



**ch-direct**

Direkter Verkehr Schweiz  
Service direct suisse  
Servizio diretto svizzero  
Servetsch direct svizra

**VÖV UTP**



Verband öffentlicher Verkehr  
Union des transports publics  
Unione dei trasporti pubblici

FOKUS

öV

2016/17



# Inhalt

## 5 Editorial

## 6 VöV

### Nationale Verkehrspolitik

6 Die Kostenschere zwischen öV und privatem motorisiertem Verkehr darf sich nicht weiter öffnen!

### Digitalisierung

8 Digitalisierung in allen Lebenslagen – die Herausforderung für den öffentlichen Verkehr

### Interview mit Michel Joye, Präsident VöV

10 «Wir müssen auf die geänderten Bedürfnisse von jüngeren Mitarbeitenden eingehen»

### Carte blanche

13 Fünf Anregungen zur Zukunft des öffentlichen Verkehrs

### Fakten

17 Die Fakten zum öV Schweiz in Zahlen und Bildern

### Behindertengleichstellungsgesetz

20 Ein VöV-Tool hilft bei der Umsetzung des Behindertengleichstellungsgesetzes

### Der Verband öffentlicher Verkehr

22 Gemeinsam für einen starken öffentlichen Verkehr

## 25 ch-direct

26 Der Direkte Verkehr ermöglicht einen erstklassigen öV

### Interview mit Markus Thut, Geschäftsführer ch-direct

28 Kuchenstücke verteilen für Fortgeschrittene. Oder wie werden eigentlich die Einnahmen aus General- und Halbtax-Abo aufgeteilt?

### SwissPass

31 Wie geht es weiter mit dem SwissPass?



Michel Joye, Präsident



Ueli Stückelberger, Direktor

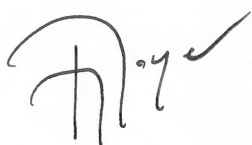
**Editorial**

# Liebe Leserinnen und Leser

Sie halten die erste Ausgabe des «Fokus öV» in Ihren Händen – die Publikation, die den bisherigen «Geschäftsbericht» ablöst. Der Unterschied ist schnell erklärt: Sie schaut nicht nur zurück, sondern verschafft Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Themen des Verbandes öffentlicher Verkehr und von ch-direct für das vergangene und das laufende Jahr. Also in keinem fixen Zeitraum – deshalb der Name «Fokus öV».

Das Abstimmungswochenende vom 5. Juni 2016 hat es wieder einmal mit aller Deutlichkeit gezeigt: Die Schweizerinnen und Schweizer stehen geschlossen hinter einem guten öffentlichen Verkehr. Dies beweisen die Ergebnisse zur Milchkuh- und zur Service-public-Initiative eindrücklich. Die öV-Branche schätzt diesen Rückhalt sehr und setzt sich auch weiterhin ein für einen attraktiven, kundenorientierten öffentlichen Verkehr. Grundlage dafür ist die hervorragende Arbeit aller öV-Transportunternehmen.

Ein Ausblick in die nähere Zukunft zeigt aber: Die Branche steht vor grossen Herausforderungen, die Digitalisierung sämtlicher Lebensbereiche und damit auch des öV ist nur ein Beispiel. Diese Herausforderungen packen wir an, mit einem Ziel: Ein einfach zugänglicher und für alle erschwinglicher öV!



Michel Joye, Präsident



Ueli Stückelberger, Direktor

### Nationale Verkehrspolitik

# Die Kostenschere zwischen öV und privatem motorisiertem Verkehr darf sich nicht weiter öffnen!

Der öffentliche Verkehr der Schweiz ist eine beeindruckende Erfolgsstory: Angebot, Nachfrage und Effizienz der Transportunternehmen steigen permanent – parallel dazu gerät der öV je länger desto stärker unter massiven Kostendruck. Gleichzeitig wird der motorisierte Verkehr immer günstiger, der öV verliert preislich an Attraktivität. Daran ändert das gute und stetig verbesserte Angebot wenig. Der VöV unternimmt grosse Anstrengungen, damit sich diese Kostenschere nicht weiter öffnet.



#### **Müssen sich parallel entwickeln: Die Kosten für den öffentlichen und den privaten Verkehr.**

Der öV der Schweiz «boomt»: Für fast einen Viertel der täglich zurückgelegten Distanzen nutzen Schweizerinnen und Schweizer den öffentlichen Verkehr, Tendenz steigend. Das ist eigentlich mehr als erfreulich, bringt aber eine ganze Reihe von Herausforderungen mit sich. Denn dieses «Tendenz steigend» bedeutet für die Transportunternehmen, dass sie das Angebot laufend ausbauen müssen, um die steigende Nachfrage bewältigen zu können. Und fast jeder Ausbau des Angebotes bringt Mehrkosten mit sich.

Der politische Wille, die Nutzerinnen und Nutzer des öffentlichen Verkehrs stärker an den Kosten zu beteiligen, hat in den letzten drei Jahren bereits zu Tarifierhöhungen von fast acht Prozent geführt. Auslöser waren die Trassenpreiserhöhungen um total 300 Mio. Franken pro Jahr. Auf der anderen Seite steigen die Kosten des motorisierten Individualverkehrs nur minim an. Dies hat nicht nur eine Studie des Preisüberwachers aus dem Jahr 2013 eindrücklich gezeigt. Diese ungleiche Entwicklung benachteiligt die öV-Nutzerinnen und -Nutzer, die sich nachhaltig und raumsparend bewegen.

Die Transportunternehmen sind durchaus bereit, ihren Beitrag zur Deckung der sich abzeichnenden Finanzierungslücke zu leisten. Aber: Die vom Bund vorgeschlagene Aufteilung der Kostenübernahme ist für die Trans-

Einer weiteren Erhöhung der Tarife steht die Branche kritisch gegenüber, da die Kostenschere zwischen öV und privatem Verkehr heute schon viel zu weit geöffnet ist.

portunternehmen kaum tragbar, da sie einem immer grösseren finanziellen Druck ausgeliefert sind. Einfach ausgedrückt: Je mehr die Transportunternehmen an den Bund für die Trassenpreise bezahlen müssen, desto eher müssen die Billettpreise erhöht werden.

Der VöV ist zwar auch der Meinung, dass die Kundinnen und Kunden die Kosten des besseren Angebots zum Teil mittragen müssen. Die Tarife können aber nicht wie bis anhin (jährlich) steigen. Einer weiteren Erhöhung der Tarife steht die öV-Branche kritisch gegenüber, da die finanzielle Schere zwischen dem motorisierten Individualverkehr und dem öV schon heute viel zu weit geöffnet ist. ■



## **Digitalisierung**

# Digitalisierung in allen Lebenslagen – die Herausforderung für den öffentlichen Verkehr

Die technischen und elektronischen Errungenschaften, zusammengefasst unter dem Stichwort «Digitalisierung», erfassen immer stärker alle Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft – und somit auch die öV-Welt. Informations- und Automationstechnologien durchdringen alle Verkehrssysteme. Die Digitalisierung verändert die öV-Welt und ist Antrieb einer neuen Mobilität.



Das zukünftige Kundenverhalten ist für die Transportunternehmen Herausforderungen und Chance zugleich:

Mit integrierten Mobilitätsplattformen sollen sämtliche Reisebedürfnisse abgedeckt werden, unabhängig davon ob es sich um öffentlichen oder privaten Verkehr handelt.

Der Kühlschrank bestellt Bier und Burger beim Online-Shop, Uhren werden zu Portemonnaies, Smartphones leisten gleich viel wie ein Computer, Tickets kauft man via App – die Digitalisierung steht nicht unmittelbar bevor, sie ist in vollem Gang! Und man braucht kein Wahrsager zu sein, um zu behaupten, dass sie auch die zukünftige Mobilität wesentlich prägen wird. Fachleute vergleichen sie bereits mit der industriellen Revolution im 19. Jahrhundert. Erste Auswirkungen sind auch im Mobilitätssektor sichtbar (selbstfahrende Busse und Autos, elektronisches Ticketing, digitale Mobilitätslösungen). Sicher ist: Wir stehen erst am Anfang dieser Umbrüche.

Für den öV Schweiz heisst das beispielsweise: Das Kundenverhalten wird sich markant verändern. Bereits heute wollen die Nutzerinnen und Nutzer des öV unterwegs Pendenzen erledigen und sich informieren – geschäftlich wie auch privat. Sie wollen effiziente Wege von A nach B und erwarten ein Mobilitätsangebot aus einer Hand, unabhängig vom Verkehrsträger. Dies ermöglichen integrierte Informations- und Buchungsplattformen. Die Mobilität wird flexibler, vernetzter und individueller – und komplexer.

Für die öV-Branche sind diese Entwicklungen und ihr enormes Tempo Herausforderung und Chance zugleich. Es eröffnen sich neue Handlungsfelder, die gemeinsam oder im Wettbewerb angegangen werden können. Dass die Unternehmen des öffentlichen Verkehrs den Trend erkannt haben, zeigen verschiedene Projekte einzelner Transportunternehmen, die bereits am Laufen sind. Klar ist, dass die öV-Branche ihre Systemkenntnisse nutzen will, um den Kundinnen und Kunden selber die bestmögliche Mobilitätsplattform anzubieten.

Sicher ist, dass die Digitalisierung die heutige Mobilität verändert und weiter verändern wird. Neben dem SwissPass, der im Baukastenprinzip weiterentwickelt werden kann, sind Themen wie «Integrierte Mobilitätsplattformen» oder «Autonome Fahrzeuge» nicht mehr nur Zukunftsmusik, sondern bereits Gegenstand umfangreicher Abklärungen. Sie drehen sich in erster Linie um Fragen wie:

- Was bedeutet die Digitalisierung für den öffentlichen Verkehr auf der Strasse und auf der Schiene?
- Welche Chancen und Risiken bietet die Digitalisierung für eine intelligente und nachhaltige Mobilität?
- Welche Errungenschaften des öV Schweiz wollen wir in Zukunft unbedingt erhalten?
- Wollen wir in der Schweiz eine einzige Mobilitätsplattform schaffen oder wollen wir einen Wettbewerb verschiedener Mobilitätsplattformen? Welche «Road Map» ist nötig, damit der Verkehr in der Schweiz den Anschluss an diese Entwicklungen nicht verpasst?

Das sind die Fragen und Themen, mit denen sich die Führung des VöV intensiv auseinandersetzt und ein Positionspapier erarbeiten wird. ■

## Interview mit Michel Joye, Präsident VöV

# «Wir müssen auf die geänderten Bedürfnisse von jüngeren Mitarbeitenden eingehen»

Michel Joye ist seit September 2014 Präsident des VöV. Im Interview zur Rolle des öffentlichen Verkehrs als Arbeitgeber trägt er dabei zwei Hüte: Joye ist hauptberuflich Direktor der Lausanner Verkehrsbetriebe und kennt als solcher die Herausforderungen des öV als Arbeitgeber aus dem Alltag.

### [Michel Joye, warum ist der öV ein attraktiver Arbeitgeber?](#)

**Michel Joye** Der öV bietet zahlreiche Berufe, und damit auch viele Möglichkeiten zu einem Wechsel und für einen spannenden Karriereverlauf – innerhalb eines Arbeitgebers oder innerhalb der Branche. Neu bietet der öV auch Berufe aus der «digitalen Welt» an, und die ist bei den jüngeren Menschen heute sehr gesucht. Zudem sind öV-Stellen relativ sicher, meist sehr abwechslungsreich und lebendig.

### [Gibt es dabei Unterschiede zwischen der Romandie und der Deutschschweiz?](#)

Nein, in beiden Sprachregionen finden Unternehmen immer öfters Fachleute aus dem grenznahen Ausland, vor allem aus Frankreich und aus Deutschland. Diese

können oftmals nur eine Landessprache, auch fachlich. Das ist nicht immer leicht und ist für die Branche eine grosse Herausforderung.

### [Welches sind denn allgemein die grössten Herausforderungen als Arbeitgeber?](#)

Es geht vermehrt darum, Berufe oder Stellen anzubieten, die den Bedürfnissen der jüngeren Mitarbeitenden entsprechen. Ihnen ist die «Work-life-balance» wichtig. Zudem merke ich, dass junge Mitarbeitende immer mehr nach Unternehmen mit Werten, die ihnen entsprechen, suchen. Sie wollen das Gefühl haben, dass sie eine Mission haben. Durch den Betrieb und die Weiterentwicklung unseres Transportsystems in der Schweiz bieten wir eine schöne Mission für die Nachhaltigkeit.

### Wie vertragen sich die «alte» und die «neue», digitale öV-Welt?

Wir haben uns daran gewöhnt, dass wir langfristig planen, dass jeder Franken sinnvoll investiert wird, dass Fehler nicht akzeptabel sind. Jetzt bewegen wir uns Richtung digitale Welt, da wird vermehrt mit Tests gearbeitet, mit kleinen und kurzfristigen Projekten. Das ist ein Lernprozess. Diese Arbeitsweise, schnell und agil, ist noch nicht in unserer öV-Arbeitswelt verankert. Aber damit müssen wir uns beschäftigen! Also vermehrt zweigleisig fahren: Auf der einen Seite die langfristige Planung vor allem auf Infrastrukturseite, auf der anderen Seite schnelles, proaktives Handeln auf Kundenseite. Zudem: Immer wieder etwas Neues bringen.

### Sind Sie daran, dieses Denken auch auf Verbandseite zu installieren?

Es sind schon einige TU mit kleineren, innovativen Projekten unterwegs. Ich bin überzeugt, dass das Schwung in die Branche bringt.

### Aber es bringt auch eine gewisse Unruhe, wenn jede TU quasi ihr eigenes Süpplein kocht?

Es gibt heute in jeder Branche Unruhe – wegen der Digitalisierung und dem «Internet Of Things\*». Es ist ja auch gar nicht denkbar, dass die Unternehmen einfach auf die Zukunft warten, sie müssen das Heft selbst in die Hand nehmen. Zuviel Koordination würgt die Initiativen und Innovation ab. Zu viel Initiative ist nicht tragbar für eine möglichst einfache «Customer experience» für die Fahrgäste. Die Branche muss die richtige Mischung finden.



**Verbandspräsident Michel Joye will Innovationen ermöglichen und Schwung in die Branche bringen.**

### Wie ist die Branche darauf vorbereitet, dass schon bald Generationen mit sehr viel weniger Schulabgängern kommen?

Man muss sich an die neue Generation gewöhnen. Man muss versuchen, den Schulabgängern eine Arbeitswelt zu bieten, in der es ihnen gefällt. Wir wissen, dass diese jüngeren Menschen nicht mehr zu uns kommen, um ihr ganzes Leben hier zu arbeiten, dass sie lieber Teilzeit arbeiten, dass die Karriere nicht mehr im Vordergrund steht oder stehen muss. Wir müssen diese Trends gut beobachten und entsprechend handeln.

### Selbstfahrende Busse und immer mehr Digitalisierung – gibt es auch in Zukunft genügend Stellen für öV-Berufe?

Der öV wird immer ein personalintensives Geschäft sein. Dass es früher mehr Personal brauchte, um eine Million Fahrgäste zu befördern, und dass es in Zukunft weniger

\*Der Begriff Internet der Dinge (IdD) (englisch Internet of Things, Kurzform: IoT) beschreibt, dass der (Personal) Computer zunehmend als Gerät verschwindet und durch «intelligente Gegenstände» ersetzt wird.



**Michel Joye ist überzeugt, dass der öV immer ein personalintensives Geschäft sein wird.**

Personal braucht, um gleich viele Fahrgäste zu befördern, sind Tatsachen. Aber ich glaube nicht, dass diese Entwicklung so schnell gehen wird. Ich habe grossen Respekt vor einer totalen Automatisierung, denn das würde neue Betriebsarten und neue Arten der Kundenbetreuung bedeuten. Die müssen wir erst noch erfinden. Es ist klar, dass es einen langen Veränderungsprozess geben wird. Aber: Eine Welt ohne Chauffeusen und Chauffeure bedeutet noch lange nicht eine Welt ohne Mitarbeitende.

[Wie wird sich der öV in Zukunft verändern, wie sieht der öV der Schweiz als Arbeitgeber aus – sagen wir in zehn Jahren?](#)

Ich kann es noch nicht sagen. Mitarbeitende und Unternehmen wollen gleichzeitig mehr Flexibilität. Wir müssen Win-Win-Situationen finden. Eine gute und zukunftsorientierte Beziehung mit unseren Sozialpartnern wird von grosser Bedeutung sein, um diese Gleichung zu lösen.

[Ist die öV-Branche gut darauf vorbereitet?](#)

Es gibt manchmal unterschiedliche Betriebskulturen, und es gibt gute Beispiele dafür, dass ich sagen kann: ja! Im Bereich HR gibt es eine Innovationskonkurrenz zwischen den Transportunternehmen, die der Branche

Junge Menschen suchen Werte und Sinnhaftigkeit in ihrer Arbeit, eine «Mission».

Mit der Weiterentwicklung des öffentlichen Verkehrs bieten wir eine attraktive Mission für Nachhaltigkeit.

gut tut. Ich denke da an die Wunsch-Einsatzpläne einzelner TU, oder an neue, revolutionäre Arbeitsplatz-Modelle wie etwa bei der SBB in Bern. Eine Folge dieser Entwicklung wird sein, dass neue Management-Formen nötig sein werden, dass der Chef nicht das grösste Büro hat, sondern dass er in erster Linie kollegial führt – Leadership wird je länger desto mehr gefragt sein. ■

**Carte blanche**

# Fünf Anregungen zur Zukunft des öffentlichen Verkehrs

Der öffentliche Verkehr in der Schweiz trägt zur hohen Standortqualität bei, er ist Identifikationsmerkmal und genießt politisch hohe Akzeptanz. Diese Ausgangslage ist für seine weitere Entwicklung komfortabel, birgt aber auch Gefahren. Das System droht auf seinen Lorbeeren auszuruhen. Es tut sich schwer, technischen und räumlichen Veränderungen zu entsprechen. Aus der Perspektive eines Kunden, Steuerzahlers und Beobachters muss der öffentliche Verkehr deshalb fünf Aspekten Rechnung tragen, wenn er seine wichtige Rolle im verstädternden Land zum Nutzen möglichst vieler optimal spielen soll.

Text: Paul Schneeberger



Mit der Carte blanche lassen wir Menschen zu Wort kommen, die nicht beim VÖV oder einem seiner Mitglieder arbeiten, sich aber mit dem Thema öffentlicher Verkehr auseinandersetzen.

Den Auftakt macht NZZ-Inlandredaktor und Verkehrsexperte Paul Schneeberger, auch bekannt als «P.S.».

## Einfachheit

Die Komplexität des Systems ist in Teilbereichen zu hoch. Übergänge zwischen Tarifverbunden und Billett-Automaten bilden immer höhere Schwellen für den Eintritt. Gefragt ist ein niederschwelliger Zugang zur schnellsten und günstigsten Verbindung des öffentlichen Verkehrs samt Fahrausweiskauf via Apps und einfache Verkaufssysteme vor Ort, an beziehungsweise nahe von Haltestellen oder in Fahrzeugen.

## Verlässlichkeit

Pünktlichkeit muss wieder zur Höflichkeit des öffentlichen Verkehrs werden. Mit der Verdichtung der Fahrpläne geht eine gefühlte Destabilisierung einher. Gerade dann, wenn am meisten Menschen unterwegs sind, gehören Verspätungen zur Tagesordnung. Wer auf Nummer sicher gehen will, muss einen Zug früher nehmen, und Züge, die auch nur wenige Minuten zu spät sind, machen aus Anschlüssen Hitchcock-Szenen. Die Rückkehr zum verlässlichen Angebot tut not.

## Kosten

Die Kostenentwicklung des öffentlichen Verkehrssystems ist eine «Black Box». Insbesondere ist nicht klar, welche Preisentwicklung die Kunden zu gewärtigen haben. Hier ist Transparenz zu schaffen. Klare Perspektiven für die nächsten Jahre schaffen Kalkulierbarkeit und Vertrauen. Zudem tragen sie dazu bei, die politische Meinungsbildung in Richtung wirklich notwendiger und auch in Bezug auf die Betriebskosten tragfähiger Ausbauten zu steuern.

## Stärken

Die grössten Stärken des öffentlichen Verkehrs sind die Fähigkeit, auf kleinem Raum grosse Massen von Menschen zu transportieren, und im Landverkehr konkurrenzlose Geschwindigkeiten zu erreichen. Daran müssen sich die Prioritäten bei weiteren Ausbauten

Einfacher, transparenter und verlässlicher werden und neue raumplanerische Konzepte wagen. Paul Schneebergers Denkanstösse für den öffentlichen Verkehr.

orientieren. Damit das System flächendeckend und gleichzeitig bezahlbar bleibt, sind für «letzte Meilen» alternative und individualisierbare Systeme mit geringen Fixkosten ins Auge zu fassen.

## Konzepte

Neue räumliche Gegebenheiten schlagen sich nicht oder zu spät in konzeptionellen Anpassungen des öffentlichen Verkehrs nieder. Immer mehr Verkehrsströme, die weder Ausgangs- noch Endpunkt in einer grossen Stadt haben, müssen Anlass sein, die Struktur des nationalen Bahnnetzes zu überdenken. Damit sich Anspruchsgruppen nicht blockieren, empfiehlt sich ein strukturierter Konzeptwettbewerb. Anhaltspunkte, wie sich so etwas angehen lässt, bieten raumplanerische Testplanungen. ■

Paul Schneeberger befasst sich als Inlandredaktor bei der NZZ mit Fragen des Verkehrs und der Raumentwicklung.





Fakten

# Die Fakten zum öV Schweiz in Zahlen und Bildern

Die Erfolgsstory des öffentlichen Verkehrs der Schweiz lässt sich tagtäglich erleben und wird von immer mehr Reisenden benutzt. Der Erfolg lässt sich aber auch mit Zahlen und Vergleichen belegen. Die folgende Doppelseite bildet die wichtigsten Fakten und Zahlen ab. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

# Nachfrage Verkehrsarten

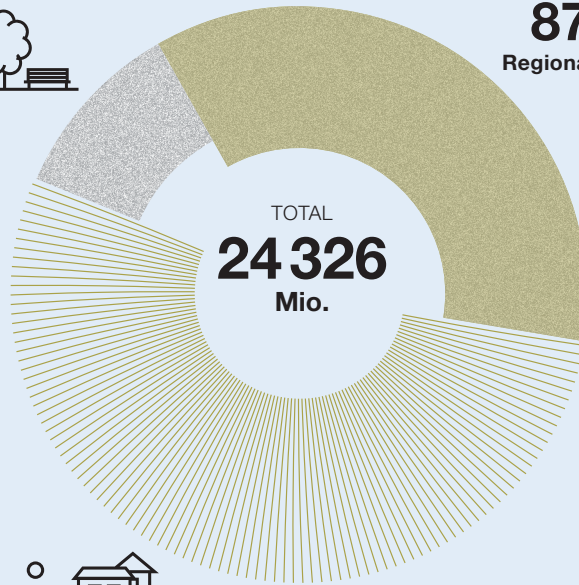
IN PERSONENKILOMETER (MIO.)\*



**2551**  
Ortsverkehr



**8714**  
Regionalverkehr



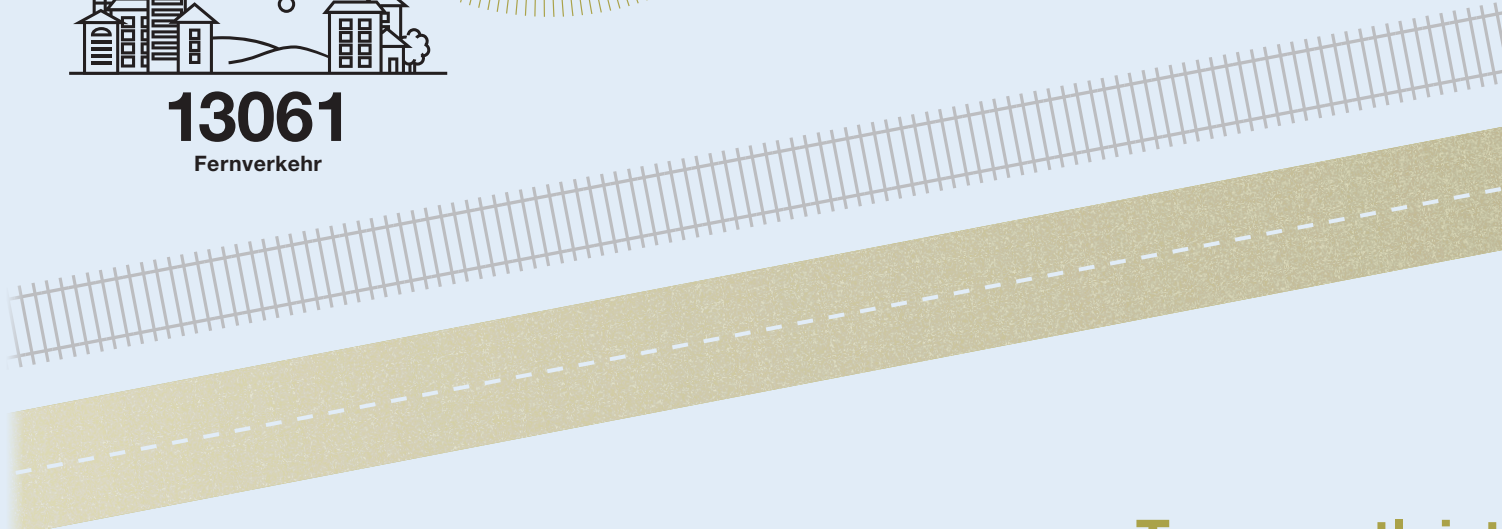
**13061**  
Fernverkehr

# öV als An

ANZAHL PERSONEN\*



**5111**  
Seil- und  
Bergbahnen

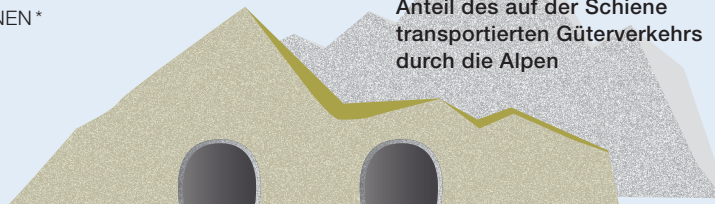


# Alpenquerender Güterverkehr

IN NETTOTONNEN\*

**68 %**

Anteil des auf der Schiene  
transportierten Güterverkehrs  
durch die Alpen



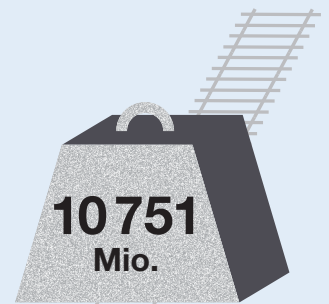
Schiene



Strasse

# Transportleistung im Güterverkehr

IN NETTO-TONNENKILOMETER\*



Schiene

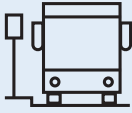
\* ZAHLEN 2014

# Arbeitgeber



**36 879**

Eisenbahnen



**16 661**  
Öffentlicher  
Strassenverkehr

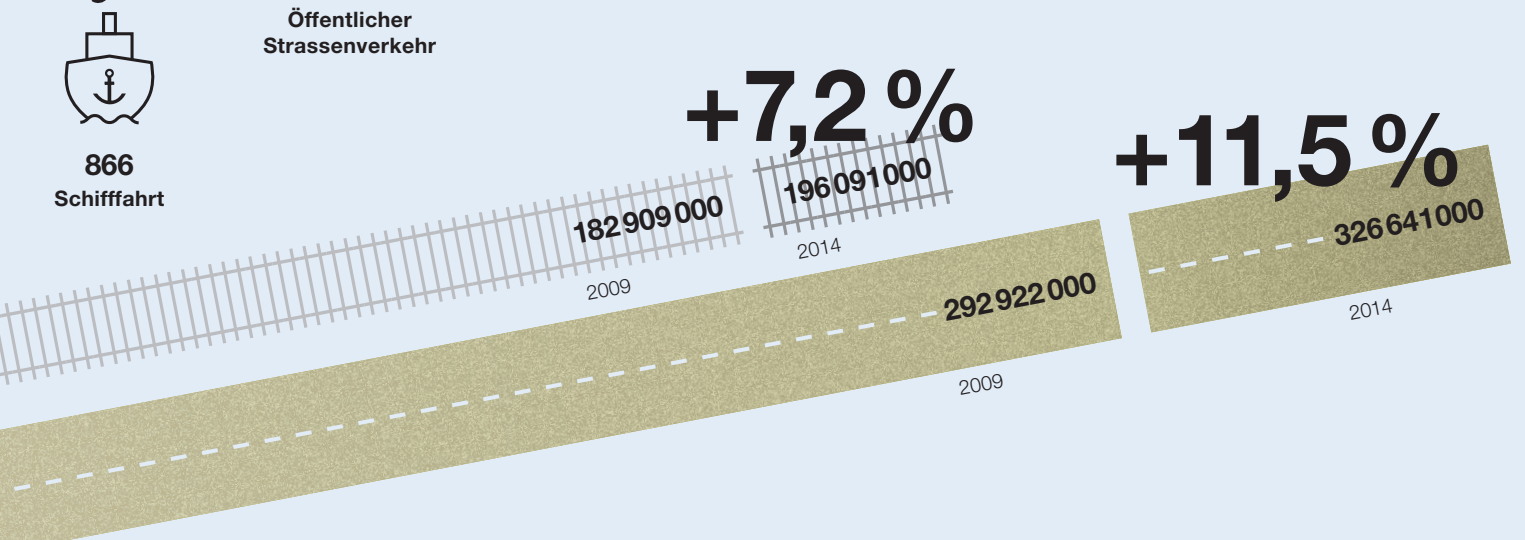


**866**  
Schifffahrt

## Entwicklung Angebot

TOTAL SCHIENE IN ZUGS-KM\*

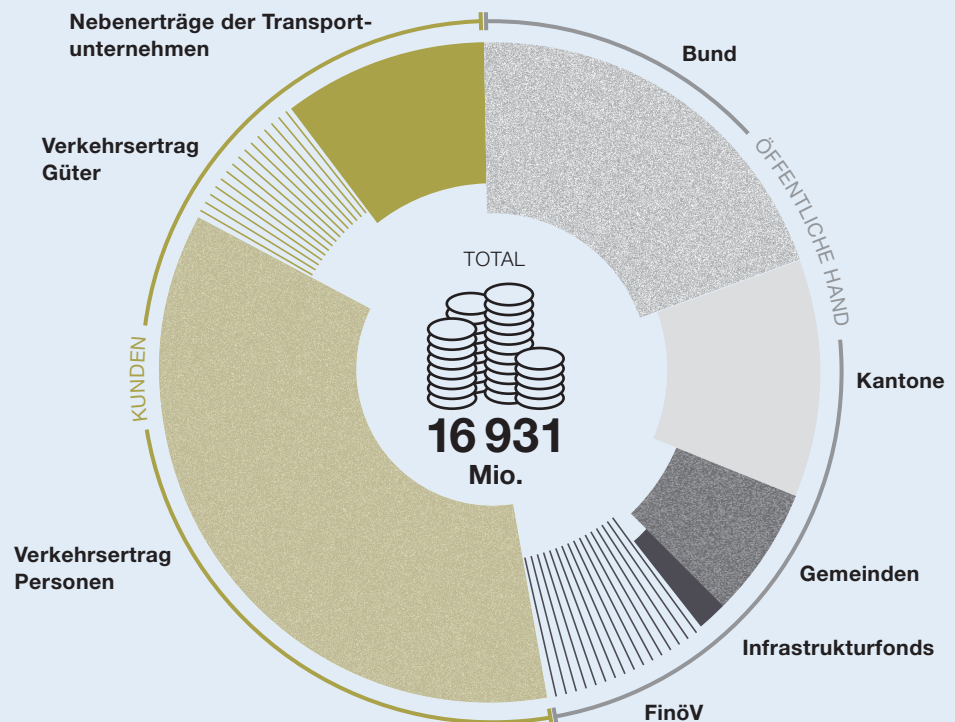
TOTAL ÖFFENTLICHER STRASSENVERKEHR IN KURS-KM\*



## Woher kommt das Geld für den öffentlichen Verkehr?

IN FRANKEN\*

# Umsatz





Ein barrierefreier öV ermöglicht Begegnungen zwischen Menschen mit und ohne Behinderung.

### Behindertengleichstellungsgesetz

# Ein VöV-Tool hilft bei der Umsetzung des Behindertengleichstellungsgesetzes

Die Vorgaben sind klar: Bis 2023 muss jede Bahnhaltestelle an die Erfordernisse des Behindertengleichstellungsgesetzes (BehiG) angepasst sein. Die öV-Branche ist daran, das BehiG umzusetzen. Der VöV hat mit der «Planungshilfe Interessenabwägung BehiG» ein Tool erarbeitet, das die Bahnunternehmen bei der Umsetzung unterstützt.

Das seit 12 Jahren gültige «Bundesgesetz über die Beseitigung von Benachteiligungen von Menschen mit Behinderungen» (BehiG) hat zum Ziel, Benachteiligungen von behinderten Menschen zu beseitigen, zu verhindern oder zu verringern. Dadurch sollen Menschen mit eingeschränkter Mobilität einfacher am gesellschaftlichen Leben teilnehmen können, Kontakte pflegen, sich aus- und fortbilden und arbeiten können. Für viele Menschen ist der öffentliche Verkehr ein zentraler Bestandteil des Alltags. Das BehiG sieht deshalb einen «barrierefreien Zugang» zu den öV-Haltestellen der Schweiz vor.

#### Von einem barrierefreien öV profitieren alle

Für den VöV ist die Umsetzung des BehiG bis 2023 ein wichtiges Anliegen. Denn von einem barrierefreien öV profitieren alle. Mit einem gemeinsam erarbeiteten Tool unterstützt der VöV die Unternehmen, das zur Verfügung stehende Geld dort zu investieren, wo der grösste Nutzen entsteht. Für die Umgestaltung der Bahnhöfe sind zum Beispiel Investitionen in Bauten und

Von einem barrierefreien Zugang zum öffentlichen Verkehr profitieren nicht nur Menschen mit Behinderung, sondern alle. Das VöV-Tool schafft die Voraussetzung, dass die vorhandenen Mittel in optimale Lösungen mit grösstmöglichem Nutzen investiert werden.

Anlagen wie Perronerhöhungen, der Ersatz von Treppen durch Rampen, die barrierefreie Ausgestaltung von sogenannten «Nicht-schienenfreien Zugängen», taktil-visuelle Markierungen auf Perrons sowie neue Kundeninformations-, Kommunikations- und Notrufsysteme erforderlich. Die Bahnunternehmen haben seit der Inkraftsetzung des BehiG grosse Anstrengungen unternommen – und haben weitere Aufgaben vor sich.

Das neu entwickelte Tool ist als Webapplikation erarbeitet worden und steht den Bahnunternehmen seit Sommer 2016 als Arbeitsinstrument zur Verfügung. ■



## Der Verband öffentlicher Verkehr

# Gemeinsam für einen starken öffentlichen Verkehr

Der Verband öffentlicher Verkehr (VöV) setzt sich für sämtliche Belange des öffentlichen Verkehrs der Schweiz ein. Er vertritt dabei die vielfältigen Anliegen seiner Mitglieder gegenüber der Politik (Behörden, Parlament) und informiert die Öffentlichkeit über Bedeutung, Anliegen und Probleme des öV Schweiz. Aber was bedeutet das eigentlich?

Ein Verband hat in der Regel zwei Zielgruppen: Zum einen die Mitglieder, zum andern Politik und Behörden. Dabei sorgt er dafür, dass der Informationsaustausch zwischen diesen beiden Gruppen wortwörtlich zweiseitig abläuft: Der Verband sammelt und koordiniert die Anliegen und Interessen seiner Mitglieder. Das geschieht beispielsweise in zahlreichen Kommissionen mit Spezialgebieten, aber auch im Vorstand.

Ist ein solches Anliegen – unter Einbezug aller Mitgliederinteressen – formuliert, sorgt der Verband dafür, dass es an die «richtige» Stelle weitergeleitet wird. Das kann das Parlament sein, ein Bundesamt oder eine Behörde. Je nach Interesse der Öffentlichkeit kann das auch mit einer Medienmitteilung oder an einer Pressekonferenz geschehen.

Andererseits nimmt der Verband auch Impulse von aussen auf. Seien es solche aus Politik, aus den Behörden, aus der Technologie oder auch von Kundinnen und Kunden.

Der VöV hat mit ch-direct und Seilbahnen Schweiz eine gemeinsame Geschäftsstelle in Bern. ■

## Der VöV

- vertritt seine Mitglieder gegenüber Politik, Behörden und Dritten
- ist Träger zahlreicher Aus- und Weiterbildungsangebote
- fördert einen kundenfreundlichen öffentlichen Verkehr
- entwickelt das System öV Schweiz weiter  
(z.B. Mobilitätsplattformen, Digitalisierung)
- definiert technische Standards im öV  
(das so genannte «Regelwerk Technik Eisenbahn»)
- führt die Ombudsstelle des öffentlichen Verkehrs
- ist Plattform für den Erfahrungsaustausch unter  
den Transportunternehmen
- nimmt als Organisation der Arbeitswelt OdA die Interessen  
der Branche in der Berufsbildung wahr

ch-d



# irect

**Von ch-direct profitieren die öV-Kundinnen und -Kunden tagtäglich: Zusammen mit den Transportunternehmen machen wir das General- und Halbtax-Abo möglich und sorgen dafür, dass für eine Reise nur ein einziges Ticket gekauft werden muss.**

## ch-direct – Geschäftsstelle des direkten Verkehrs

# Der Direkte Verkehr ermöglicht einen erstklassigen öV

Der Direkte Verkehr (DV) ist eine nationale Tarifgemeinschaft, die ein gemeinsames Fahrausweissortiment vertreibt. Den Begriff «Direkter Verkehr» kennen nur Insider, das Schweizer GA und Halbtax-Abo kennt jedoch jedes Kind. Die Geschäftsstelle ch-direct des Direkten Verkehrs ist eine eigenständige juristische Person und administrativ dem VöV angegliedert. Der DV hat eine eigene Entscheid- und Gremienstruktur und seine rechtliche Basis im Personenbeförderungsgesetz.

Der Direkte Verkehr (DV) ist eine lang bewährte Form einer nationalen Tarifgemeinschaft – eine Art nationaler Tarifverbund von Unternehmen des öffentlichen Verkehrs. Der DV ermöglicht es den Reisenden, mit einem einzigen Billett oder Abonnement auf rund 244 Schweizer Transportunternehmen unterwegs zu sein. Dazu gehören Bahn-, Bus- und Schifffahrtsunternehmen sowie Seilbahnen. Die DV-Gemeinschaft vertreibt ein gemeinsames Sortiment von Fahrausweisen, zu den bekanntesten gehören das General- und Halbtax-Abonnement, die neu beide auf dem SwissPass ausgegeben werden. Der Verkauf der Fahrausweise wird über gemeinsame IT-Systeme abgewickelt. Der Direkte Verkehr führt seine Geschäfte und Projekte mit einer Gremienstruktur aus Vertreterinnen und Vertretern der beteiligten Transport-

unternehmen. Oberstes Organ des DV ist der Strategische Ausschuss Direkter Verkehr (StAD), der von Jeannine Pilloud, SBB, präsiert wird. Vizepräsident ist Daniel Schlatter von der PostAuto Schweiz AG. Unterstützt werden die Gremien durch die Geschäftsstelle ch-direct.

### Geschäftsstelle ch-direct – Dreh- und Angelpunkt des Direkten Verkehrs

Die Geschäftsstelle ch-direct steuert und koordiniert die Projekte und verschiedenen Tätigkeiten des Direkten Verkehrs. Unter der Leitung von Geschäftsführer Markus Thut arbeiten 38 Mitarbeiterinnen und Mitar-

beiter in den drei Fachbereichen «Tarifmanagement», «Verteilschlüssel» und «Vertrieb und IT-Systeme». Der Geschäftsführer wird durch einen Stabsbereich unterstützt. Nebst dem Support der Gremien, welcher eine fachbereichsübergreifende Aufgabe der gesamten Geschäftsführungsstelle ist, haben die Fachbereiche folgende Aufgaben:

- Der Fachbereich Tarifmanagement regelt die Ausgestaltung des DV-Sortiments. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln unter anderem die Tarife weiter und informieren die öV-Mitarbeitenden, insbesondere das Verkaufs- und Kontrollpersonal, über aktuelle Änderungen.
- Die Mitarbeitenden des Fachbereichs Verteilschlüssel erarbeiten die Grundlagen zur Verteilung der Einnahmen der Pauschalfahrausweise im Direkten Verkehr. Die wichtigsten Verteilschlüssel (Generalabonnement, Halbtaxabonnement) werden jährlich aktualisiert, die Verteiler der weniger umsatzstarken Sortimentsbestandteile (z.B. Tageskarte, Marschbefehle) werden ungefähr alle fünf Jahre erneuert.
- Der Fachbereich Vertrieb ist Anlaufstelle im öV Schweiz für Fragen zum gemeinsamen Vertrieb und zu den IT-Systemen. Zudem gehören der Betrieb und die laufende Verbesserung der Datenschnittstelle DaX für den übergreifenden Verkauf von DV-Fahrausweisen dazu. ■

**Dank dem Direkten Verkehr ist Reisen in der Schweiz attraktiv.**



Interview mit Markus Thut, Geschäftsführer ch-direct

## Kuchenstücke verteilen für Fortgeschrittene. Oder wie werden eigentlich die Einnahmen aus General- und Halbtax-Abo aufgeteilt?

Der Fachbereich «Verteilschlüssel» von ch-direct hat die Aufgabe, die Einnahmen aus den beliebten Pauschal-fahrausweisen General- und Halbtax-Abonnement auf die Transportunternehmen aufzuteilen. Wie das genau funktioniert, erklärt der Geschäftsführer von ch-direct, Markus Thut.

Sie gehören zu den beliebtesten Abonnements und sind für die Kundinnen und Kunden ein grosser Pluspunkt des öffentlichen Verkehrs der Schweiz: das General-, kurz GA, und Halbtax-Abonnement, die praktisch auf allen Transportunternehmen gültig sind und neu auf dem SwissPass ausgegeben werden. In keinem anderen Land besitzen so viele Menschen ein Abonnement für den öffentlichen Verkehr wie in der Schweiz. Was für die Kundinnen und Kunden einen einfachen öffentlichen Verkehr ermöglicht, erfordert hinter den Kulissen ein beträchtliches Mass an Koordination und Zusammenarbeit, schliesslich ist das GA auf 165 und das Halbtax auf

24 Transportunternehmen gültig. Der Geschäftsführer von ch-direct, Markus Thut, erklärt, wie die Einnahmenverteilung abläuft und welche Schwierigkeiten sich dabei ergeben können.

### Markus Thut, wie funktioniert die Einnahmenverteilung des Generalabonnements?

Die Einnahmenverteilung des Generalabonnements basiert auf einer Erhebung, die von uns durchgeführt wird. Wöchentlich werden rund 500 Fragebogen an GA-Kundinnen und -Kunden verschickt, mit der Bitte,



**Markus Thut, Geschäftsführer von ch-direct erklärt, wie die Einnahmen des Generalabonnements zwischen den Unternehmen aufgeteilt werden.**

uns ihre mit dem GA gemachten Reisen während einer definierten Woche detailliert zu melden. Natürlich ist diese Erhebung freiwillig, anonym und man kann attraktive Preise gewinnen. Danach werden die Reisen der Kundinnen und Kunden in unserem System erfasst. Jeder Reise wird der kommerzielle Vollpreis, also derjenige Preis, den die Kundin oder der Kunde ohne Halbtax-Abo bezahlt hätte, hinterlegt. Danach wird die Reise demjenigen Transportunternehmen zugeteilt, mit dem der Fahrgast unterwegs war. Sind mehrere Transportunternehmen beteiligt, wird die Reise anteilmässig auf die beteiligten Bahn-, Bus-, Schiff- und Seilbahnbetriebe aufgeteilt. Der so ermittelte konsolidierte Anteil eines Unternehmens, gemessen an der Summe aller getätigten Reisen, ergibt die Verhältniszahlen, mit denen die GA-Gesamtsumme auf die Unternehmen verteilt wird.

#### Wie werden die Teilnehmer für die Umfrage ausgewählt?

Wichtig ist, dass die Teilnehmenden repräsentativ für die ganze Schweiz sind, dass also alle Altersklassen und Regionen der Schweiz vertreten sind. Ausserdem muss die Erhebung das ganze Jahr über stattfinden.

Würde man beispielsweise nur in den Sommerferien die Reisedaten erfassen, würden die touristischen Bahnen, verglichen mit den Pendlerbahnen, überproportional viel Geld aus den GA-Einnahmen bekommen.

#### Wie viele GA-Kundinnen und -Kunden machen an der Umfrage jeweils mit?

Rund 30 Prozent der angeschriebenen Kundinnen und Kunden retournieren den Fragebogen, das entspricht in etwa 60 000–65 000 Reisen, die mit dem GA gemacht wurden.

#### Reicht diese Datenbasis, um die doch beträchtliche Summe von rund 1,4 Milliarden CHF, was fast einem Drittel aller Einnahmen der Transportunternehmen entspricht, zu verteilen?

Die Datenbasis könnte tatsächlich noch verbessert werden. Aktuell laufen verschiedene Projekte, welche die Verbesserung der auswertbaren Reisedaten zum Ziel haben. Dazu gehört beispielsweise, dass die Reisedaten telefonisch und nicht per Fragebogen erhoben werden.



**Markus Thut: Die Konsenfähigkeit in der Branche ist sehr gut, auch wenn die Kriterien zur Einnahmenverteilung manchmal zu Diskussionen führen.**

### Warum werden nicht die Daten, welche die Zugbegleiterinnen und Zugbegleiter erfragen, für die GA-Verteilung genommen?

Diese sogenannten Frequenzerhebungen werden nur von den grösseren Transportunternehmen wie zum Beispiel der SBB oder BLS durchgeführt und dienen in erster Linie der Angebotsplanung und internen Linienrechnungen. Wir brauchen aber die Reisedaten von allen Unternehmen, die das GA akzeptieren. Dazu gehören auch eher kleinere Betriebe, die keine systematischen Zählungen durchführen. Ab und zu werden diese Daten für Plausibilitätschecks – ohne Verbindlichkeit – hinzugezogen.

### Wie läuft die Verteilung der Einnahmen beim Halbtax-Abo ab?

Die Datenerhebung beim Halbtax-Abo ist deutlich einfacher, da die Kundin oder der Kunde ja noch ein halbes Billett lösen muss, bei dem man den Reiseweg kennt. Diese halben Billette werden in einem zentralen System erfasst. Es kann die Anteile pro Transportunternehmen ermitteln, mit deren Hilfe die Einnahmen des Halbtax-Abos verteilt werden.

### Gibt es weitere Verteilschlüssel, die Sie berechnen?

Wir berechnen rund 34 Verteilschlüssel. Darunter sind bekanntere Pauschalfahrausweise wie die Tageskarte oder das Gleis7, aber auch weniger bekannte wie der «Marschbefehl», mit dem die Angehörigen der Armee während der Dienstzeit reisen können.

### Sie haben bereits erwähnt, dass rund ein Drittel aller Einnahmen des öffentlichen Verkehrs sozusagen über Ihren Tisch verteilt werden. Führt dies nie zu Diskussionen und Problemen?

Die Schweizer Transportkette ist verglichen mit dem Ausland sehr vielfältig. Wir haben Berg- und Flachlandbahnen, Schiff- und Busbetriebe mit sehr unterschiedlichen Betriebskosten, Auslastungen und Aufgaben. Einige werden stärker von der öffentlichen Hand unterstützt, andere sind reine privatwirtschaftliche Unternehmen. Diese ganze Vielfalt auf einen »gemeinsamen Nenner« zu bringen und gerecht zu behandeln ist sehr schwierig und führt immer wieder zu intensiven Diskussionen. Eine der grossen Stärken des Schweizer öV-Systems ist aber die ausserordentlich gute Zusammenarbeit innerhalb der Branche, mit der sich immer wieder ein Konsens finden lässt. ■



**Der SwissPass ist der neue Schlüssel für Mobilität und Freizeit und wird laufend ausgebaut. Er ist auch auf fast allen Schifffahrtsunternehmen gültig.**

### SwissPass

## Wie geht es weiter mit dem SwissPass?

Seit Mitte 2015 werden die General- und Halbtaxabonnemente auf dem SwissPass integriert. Gut ein Jahr nach der Einführung sind fast alle blauen Karten durch rote ersetzt worden. Zeit, Bilanz zu ziehen und die nächsten Ausbauschritte vorzustellen.

Kundinnen und Kunden, welche mit dem SwissPass Angebote von Freizeitpartnern buchen, sind zufriedener mit der neuen Karte. Aus diesem Grund werden die Angebote auf dem SwissPass laufend ausgebaut und ergänzt.

Die Einführung des SwissPass bei den rund 250 Schweizer Transportunternehmen ist, nach den üblichen Startschwierigkeiten, gut verlaufen. Nach knapp einem Jahr sind rund eine Million der roten Plastikkarten im Umlauf. Die anfänglichen Probleme mit der Kontrollsoftware wurden grösstenteils behoben und die Performance konnte deutlich verbessert werden. Der SwissPass ist mehr als ein «rotes» GA oder Halbtax-Abo und wird schrittweise mit öV-Sortimenten und Partnerdiensten ausgebaut und weiterentwickelt.

### Der SwissPass kann künftig in der Tasche bleiben

Dank der schweizweit eingeführten Kontroll-Lösung wird es ab November 2016 möglich sein, das Halbtax-Abo direkt auf dem Papier oder Screen-Ticket anzuzeigen. Die Kundin oder der Kunde muss die SwissPass-Karte nicht mehr vorweisen, sondern nur das Papier-Ticket oder das Smartphone. Die SwissPass-Karte bleibt in der Tasche, ausgenommen sind Stichkontrollen. Ab 2017 wird der SwissPass auch als App-Funktionalität in die bestehenden App-Lösungen der Transportunternehmen und Verbände integriert. Damit wird er noch kundenfreundlicher und das häufig kritisierte «Herausklauen» bei der Kontrolle gehört der Vergangenheit an.

### Neue öV-Angebote auf dem SwissPass

Ab kommendem Jahr werden die Abonnemente zweier Tarifverbände, «mobilis» im Waadtland und «unireso» in der Region Genf, auf dem SwissPass erhältlich sein. Dadurch wird der grosse Kundenvorteil «Eine Karte für alles» realisiert. Die Westschweizer öV-Kundinnen und -Kunden können sowohl das Halbtax- wie auch das Verbund-Abo sowie weitere Angebote von Partnern auf ihren SwissPass buchen.

Ausserdem wird ein völlig neues Abonnement, das die Branche gemeinsam entwickelt hat, auf dem SwissPass angeboten: Das Modul-Abo. Mit ihm kann der öV-Kunde aus Verbundzonen und Streckenabschnitten sein individuelles, nach seinen Mobilitätsbedürfnissen ausgerichtetes Abonnement zusammenstellen. Zum Beispiel kann ein öV-Kunde, der in Thun wohnt und in Bern arbeitet, ein Abo kaufen, mit ihm auf der Strecke Bern-Thun pendeln und zusätzlich in den Kernzonen der Tarifverbände der beiden Städte unbeschränkt unterwegs sein.

### Weitere Freizeit- und Mobilitätspartner kommen dazu

Erste Marktforschungen haben gezeigt, dass öV-Kundinnen und -Kunden, die Partnerdienste über den SwissPass buchen, zufriedener mit dem Angebot sind. Deshalb wird der SwissPass laufend mit Partnerangeboten ausgebaut: Neu ergänzen die Eventtickets von Ticketcorner.ch, Europcar und die Hotelcard das bestehende Angebot mit Mobility Carsharing, PubliBike und SchweizMobil sowie verschiedenen Bergbahnen. ■



**ch-direct ist eine tragende Säule des öffentlichen Verkehrs der Schweiz. Gemeinsam mit der Branche sorgen wir für kundenfreundliche Weiterentwicklungen und stärken die Zusammenarbeit zwischen den öV-Partnern.**

**Haben Sie Lust auf mehr  
Informationen zum öV  
Schweiz?: Die Broschüre  
«Fakten & Argumente»  
liefert auf 48 Seiten zahlreiche  
Kennzahlen der Branche.**

Fakten & Argumente gibt es auch online:  
[www.voev.ch/fakten-argumente](http://www.voev.ch/fakten-argumente)





**ch-direct**

Direkter Verkehr Schweiz  
Service direct suisse  
Servizio diretto svizzero  
Servetsch direct svizra

Dählhölzliweg 12  
CH-3000 Bern 6

Tel. +41 31 359 22 40  
Fax +41 31 359 23 10

[info@ch-direct.org](mailto:info@ch-direct.org)  
[www.ch-direct.org](http://www.ch-direct.org)

**VÖV UTP**



Verband öffentlicher Verkehr  
Union des transports publics  
Unione dei trasporti pubblici

Dählhölzliweg 12  
CH-3000 Bern 6

Tel. +41 31 359 23 23  
Fax +41 31 359 23 10

[info@voev.ch](mailto:info@voev.ch)  
[www.voev.ch](http://www.voev.ch)