

# LITRA

INFORMATIONSDIENST FÜR DEN ÖFFENTLICHEN VERKEHR  
SERVICE D'INFORMATION POUR LES TRANSPORTS PUBLICS  
SERVIZIO D'INFORMAZIONE PER I TRASPORTI PUBBLICI  
SURVETSCH D'INFORMAZIUN PER IL TRAFFIC PUBLIC

## Angebot und Preise der SBB und der Nachbarbahnen SNCF, DB, FS/Trenitalia und ÖBB



### Vergleich und Bewertung

Dr. Carlo Pfund, ehem. Direktor VöV

Juni 2006

Spitalgasse 30, Postfach 7123, 3001 Bern  
Telefon 031 328 32 32, Telefax 031 328 32 33, Postcheck 30-3346-7  
[www.litra.ch](http://www.litra.ch)

## **Inhaltsverzeichnis**

1. Wandel des Angebots .....	2
2. Angebot der SBB.....	3
3. Angebot der Nachbarbahnen .....	5
4. Angebots- und Preisvergleich .....	7
4.1. Basistarif/Normaltarif .....	7
4.2. Streckenabonnement.....	9
4.3. Generalabonnement .....	11
4.4. Halbp reisabonnement - Viertelpre isabonnement .....	12
5. Wertung der Angebots- und Preissysteme.....	16
5.1. Positionierung der SBB in einem Satz.....	16
5.2. Preispolitik .....	17
5.2.1. Die formelle Seite.....	17
5.2.2. Die materielle Seite.....	18
6. Tendenz und Problematik .....	19
6.1. Charakteristik des heutigen Angebots - und Preissystems .....	19
6.2. Unübersichtlichkeit - Unsicherheit - Unzufriedenheit.....	19
6.3. Kilometertarife - Destinationstarife - Kundentransparenz .....	20
6.4. Maximierung der Belegung - Optimierung der Einnahmen - Sitzplatzbewirtschaftung .....	21
6.5. Tarifchaos - Beratungschaos.....	22
6.6. Marktpreise - Yield Management.....	22
7. Billigpreise - Billigangebote .....	24
7.1. Billigpreise .....	24
7.2. Billigangebote .....	24
8. Bahn 2000 und Angebots - und Preissystem - Überlegungen für die Zukunft .....	25
Glossar .....	27

***In der «gelben Serie» bereits erschienen:***

---

<b>Bahnreform - Stärken und Lücken</b>	29.04.1997
--	------------

---

<b>Bahnreform international</b>	31.10.1997
---------------------------------	------------

---

<b>Finanzierung der Infrastruktur des öffentlichen Verkehrs</b> Ein Fonds und seine Tücken	30.12.1997
---	------------

---

<b>Bahnreform - Bilanz und Ausblick</b>	30.06.1998
---	------------

---

<b>Das Verkehrsabkommen mit der EU</b> Wie lassen sich seine Folgen im Import-, Export- und Transitverkehr bewältigen?	25.02.1999
---	------------

---

<b>Öffentlicher Verkehr Schweiz: Analyse und Ausblick</b> Referat von Dr. Carl Pfund, ehem. Direktor VöV	12.11.1999
---	------------

---

<b>Bahnreform in der Schweiz: Die Erfahrungen nach dem Jahre 1</b>	17.07.2000
--	------------

---

<b>Bahnreform 2: Die Vorteile der integrierten Bahn</b> Analyse und Argumentarium	4.05.2001
--	-----------

---

<b>Expertengruppe Finanzierung des Agglomerationsverkehrs</b> Bericht, Erläuterungen und Empfehlungen	29.05.2001
--	------------

---

<b>Bahnreform 2: EconomieSuisse und öffentlicher Verkehr</b> Forderungen und Antworten	21.12.2001
---	------------

---

<b>Bahnreform 2: Die Trennung des Verkehrs von der Infrastruktur der Bahn oder die Trennungsphilosophie der Europäischen Union</b>	1.11.2002
--	-----------

---

<b>Mehrwertsteuer und öffentlicher Verkehr</b> Benachteiligungen beseitigen und Staats- und Fiskalquote senken	20.11.2003
---	------------

---

<b>Personensicherheit: Eine Herausforderung für die Bahn oder Aggression und Vandalismus im öffentlichen Verkehr</b>	27.02.2004
--	------------

---

<b>Bahnreform 2: Die künftige Bahnlandschaft Schweiz</b> Stellungnahme	30.04.2004
---	------------

---

<b>Finanzierung des öffentlichen Verkehrs</b> Finanzierung und Ausbau sichern – Diskussionsbeitrag	29.06.2004
---	------------

---



## Das Wichtigste in Kürze

1. Angebot und Preise wandelten sich in der Vergangenheit. *General* - und *Halbtax* - *Abonnement* sind über 100 Jahre alt, ihre Ausgestaltung und ihre Verbreitung haben sich verändert.
2. Das Angebot- und Preissystem der SBB ist charakterisiert durch Einfachheit und Übersichtlichkeit. Die Angebote sind in Broschüren und im Internet beschrieben.
3. Das aufgelistete Angebot der Nachbarbahnen SNCF, DB, FS/Trenitalia und ÖBB in einheitlicher Systematik erscheint homogen. Dieser Eindruck täuscht. Die Ausgestaltung der einzelnen Fahrausweise ist grundverschieden und auch nicht harmonisiert. Das erschwert Vergleiche.
4. Der *Basistarif/Normaltarif* für *gewöhnliche Billette* allein ist keine schlüssige Vergleichsbasis für das Preisniveau. Der Vergleich muss das gesamte Angebot erfassen. Wird der *Basistarif/Normaltarif* mit dem *Index OECD, Comparative Price Levels* bereinigt, rücken die Werte der Bahnen näher zusammen. Die SBB liegt so verglichen an dritter Stelle. D.h. der *Basistarif/Normaltarif* ist massgeblich durch das hohe Preisniveau der Schweiz bestimmt. Die SBB hat vergleichsweise keine überhöhten Preise. Beim *Streckenabonnement* bewegt sich die SBB preislich im Mittelfeld. Die preislichen Unterschiede des *Generalabonnements* sind ausgesprochen gross. Dabei ist u.a. zu berücksichtigen, dass die Netze der DB und SNCF mehrfach größer sind als jene der SBB und der Privatbahnen zusammen. Dazu kommt der Schnellverkehr. Das *Generalabonnement* der SBB ist, bezogen auf die schweizweite Gültigkeit, trotzdem ein günstiges Angebot. Das schweizerische *Generalabonnement* wird denn auch unvergleichlich besser verkauft als u.a. jenes der DB. Die Preisunterschiede sind bei den grossen Nachbarbahnen auch beim *Halbpreisabonnement* beachtlich. Der Preis des *Halbtax* - *Abonnement* der SBB ist mit der ÖBB am tiefsten. Die SBB schafft mit dem günstigen *Halbtax* - *Abonnement* den Ausgleich zum *Basistarif/Normaltarif*. Die Anzahl erforderlicher Fahrten ist bei der SBB am tiefsten. Sie ist im Vergleich zur SNCF sehr tief. Das *Halbtax* - *Abonnement* der SBB lohnt sich rascher als jenes der grossen Bahnen. Heute sind 2 Mio. im Umlauf. Eine umfassende Bewertung dieser vier Fahrausweise müssten u.a. auch Zusatzleistungen oder Übertragbarkeit beinhalten. Das ist allerdings problematisch, denn deren Wert ist je nach Fahrgast verschieden und in den wenigsten Fällen nicht quantifizierbar.
5. Von den 12 weiteren Sparten des Angebots werden die Resultate für die SBB unter dem Titel *Positionierung der SBB* in einem Satz aufgeführt. Für Details fehlt der Raum. Die *Positionierung der SBB* wird als gut bewertet. Sie erscheint mit einem übersichtlichen Angebots - und Preissystem auf dem Markt. Zur Preispolitik werden die formelle Seite und die materielle behandelt. Der Spielraum für ein Billigpreissystem ist mit den *Zielsetzungen der Eignerstrategie* sehr eng. Ein Indikator für das Preisniveau ist der *Ertrag pro Personenkilometer*. Die SBB liegt im Mittelfeld. Dieser Wert ist mitunter die Folge des hohen Anteils an Zeitfahrausweisen. Er hat auch eine politische Komponente: Die Förderung des öffentlichen Verkehrs generell. Die SBB liegt preislich nicht zu hoch. Bei dieser Beurteilung ist das Zugangebot zu berücksichtigen. Das Zugangebot, genannt Leistungsangebot der SBB, ist wesentlich grösser als jenes unserer Nachbarländer und es wird auch gut genutzt. Der *Ertrag pro Zugskilometer* ist betriebswirtschaftlicher Indikator. Die SBB erreicht den zweitbesten Wert. All die Werte sind ein schlüssiges Argument dafür, dass das Angebots - und Preissystem der SBB «stimmt».
6. Das heutige Angebots - und Preissystem der Bahnen ist generell umfangreicher und damit unübersichtlicher. Es ist innovativer, aber problematischer für den Normalverbraucher. Einerseits sind Angebote günstiger, andererseits sind sie zeitlich und räumlich eingeschränkt. Kilometertarife, Destinationstarife und Kundentransparenz sind das Thema. Maximierung der Belegung, Optimierung der Einnahmen und Sitzplatzbewirtschaftung der Nachbarbahnen konfrontieren die SBB. «Marktpreise» und «Yield Management» sind die diskutierten Begriffe und teils umstrittenen Methoden.
7. Die aktuelle Diskussion geht auch um *Billigpreise* und *Billigangebote* in Anlehnung zur Luftfahrt. Generelle Billigpreise sind für die SBB kein Thema. Sie bewegen sich jedoch im Markt der Billigangebote.
8. Das nationale Angebots - und Preissystem der SBB im Binnenverkehr ist ein Erfolgsmodell. Grundsätzliche Änderungen würden den Kundenwünschen nicht Rechnung tragen. Verbesserungspotential wird in der Aufnahme der technischen Innovation v.a. in der Distribution gesehen. Im internationalen Verkehr der SBB haben Elemente von Marktpreisen und Sitzplatzreservierung Einzug gehalten. Zusammen mit den markanten Angebotsverbesserungen zwischen 2007-09 sollen sie der Bahn zur grösseren Marktdurchdringung verhelfen.

# Angebot und Preise der SBB und der Nachbarbahnen SNCF, DB, FS/Trenitalia und ÖBB

## 1. Wandel des Angebots

### **Normaltarif / Basistarif**

Beim Aufbau der SBB vor 100 Jahren galt es als grosse tarifpolitische Aufgabe, die unterschiedlichen Personentariife der übernommenen Eisenbahngesellschaften zu einem einheitlichen, landesweiten Tarfinstrument zu verschmelzen. Der erste *Normaltarif* der SBB, d.h. *gewöhnliche Billette* einfacher Fahrt und für Hin - und Rückfahrt datiert von 1903. Er war ein reiner Entfernungstarif mit einheitlichen Kilometersätzen für alle Distanzen. Dieser Tarif erwies sich tendenziell im Nahverkehr als zu billig und im Fernverkehr als zu teuer. 1924 und vor allem 1948 wurde ein Tarif mit *Distanzdegression* eingeführt.

Der *Retourrabatt* erlebte eine bewegte Geschichte. Er wurde 1917 mit den Kriegsnotmassnahmen sistiert, 1924 wieder eingeführt und nach dem zweiten Weltkrieg 1948 erhöht. 1974 begann der schrittweise Abbau, 2004 folgte der gänzliche Verzicht auf den *Retourrabatt*.

Sogenannte *Distanzzuschläge* wurden vor allem auf teuren Steigungs - und Tunnelstrecken erhoben.

Sie wurden 1943 abgeschafft und damit auf dem ganzen SBB-Netz einheitlich die effektiven Kilometerentfernungen angewendet. Von diesem Prinzip ist man wiederum abgewichen. Seit 1990 werden auch bei den SBB punktuell wieder Distanzzuschläge eingeführt. Damit soll auf Relationen mit qualitativ besonders gutem Fahrplan und guter Nachfrage eine erhöhte Preisausschöpfung ermöglicht werden.

### **Streckenabonnemente**

Die Gewährung ermässigter Fahrpreise für häufige Fahrten auf der gleichen Strecke geht auf die Anfänge der Schweizerbahnen zurück. Anfänglich war die Nachfrage gering. Sie wuchs mit der Industrialisierung und mit der Trennung von Wohn - und Arbeitsort. Der erste SBB-Tarif von 1903 enthielt auch das sogenannte *Arbeiterabonnement*.

### **Generalabonnement und Halbtax - Abonnement**

Das *Generalabonnement* wurde schon 1898 mit Beteiligung der damaligen fünf grossen Eisenbahngesellschaften auf Druck der Wirtschaft eingeführt. Das Sortiment war reichhaltig, galt aber in breiten Kreisen als Luxus. Einen Rückschlag erfuhr es durch massive Verteuerung und Sistierung im Ersten Weltkrieg. In den letzten zwei Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts erlebte es seinen Siegeszug und erfuhr laufend Verbesserungen wie u.a. Einbezug von Postauto-Linien und Städtischer Verkehrsbetriebe.

Ein erstes *Halbtax-Abonnement* datiert von 1891. Mit der Einführung des *Generalabonnements* wurde es wieder abgeschafft und im Ersten Weltkrieg erneut eingeführt. Der Aufschwung des *Halbtax-Abonnements* folgte mit der Debatte um das Waldsterben. Es wurde zur Verkaufsförderung vom Bund mit Parlamentsbeschluss 1986 mitfinanziert. Der «Borromini» kostete damals 100 Franken. Der starke Absatz des *Halbtax-Abonnements* hat die Verkehrsstruktur verändert.

### **Inhalt des Wandels**

*Streckenabonnemente*, das *Generalabonnement* und *Halbtax-Abonnement* haben in der Schweiz eine bewegte Geschichte. Starke Veränderungen des Angebots in den zurückliegenden Jahren sind ausgewiesen. Angebote wurden wechselweise eingeführt und abgeschafft.

Der Wandel des Angebots liegt einerseits in seiner Ausgestaltung und andererseits in seiner Verbreitung. Das *Generalabonnement* ist mehr als 100 Jahre alt, heute aber völlig anders

ausgestaltet. Heute sind über 290'000 *Generalabonnemente* und 2 Mio. *Halbtax-Abonnemente* im Umlauf. Das Billett zum *Normaltarif* hat sich zum Fahrausweis des gelegentlichen Bahnbenützers entwickelt.<sup>1</sup>

Angebot und Preise wandelten sich in der Vergangenheit. *General* - und *Halbtax* - *Abonnement* sind über 100 Jahre alt, ihre Ausgestaltung und ihre Verbreitung haben sich verändert.

## 2. Angebot der SBB

Das **Angebot** der SBB <sup>2</sup> ist hier zur Übersicht aufgelistet. Beschrieben sind die einzelnen Fahrausweise in Broschüren oder im Internet <http://mct.sbb.ch/mct/sitemap.htm> unter Reisemarkt.

Billette:

- *Gewöhnliches Billett*
- *Click&Rail*
- *City-City-Ticket*
- *Tageskarten*
- *Tageskarte Gemeinde*
- *Tageskarte Kinder*
- *Mehrfahrtenkarte*
- *OnlineTicket*
- *MobileTicket*
- *Gruppenreisen*
- *Schulen/J+S*
- *Firmen/Vereine*

Abonnemente:

- Generalabonnement:

- *Generalabonnement Erwachsene*
- *Generalabonnement Junior*
- *Generalabonnement Senior*
- *Generalabonnement Kind*
- *Generalabonnement - Plus Duo Partner*
- *Generalabonnement - Plus Familia Kind*
- *Generalabonnement - Plus Familia Jugend*
- *Generalabonnement - Plus Familia Partner*
- *Generalabonnement Hund*
- *Generalabonnement Monatsklassenwechsel*

---

<sup>1</sup> Dokumentation Dr. Willy Kägi, a. Stv. Direktor KDP SBB

<sup>2</sup> Ausgangsbasis für diesen Vergleich des Angebots und der Preise der Staatsbahnen ist die SBB. Jene der anderen schweizerischen Transportunternehmungen stimmen weitgehend mit jenen der Staatsbahn überein. In der Schweiz ist ein «Tarifverbund» des *Direkten Schweizerischen Verkehrs* institutionalisiert.

- Halbtaxabonnement - «Halbtax – Abo» - «Halbtax»:
- Streckenabonnemente und Verbundabonnemente
- Andere Abonnemente:
  - *Inter - Abo*
  - *Gleis 7*
  - *Junior - Karte*
  - *Enkel - Karte*
- Europareisen: Internationales Angebot.

### **Bemerkungen und Daten:**

Die SBB weist 2005 einen Verkehrsertrag im Personenverkehr von 2,1 Milliarden CHF aus. Die *gewöhnlichen Billette* erzielen davon 27%.

Mit der *Tageskarte zum Halbtax - Abonnement* reist man wie mit einem Generalabonnement. Dementsprechend ist der Ertrag mit gegen 100 Mio. CHF hoch. Die *Mehrfahrtenkarte* ist der Fahrausweis für Kunden, welche die gleiche Strecke gelegentlich fahren. Sie berechtigt zu sechs einfachen Fahrten. Ihr Verkauf ist tendenziell steigend. Bei den *Gruppenreisen, Schulen/J+S, Firmen/Vereine* ist die Nachfrage leicht rückläufig

Einige Fahrausweise aus dem Sortiment werden im Ticket Shop als *Online-Ticket* angeboten: Billette können selber ausgedruckt werden. Über *Click&Rail* kauft der Kunde günstige Billette für eine täglich wechselnde Auswahl von Zügen und Strecken, d.h. beschränkte Billettzahl je Zug. Der Absatz ist noch bescheiden aber tendenziell steigend.

Die 290'000 *Generalabonnemente* erreichten einen Ertrag von 450 Mio. CHF. Das *Halbtax - Abo* erreichte 2005 mit zwei Millionen Abonnementen im Umlauf einen Höhepunkt. *Streckenabonnemente* werden tendenziell durch regionale Verbundabonnemente abgelöst. Online Ticket und Mobile Ticket bringen Internet-Komfort und haben wachsende Bedeutung, um mit gesteigertem Selbstbedienungsgrad die Distributionskosten zu senken.

Das Angebot - und Preissystem der SBB ist charakterisiert durch Einfachheit und Übersichtlichkeit. Die Angebote sind in Broschüren und im Internet beschrieben.

### 3. Angebot der Nachbarbahnen

SNCF	DB	FS/Trenitalia	ÖBB
Normaltarif nach Zugkategorien	Normaltarif nach Zugkategorien	Normaltarif nach Zugkategorien	Normaltarif
	Maximalpreis		
<b>Differenz Preise Zweite Klasse - Erste Klasse</b> Kein <b>Retourrabatt</b> <b>Distanzdegression</b> des Normaltarifs			
<b>Streckenabonnement:</b>			
Abonnement Forfait Abonnement de Travail Abonnement Régionaux	Streckenzeitkarten	Abbonamenti	Streckenkarten
<b>Generalabonnement:</b>			
Abonnement Forfait France Entière (ganzes Netz)	BahnCard 100 Mobility	Kein Angebot	ÖSTERREICHcard Classic: Familie Senior unter 26 Jahren
<b>Halbpreisabonnement:</b>			
Abonnement Fréquence	BahnCard50 BahnCard25 Jugend BahnCard25 Mitfahrer - Regelung/Rabatt	Kein Angebot	VORTEILScard Classic: Familie Senior unter 26 Jahren Regionale VORTEILScard
<b>Abonnement Unternehmen+:</b>			
BlBusiness Pass	Grosskunden - Rabatt	Corporate Trave	BUSINESSCARD
<b>Kinder:</b>			
Kinderregelung Découverte Enfant+ Carte Enfant+ Offre Bambin	Kinderregelung BahnCard 50 BahnCard 25	Kinderregelung	Kinderregelung
<b>12 bis 25 Jahren:</b>			
Découverte 12 – 25 Carte 12 - 25	BahnCard50 Jugend BahnCard25	Carte Verde RAILPLUS Cartaviaggio	ÖSTERREICHcard unter ... VORTEILScard unter ... Cliquen – Ticket
<b>Senioren:</b>			
Découverte Senior Carte Senior	BahnCard 50	Carta Argento Cartaviaggio	ÖSTERREICHcard Senior VORTEILScard Senior
<b>Schüler/Studenten/Lehrlinge:</b>			
Abonnement d'élèves, étudiants et apprentis	Schülerzeitkarten	Kein Angebot	Schüler/Lehrlingsfreikarte Schülerfreizeitticket Lehrlings- Monatsstreckenkarten Hochschüler- Monatsstreckenkarten
<b>Familien - Ermässigung:</b> unterschiedliche Mitnahmeregelung			
<b>Gruppenreisen:</b>			
Billet groupe Billet centre de vacances Billet Promenade d'Enfants	Gruppen&Spar Klassenfahrten und Studienreisen	Viaggiare i n gruppo: Comitive ordinarie Turismo scolastico In gita scolastica	Gruppenticket SCHULcard 1 Plus Freizeit – Ticket Cliquen-Ticket
<b>Andere Ermässigungen:</b>			
26 und 59 Jahren: Carte Escapades SNCF Billet découverte séjour Billet découverte à deux	Sparpreis 25 und 50 Regionale Angebote	La Carta Club Eurostar Cartaviaggio	
<b>Euro Domino</b>			
Euro Domino France	Euro Domino Deutschland	Euro Domino Italia Trenitalia Pass	Euro Domino Österreich
<b>Aktionspreise</b> aller Art zeitlich und/oder räumlich limitiert			
<b>Billigangebote:</b>			
Offres PREM'S Offres de dernières minutes Le TGV de Nuit iDTGV	Surf&Rail Surf&Travel	TrenOK Milano – Roma Milano – Bari Happy Train etc.	Spar-Schienen-Tickets nur internationales Angebot
<b>Treueprämien:</b>			
Carte Grand Voyageur	bahn.comfort – Punkte bahn.bonus	Intercity Card Cartaviaggio	ÖBB - Club & Bonus - Programm
<b>Internationale Angebote</b> (Hier nicht behandelt)			

Die detaillierten Angebote der Nachbarbahnen sind mit dem Internet auffindbar:

**SNCF:**

[http://www.voyages-sncf.com/info\\_resa/guide\\_du\\_voyageur/index.htm#Tarifs](http://www.voyages-sncf.com/info_resa/guide_du_voyageur/index.htm#Tarifs) (Guide du Voyageur)

<http://www.tgv.com/de/de/annexe/plan-du-site/plan-du-site.html>

**DB:**

<http://www.bahn.de/-S:PtVOSN:eOdwx9NNNoUn7dNNNNRpM/p/view/index.shtml>

<http://www.bahn.de/-S:PtVOSN:dF3XPNNNbtCi8NNNNO1M/p/view/preise/subhome/angebote.shtml>

**FS:**

<http://www.trenitalia.it/>

<http://www.trenitalia.com/en/service/mappa.html#promozioni>

**ÖBB:**

<http://www.oebb.at/vip8/pv/de/>

<http://www.oebb.at/vip8/oebb/de/Pressecorner/Publikationen/index.jsp> (BahnBuch)

Das aufgelistete Angebot der Nachbarbahnen SNCF, DB, FS/Trenitalia und ÖBB in einheitlicher Systematik erscheint homogen. Dieser Eindruck täuscht. Die Ausgestaltung der einzelnen Fahrausweise ist grundverschieden und auch nicht harmonisiert. Das erschwert Vergleiche.

## 4. Angebots- und Preisvergleich

Verfehlt wäre, allein den Basistarif/Normaltarif zu vergleichen, wenn zwei Mio. Bewohner der Schweiz mit dem *Halbtax - Abonnement* fahren. Um zu einem schlüssigen Resultat zu gelangen, ist das gesamte Angebot zu beurteilen. Dazu fehlt hier der Raum. Eine Zusammenfassung dieser Beurteilung enthält jedoch Kapitel 5.1. Im vorliegenden Kapitel werden der *Basistarif/Normaltarif*, das *Streckenabonnement*, das *Generalabonnement* und das *Halbpreisabonnement* mit den gleichartigen Fahrausweisen der Nachbarbahnen verglichen. Dabei wird sich erweisen, dass die Verhältnisse auch bei diesem Sortiment nicht mühelos überblickbar sind.

1 EUR = 1.56 CHF

### 4.1. Basistarif/Normaltarif

#### Grundsätzlich:

Kilometertarife werden durch Destinationstarife abgelöst. Destinationstarife/Relationstarife werden nach Angebot und Nachfrage festgelegt und verunmöglichen Preisvergleiche.

#### Verhältnisse bei den Nachbarbahnen:

SNCF:

*Corail+TER*: Kilometertarif

*TGV+Corail Téo*: Destinationstarif

DB:

Fernverkehr, Produktklasse A, *InterCityExpress ICE, ICE Sprinter*: Destinationstarif

Fernverkehr, Produktklasse B, *InterCity IC, Euro City EC, D-Zug plus InterRegio IR*:  
Kilometertarif und Destinationstarif

Fernverkehr Umsatz 2004: 2,924 Mia EUR

Nahverkehr, Produktklasse C, d.h. für *InterRegioExpress IRE, RegionalExpress RE, RegionalBahn RB und S-Bahn ohne InterRegio IR*: Kilometertarif und Zonentarif

Nahverkehr Umsatz 2004: 8,125 Mia EUR

FS:

*Eurostar*: Destinationstarif

*Intercity*: Kilometertarif und Destinationstarif

Andere: Kilometertarif

ÖBB:

Kilometertarif

SBB:

Kilometertarif und auf gewissen Relationen Destinationstarif.

<b>Preisvergleich:</b> Basistarif/Normaltarif, 200 km, 2. Klasse		
DB	53.04 CH	<i>IC+EC+D+IR</i>
SBB	51.00 CHF	
ÖBB	43.06 CHF	
SNCF	37.54 CHF	<i>Corail+TER</i>
FS	22.07 CHF	IC

### Resultat:

Die SBB nimmt beim Basis/Normaltarif die zweithöchste Position ein. Die DB liegt am höchsten. Die FS liegt wesentlich tiefer.

### Weitere Feststellungen:

Die DB legt einen *Maximalpreis* fest.

Die Basistarife/Normaltarife nach Zugskategorien sind z.B. bei der FS stark verschieden: 200 km, 2. Klasse *ES* 30.53 CHF, *IC* 22.07 CHF, *E* und *iR* 14.02 CHF

### Wie verändert sich der Basistarif/Normaltarif indexbereinigt?

<b>Basistarif/Normaltarif, 200 km, 2. Klasse, indexiert mit <i>OECD, Comparative Price Levels</i>, Indexstand Oktober 2005</b>		
DB	68 CHF	<i>IC+EC+D+IR</i>
ÖBB	56 CHF	
SBB	51 CHF	
SNCF	48 CHF	<i>Corail+TER</i>
FS	30 CHF	IC
<i>Preise gerundet</i>		

Wird der Basistarif/Normaltarif mit dem Index OECD, Comparative Price Levels bereinigt, rücken die Zahlen näher zusammen. Die SBB liegt so verglichen an dritter Stelle. D.h. der Basistarif/Normaltarif ist massgeblich durch das hohe Preisniveau der Schweiz bestimmt.

Ein Vergleich mit dem Disposable Income per Capita/Revenu disponible par tête tendiert in gleicher Richtung: Die SBB hat vergleichsweise keine überhöhten Preise.

## 4.2. Streckenabonnement

### Grundsätzlich:

Alle Nachbarbahnen verkaufen Streckenabonnemente. Sie gelten einheitlich für eine beliebige Anzahl Fahrten auf einer bestimmten Strecke. Unterschiedlich ausgestaltet ist die Übertragbarkeit. Verkauft werden Wochenkarten, Monatskarten und Jahreskarten.

### Angebotsortiment:

SNCF: *Abonnement Forfait* (streckenbezogen)  
*Abonnement de travail*

DB: *Streckenzeitkarten: JahresCard, Monats - und Wochenkarten*

FS: *Abbonamenti: Wochenkarten, Monatskarten und Jahreskarten*

ÖBB: *Streckenkarten: Wochenstreckenkarten und Monatsstreckenkarten.*  
*Ab 11.12.05 keine Jahresstreckenkarten*

SBB: *Streckenabonnement*  
*Mehrfahrtenkarten*

<b>Preisvergleich:</b> 100 km, Preis im Jahr, 2. Klasse			
	1. Jahr:	2. Jahr:*)	3. Jahr: *)
SNCF			
<i>Abonnement Forfait hors Ligne Grande Vitesse</i>	5'322 CHF	3'985 CHF	3'534 CHF
<i>Abonnement Forfait Lignes Grande Vitesse</i>	7'202 CHF	6'271 CHF	5'702 CHF
DB			
<i>Jahrescard</i>	2'966 CHF		
SBB			
<i>Streckenabonnement</i>	2'781 CHF		
ÖBB			
<i>Monatsstreckenkarte (mal 12)</i>	2'434 CHF		
FS			
<i>Abbonamento (ohne Eurostar ES)</i>	1'606 CHF		
*) SNCF «Treueprämie»			

### Resultat:

Die SNCF hat mit Abstand die höchsten Preise für das Streckenabonnement. Die SBB bewegt sich preislich im Mittelfeld.

### Weitere Feststellungen:

#### Abonnement für Arbeitnehmer:

SNCF: Das *Abonnement de travail* für 75 km 2. Klasse kostet im Jahr 2'039 CHF, d. h. starke Ermässigung gegenüber dem *Abonnement Forfait hors Ligne Grande Vitesse* von 4'978 CHF.

#### Treueprämien:

Bei der SNCF reduziert sich im zweiten und dritten Jahr der Preis des *Abonnement Forfait*, sofern mindestens neun Monatsabonnemente bezogen wurden. Der Preis liegt dennoch hoch.

### Übertragbarkeit:

- SNCF: *Abonnement Forfait* (streckenbezogen) persönlich
- DB: *Streckenzeitkarten, JahresCard* persönlich  
Streckenzeitkarten, *JahresCard* gültig im Nahverkehr (IRE, RE, RB, S-Bahnen)  
übertragbar  
*Streckenzeitkarten, Monats - und Wochenkarten* persönlich  
*Streckenzeitkarten, Monats - und Wochenkarten* gültig im Nahverkehr übertragbar
- FS: *Abbonamento* persönlich
- ÖBB: Wochenstreckenkarten und Monatsstreckenkarten übertragbar
- SBB: *Streckenabonnement* persönlich

### Mitnahmeregelung:

Bei der Beurteilung ist die DB *Mitnahmeregelung* zu beachten: Mit persönlicher und übertragbarer *JahresCard* oder *Monatskarte* kostenlose Mitnahme bis zu vier Personen, d.h.

- *Übertragbare JahresCard* oder *Monatskarte*: gilt die *Mitnahmeregelung* für Samstage, Sonn- und gesetzliche Feiertage,
- *Persönliche JahresCard* oder *Monatskarte*: gilt die *Mitnahmeregelung* nur für Samstage,
- *Wochenkarte*: gilt die *Mitnahmeregelung* nicht.

### Upgrading FS:

Die FS verkauft ein Streckenabonnement für die Zugskategorien *Express E*, *Regional R*, *Direct* und *Inter-regional iR* Distanzlimite 250 km.

Für die Benützung der *Intercity IC* wird ein Upgrading verlangt in Form einer Zusatzkarte/Zusatzabonnement: *Carta di Ammissione*.

Für die Benützung der *Eurostar ES* ist ein weiteres Upgrading erforderlich, und zwar pro Fahrt 2 EUR/3.12 CHF.

### Streckenabonnemente zu Verbundabonnemente:

Die Bedeutung der klassischen Streckenabonnemente ist rückläufig. Gekauft werden Verbundabonnemente, wobei jeder Verbund eigene Wege geht.

#### 4.3. Generalabonnement

##### **Grundsätzlich:**

Die SBB hat das grösste Angebot in diesem Bereich.

##### **Angebotsortiment:**

SNCF: *Abonnement Forfait France entière*

DB: *BahnCard 100 Mobility*

FS: Kein Angebot

ÖBB: *ÖSTERREICHcard Classic*  
*ÖSTERREICHcard Familie*  
*ÖSTERREICHcard Senior*  
*ÖSTERREICHcard unter 26 Jahre*

SBB: *Generalabonnement Erwachsene (Basis-GA),*  
*Generalabonnement Junior,*  
*Generalabonnement Senior,*  
*Generalabonnement Kind,*  
*Generalabonnement - Plus Duo Partner,*  
*Generalabonnement - Plus Familia Kind,*  
*Generalabonnement - Plus Familia Jugend,*  
*Generalabonnement - Plus Familia Partner,*  
*Generalabonnement Hund,*  
*Generalabonnement Firmen,*  
*Generalabonnement Monatsklassenwechsel*

<b>Preisvergleich: Generalabonnement, 2. Klasse, Preis für das ganze Jahr</b>			
	1. Jahr:	2. Jahr:*)	3. Jahr:*)
SNCF <i>Abonnement Forfait</i>	13'660 CHF	11'895 CHF	10'811 CHF
DB <i>BahnCard 100 Mobility</i>	5'148 CHF		
SBB <i>Generalabonnement Erwachsene</i>	2'990 CHF		
ÖBB <i>ÖSTERREICHcard Classic</i>	2'636 CHF		
*) SNCF «Treueprämie»			

##### **Resultat:**

Die preislichen Unterschiede sind ausgesprochen gross. Dabei ist u.a. zu berücksichtigen, dass allein die DB ein Netz von 36'000 km betreibt, die SNCF ein Netz von 29'000 km und die SBB mit den die Privatbahnen zusammen ein Netz von rund 5'000 km. Dazu kommt der Schnellverkehr. Das *Generalabonnement* der SBB ist bezogen auf die schweizweite Gültigkeit ein günstiges Angebot.

##### **Weitere Feststellungen:**

###### Abonnement:

Durchwegs werden Jahreskarten mit monatlicher Teilzahlung angeboten.

###### Treueprämien:

Bei der SNCF reduziert sich der Preis des *Abonnement Forfait* im zweiten Jahr um rund 13%, im dritten um rund 9% im Sinne einer Treueprämie, aber der Preis liegt immer noch sehr hoch.

### Räumliche Gültigkeit:

Die SBB präsentiert das grösste Angebot an Generalabonnemente. Zwei Hauptgründe dafür: Das Generalabonnement ist bezahlbar und es ist schweizweit gültig, d.h. «als Freikarte für SBB-Strecken und der meisten Privatbahnen, Postautos, Schiffe sowie Trams und Busse in vielen Schweizer Städten und Agglomerationen und mit vielen Vergünstigungen auf Bergbahnen». Dazu kommt die Häufigkeit und Regelmässigkeit des Zugsangebots. Auch unter Berücksichtigung dieser Feststellungen ist das Generalabonnement der SBB/Transportunternehmungen im Vergleich preiswert.

Die BahnCard 100 Mobility der DB erlaubt neu Fahrten im Stadtgebiet von 86 Agglomerationen. Zudem ist die BahnCard 100 Mobility mit einer ganzen Liste Zusatzleistungen ausgestattet. Auch die ÖBB reichert ihre ÖSTERREICHcard mit Zusatzleistungen/«Zusatzfunktionen» an.

## **4.4. Halbp reisabonnement - Viertel preisabonnement**

### **Grundsätzlich:**

Halbp reisabonnemente gibt es bei den Nachbarbahnen in unterschiedlicher Ausgestaltung.

Die SNCF mit dem *Abonnement Fréquence* gewährt 50% Ermässigung. Die Basiskarte ist jedoch streckenbezogen, d.h. gilt nicht für *La France Entière*.

Die DB verkauft parallel zur *BahnCard 50* eine *BahnCard 25* mit einer Ermässigung von 25% sowie eine *Jugend BahnCard 25*.

Das «Halbp reisabonnement» der ÖBB gewährt 45% Ermässigung und 50% beim Kauf am Fahrkartenautomat oder online.

Die SBB kombiniert mit einer Tageskarte, das «GA für einen Tag», als einzige Bahn. 56 CHF sind de facto der Maximalpreis.

### **Angebotsortiment:**

SNCF: *Abonnement Fréquence*

DB: *BahnCard 50*  
*BahnCard 25 für Gelegenheitsfahrer und Familien*  
*Jugend BahnCard 25*

FS: Kein Angebot

ÖBB: *VORTEILScard Classic*  
*VORTEILScard Familie*  
*VORTEILScard Classic Familie*  
*VORTEILScard unter 26*  
*VORTEILScard Senior*

SBB: *Halbtax – Abonnement*

<b>Preisvergleich: Halbp reisabonnement</b>		
Preis für das ganze Jahr (gerundet)	2. Klasse:	1. Klasse:
SNCF <i>Abonnement Fréquence</i> , Ermässigung 50%, Basiskarte von Paris nach Nancy, 350 km	594 CHF	836 CHF
DB <i>BahnCard 50</i> Ermässigung 50%	321 CHF	643 CHF
ÖBB <i>VORTEILScard Classic</i> Ermässigung 45%/50%	156 CHF	
SBB <i>Halbtax - Abonnement</i>	150 CHF	

### Resultat:

Die Preisunterschiede sind bei den grossen Nachbarbahnen auch beim Halbp reisabonnement beachtlich. Der Preis des *Halbtax - Abo* der SBB ist mit der ÖBB am tiefsten. Die SBB schafft mit dem günstigen *Halbtax - Abo* den Ausgleich zum Basis/Normaltarif.

<b>Preisvergleich: 200 km mit Halbp reisabonnement, 2. Klasse (gerundet)</b>	
DB <i>BahnCard 50</i> Ermässigung 50%	26.50 CHF
SBB <i>Halbtax - Abonnement</i>	25.50 CHF
ÖBB <i>VORTEILScard Classic</i> Ermässigung 45%/50%	20.60 CHF
SNCF <i>Abonnement Fréquence</i> , Ermässigung 50%	18.80 CHF

### Resultat:

Die SNCF liegt am tiefsten, dabei gilt es zu berücksichtigen, dass der Preis der Basiskarte hoch ist.

### Weitere Feststellungen:

Zusatzleistungen/«Zusatzfunktionen»:

Zu beachten gilt es, dass die DB und die ÖBB listenweise Zusatzleistungen / «Zusatzfunktionen» mit dem Halbp reisabonnement verbinden.

DB hatte zudem eine Mitfahrer - Regelung: Die erste Person erhielt 50% *BahnCard-Rabatt* und bis zu vier Mitfahrer erhielten 50% *Mitfahrer - Rabatt*, jedoch ohne zusätzlichen *BahnCard-Rabatt* für Mitfahrer. Die Mitfahrer - Regelung galt bis 10.12.2005.

Die ÖBB bietet im Gegensatz dazu ein grosses Sortiment an und kommuniziert: «*Mit Zusatzfunktionen und - angeboten wie der VORTEILScard mit Zahlungsfunktion, der VORTEILScard MasterCard, VORTEILScard Mobil mit DENZELDRIVE und den zahlreichen regional angepassten Karten gibt es insgesamt 251 verschiedene VORTEILScard - Kombinationen. ...*»<sup>3</sup>

Die ÖBB verkauft auch regionale *VORTEILScard*: *VORTEILScard Familie NÖ*, *VORTEILScard Familie Tirol*, *VORTEILScard Senior NÖ*, *VORTEILScard unter 26 1424*, *VORTEILScard unter 26 S-Pass*, *VORTEILScard unter 26 checkit*, *VORTEILScard unter 26 4 You*, *VORTEILScard Presse* etc

Die Problematik der Unübersichtlichkeit dieses Angebots und die Auswirkungen auf den Verkauf sind nicht beantwortet.

<sup>3</sup> Aus *VORTEILScard* Mustermappe 2005, Stand Juli 2005

Die SBB liegen mit 150, 250 und 350 Franken für mehrjährige Abonnemente im Preisvergleich trotz dieser Zusatzleistungen gut. Zwischen der ersten und zweiten Klasse wird kein Unterschied gemacht. Kommt dazu, dass auch dieser Fahrausweis transparent ist. Und er ist nicht zuletzt seiner Einfachheit wegen populär. Der Erfolg ist durch die Verkaufszahlen belegt: Ende 2005 sind zwei Millionen. *Halbtax* - Abo im Umlauf. Vielleicht ist und bleibt dieses *Halbtax* - Abo der grösste Wurf.

Wie ist die Belastung des Fahrgastes mit einem Halpreisabonnement unter Berücksichtigung des Preisniveaus?

<b>Preisvergleich:</b> 200 km mit Halpreisabonnement, 2. Klasse indexiert mit <b>OECD, Comparative Price Levels</b> (gerundet) Indexstand Oktober 2005	
DB <i>BahnCard 50</i> Ermässigung 50%	34.00 CHF
ÖBB <i>VORTEILScard Classic</i> Ermässigung 45%/50%	26.70 CHF
SBB <i>Halbtax</i> - Abonnement	25.50 CHF
SNCF <i>Abonnement Fréquence</i> , Ermässigung 50%	24.00 CHF

Über 200 km mit dem *Halbtax* - Abonnement hat die SBB zusammen mit der DB den höchsten Preis. Wird nun aber dieser Ansatz indexiert ist die SBB vergleichsweise «billig».

Der Vorteil eines *Halbtax*-Abonnements der SBB kommt auch mit der Beantwortung der nachfolgenden Frage zum Ausdruck:

<b>Preisvergleich:</b> Wie viele Fahrten über 200 km sind erforderlich, bis das Halpreisabonnement sich bezahlt macht? (Preise CHF gerundet)						
	Halpreisabonnement		200 km Basistarif/ Normaltarif:		Anzahl Fahrten	
	2. Klasse	1. Klasse	2. Klasse	1. Klasse	2. Klasse	1. Klasse
SNCF	594	836	37.50	56.30	32	30
DB	321	643	53.00	82.70	12	16
ÖBB	156	156	41.20	68.00	8	5
SBB	150	150	51.00	85.00	6	4

### Resultat:

Die Anzahl erforderliche Fahrten ist bei der SBB am tiefsten. Sie ist im Vergleich zur SNCF sehr tief. Mit dem 2-Jahres-*Halbtax*-Abonnement für 250.00 CHF und dem 3-Jahres-*Halbtax*-Abonnement für 350.00 CHF wird die Relation nochmals günstiger. Das *Halbtax*-Abonnement der SBB lohnt sich rascher als jenes der grossen Bahnen.

### Weitere Feststellungen:

Der Absatz des deutschen Generalabonnements entspricht nicht den schweizerischen Verhältnissen. Das schweizerische *Generalabonnement* wird 290'000 mal im Jahr verkauft. Umgerechnet auf die deutsche Bevölkerung wäre dieser Verkauf über drei Millionen. In Deutschland werden indessen 19'000 *BahnCard100* pro Jahr verkauft, d.h. ein 1/170-stel des Absatzes in der Schweiz. Etwas besser sieht die Bilanz beim «*Halbtax*-Abonnement» aus: Zwei Millionen Bewohner der Schweiz fahren damit. Das ist Grössenordnung jeder vierte Bewohner der Schweiz. In Deutschland besitzen 3,2 Millionen eine *BahnCard50* oder eine *Bahn Card25*. Das ist rund jeder 25. Bewohner Deutschlands.

Der *Basistarif/Normaltarif* für *gewöhnliche Billette* allein ist keine schlüssige Vergleichsbasis für das Preisniveau. Der Vergleich muss das gesamte Angebot erfassen. Wird der *Basistarif/Normaltarif* mit dem *Index OECD, Comparative Price Levels* bereinigt, rücken die Werte der Bahnen näher zusammen. Die SBB liegt so verglichen an dritter Stelle. D.h. der *Basistarif/Normaltarif* ist massgeblich durch das hohe Preisniveau der Schweiz bestimmt. Die SBB hat vergleichsweise keine überhöhten Preise. Beim *Streckenabonnement* bewegt sich die SBB preislich im Mittelfeld. Die preislichen Unterschiede des *Generalabonnements* sind ausgesprochen gross. Dabei ist u.a. zu berücksichtigen, dass die Netze der DB und SNCF mehrfach größer sind als jene der SBB und der Privatbahnen zusammen. Dazu kommt der Schnellverkehr. Das *Generalabonnement* der SBB ist, bezogen auf die schweizweite Gültigkeit, trotzdem ein günstiges Angebot. Das schweizerische *Generalabonnement* wird denn auch unvergleichlich besser verkauft als u.a. jenes der DB. Die Preisunterschiede sind bei den grossen Nachbarbahnen auch beim *Halbpreisabonnement* beachtlich. Der Preis des *Halbtax - Abonnement* der SBB ist mit der ÖBB am tiefsten. Die SBB schafft mit dem günstigen *Halbtax - Abonnement* den Ausgleich zum *Basistarif/Normaltarif*. Die Anzahl erforderlicher Fahrten ist bei der SBB am tiefsten. Sie ist im Vergleich zur SNCF sehr tief. Das *Halbtax - Abonnement* der SBB lohnt sich rascher als jenes der grossen Bahnen. Heute sind 2 Mio. im Umlauf. Eine umfassende Bewertung dieser vier Fahrausweise müssten u.a. auch Zusatzleistungen oder Übertragbarkeit beinhalten. Das ist allerdings problematisch, denn deren Wert ist je nach Fahrgast verschieden und in den wenigsten Fällen nicht quantifizierbar.

## 5. Wertung der Angebots- und Preissysteme

### 5.1. Positionierung der SBB in einem Satz

Hier folgt eine konzise Zusammenfassung der Resultate für die SBB eines umfassenden Angebots - und Preisvergleichs der Nachbarbahnen:

1. *Basistarif - Normaltarif:* (Mehr in Ziffer 4.1.)  
**Die SBB nimmt beim Basis/Normaltarif nominal die zweithöchste Position ein, indexiert nur die dritte.**
2. *Differenz Preise Zweite Klasse - Erste Klasse:*  
**Sie liegt etwas höher als die Nachbarbahnen.**
3. *Distanzdegression des Basistarifs - Normaltarifs:*  
**Sie weicht unwesentlich von den andern ab.**
4. *Retourrabatt:*  
**Sie gewährt mit allen Nachbarbahnen keinen Retourrabatt.**
5. *Streckenabonnement:* (Ziffer 4.2.)  
**Sie bewegt sich preislich im Mittelfeld.**
6. *Generalabonnement:* (Ziffer 4.3.)  
**Das GA der SBB ist bezogen auf die schweizweite Gültigkeit ein günstiges Angebot.**
7. *Halbpreisabonnement - Viertelpreisabonnement:* (Ziffer 4.4.)  
**Sie schafft mit dem günstigen «Halbtax – Abonnement» den Ausgleich zum Basis/Normaltarif.**
8. *Abonnement für Unternehmen, Verwaltung und Vereine:*  
**Sie legt in Abweichung zu den Nachbarbahnen mit dem GA Firmen ein anderes Angebot auf.**
9. *Kinder -, Jugendliche und Senioren - Ermässigung:*  
**Sie gewährt Kindern die Unentgeltlichkeit und den Kindertarif am längsten und liegt bei der Mitnahmeregelung am unteren Ende.**  
**Für Jugendliche und Senioren befindet sich die SBB preislich am oberen Rand und das Sortiment ist beschränkt.**
10. *Schüler-, Studenten und Lehrlings - Ermässigungen:*  
**Sie beschreitet bei den Ermässigungen den Mittelweg.**
11. *Familienermässigung:*  
**Die Familienermässigung ist bei den SBB vergleichsweise weniger ausgebaut.**
12. *Gruppenreisen:*  
**Sie hält sich im Rahmen insbesondere mit der zusätzlichen Halbtax-Abonnement - Ermässigung.**
13. *Andere Ermässigungen:*  
**Sie legt mit Swiss Travel System Passes ein grosses Angebot für Ausländer auf.**
14. *Aktionen:*  
**Sie ist aktiv im Gleichschritt mit den Nachbarbahnen.**
15. *Billigangebote - Low Fare:*  
**Sie ist mit einem ähnlichen Angebot damit auf dem Markt, aber forcieren sie nicht.**

16. Treueprämien - Meilen:

**Sie realisiert im Gegensatz zu den Nachbarbahnen noch keine Lösung.**

17. Angebots - und Preissystem:

**Die SBB erscheint mit einem übersichtlichen Angebots - und Preissystem auf dem Markt.**

## **5.2. Preispolitik**

### **5.2.1. Die formelle Seite**

Die Preise der SBB sind über alles gesehen nicht am tiefsten. ÖBB und FS liegen tiefer. Die SBB liegt im Mittelfeld.

Eine Billigpreispolitik wäre mit den Vorgaben des Bundesrates nicht denkbar. Die *Eignerstrategie: Strategische Ziele des Bundesrates für die SBB AG 2003 - 2006* setzt der SBB AG hohe *allgemeine Ziele*, u.a.:

- *Wahrnehmung der unternehmerischen und gesellschaftlichen Verantwortung*
- *Steigerung des Marktanteils*
- *Verlagerung des Verkehrs Strasse auf die Schiene*
- *Sicherstellung der Grundversorgung (Service Public)*
- *Steigerung der Zufriedenheit ihrer Kunden*
- *Berücksichtigung der Anliegen der Regionen.*

Aus diesen und anderen antinomischen Zielen das optimale Angebots -und Preissystem abzuleiten, ist problematisch.

Eindeutig ist jedoch der strategische Schwerpunkt im Personenverkehr.

Im Personenfernverkehr verlangt der Bundesrat einen «angemessenen Gewinn» und im Regionalverkehr fordert der Bundesrat, dass die SBB AG «ihre führende Stellung ausbaut, indem sie das Verhältnis Leistungen / Abgeltungen kontinuierlich steigert und die Kundenleistung optimiert» sprich, die Abgeltung tief hält.

Im Rahmen dieser Zielsetzungen ist kein Platz für ein Billigpreissystem.

### 5.2.2. Die materielle Seite

Der **Ertrag pro Personenkilometer** ist Indikator für das Preisniveau. Das allgemeine Preisniveau in den Nachbarstaaten ist unterschiedlich. Deshalb wird der Ertrag pro Personenkilometer mit dem Index der OECD, *Comparative Price Levels* indexbereinigt:

<b>Ertrag pro Personenkilometer ohne Abgeltung/Subventionen für den Personenverkehr indexiert mit dem Preisniveau</b> Indexstand Oktober 2005			
<b>Bahn</b>	<b>Ertrag pro Personenkilometer</b> Markterlöse	<b>Index OECD, Comparative Price Levels</b>	<b>Ertrag pro Personenkilometer</b> indexbereinigt
DB	0.166 CHF	78	0.213 CHF
SNCF	0.146 CHF	78	0.187 CHF
SBB	0.149 CHF	100	0.149 CHF
ÖBB	0.089 CHF	77	0.116 CHF
FS	0,075 CHF	73	0.103 CHF

Die SBB liegt in dieser Tabelle im Mittelfeld. Der Wert der SBB ist mitunter die Folge des hohen Anteils Pauschalfahrausweise. Er hat auch eine politische Komponente: Die Förderung des öffentlichen Verkehrs generell.

Die Position in dieser Tabelle indexbereinigt ist ein Indikator, dass die SBB gesamthaft gesehen preislich nicht zu hoch liegen. Bei dieser Beurteilung ist auch das Zugangebot zu berücksichtigen. Das Zugangebot der SBB ist wesentlich dichter als jenes unserer Nachbarländer, und es wird auch gut genutzt. Das belegen für **das Angebot** die Zugkilometer pro Einwohner und für **die Nutzung** die Personenkilometer pro Einwohner:

<b>Bahn</b>	<b>Das Angebot</b> Zugkilometer pro Einwohner	<b>Die Nutzung</b> Personenkilometer pro Einwohner
SBB	14,97	1721
ÖBB	10,40	994
DB	8,71	851
SNCF	6,65	1238
FS	4,72	797

Das gute Zugangebot in Form des Taktfahrplans gilt auch für schwächer frequentierte Linien. Trotz diesem Leistungsangebot mit entsprechend hohen Kosten gelingt es der SBB, das Preisniveau im Mittelfeld zu halten. Der Ertrag pro Zugkilometer ist vergleichsweise hoch.

Der **Ertrag pro Zugkilometer** ist betriebswirtschaftlicher Indikator und die SBB erreicht den zweitbesten Wert:

<b>Ertrag pro Zugkilometer ohne Abgeltung/Subventionen für den Personenverkehr</b>		
<b>Bahn</b>	<b>Ertrag pro Zugkilometer</b> Markterlöse	
SNCF	27.15 CHF	All diese Werte sind ein schlüssiges Argument dafür, dass das Angebots- und Preissystem der SBB für Kunden und Unternehmung «stimmt».
SBB	17.11 CHF	
DB	16.24 CHF	
FS	12.67 CHF	
ÖBB	8.47 CHF	

Von den 12 weiteren Sparten des Angebots werden die Resultate für die SBB unter dem Titel *Positionierung der SBB* in einem Satz aufgeführt. Für Details fehlt der Raum. Die *Positionierung der SBB* wird als gut bewertet. Sie erscheint mit einem übersichtlichen Angebots - und Preissystem auf dem Markt. Zur Preispolitik werden die formelle Seite und die materielle behandelt. Der Spielraum für ein Billigpreissystem ist mit den *Zielsetzungen der Eignerstrategie* sehr eng. Ein Indikator für das Preisniveau ist der *Ertrag pro Personenkilometer*. Die SBB liegt im Mittelfeld. Dieser Wert ist mitunter die Folge des hohen Anteils an Zeitfahrausweisen. Er hat auch eine politische Komponente: Die Förderung des öffentlichen Verkehrs generell. Die SBB liegt preislich nicht zu hoch. Bei dieser Beurteilung ist das Zugsangebot zu berücksichtigen. Das Zugsangebot, genannt Leistungsangebot der SBB, ist wesentlich grösser als jenes unserer Nachbarländer und es wird auch gut genutzt. Der *Ertrag pro Zugskilometer* ist betriebswirtschaftlicher Indikator. Die SBB erreicht den zweitbesten Wert. All die Werte sind ein schlüssiges Argument dafür, dass das Angebots - und Preissystem der SBB «stimmt».

## **6. Tendenz und Problematik**

### **6.1. Charakteristik des heutigen Angebots - und Preissystems**

Das heutige Angebots - und Preissystem der Bahnen ist umfangreicher und damit unübersichtlicher.

Es ist innovativer, aber problematischer für den Normalverbraucher.

Einerseits sind Angebote günstiger, andererseits sind sie zeitlich und räumlich eingeschränkt.

### **6.2. Unübersichtlichkeit - Unsicherheit - Unzufriedenheit**

Unlängst glichen sich die Angebots - und Preissysteme der Bahnen unserer Nachbarländer. Heute gehen alle eigene Wege. Das Angebot ist charakterisiert durch eine grosse Vielfalt und daraus resultiert die Problematik der Unübersichtlichkeit.

Die Beurteilung der Leistungen wird immer problematischer. Wenn das selbst für Insider schwierig ist, wie ergeht es dann dem Bahnkunden. Hat er einen Fahrausweis, ist er unsicher, ob die Bahn ihm auch wirklich den preisgünstigsten verkaufte. Diese Unsicherheit führt zur Unzufriedenheit, wenn er sich getäuscht fühlt. Das ist beim heutigen Angebot keine Seltenheit.

Unübersichtlichkeit entsteht nicht nur durch ein zu breites Angebot, sondern auch durch die Koppelung des Angebots mit Benützungsbeschränkungen aller Art. Beispielsweise war das Angebot der FS: *In Eurostar, tutti i giorni a partire da 29 euro* mit drei vollen Seiten Regolamento - Benützungsvorschriften angereichert. Wohlverstanden im Internet zuhänden des Kunden.

Hier stellt sich die Frage wo, die Innovation vom Kundennutzen zum Kundennachteil wird.

### **6.3. Kilometertarife - Destinationstarife - Kundentransparenz**

Das Arbeitsinstrument der Bahnen war durchwegs der Kilometertarif, d.h. die Festlegung der Fahrpreise in Abhängigkeit der Kilometer. Heute werden Kilometertarife durch Destinationstarife ergänzt oder ersetzt.

Diese Entwicklung ist vom Markt her zu begründen. Die Ablösung der Kilometertarife durch Destinationstarife führt jedoch zu einer eingeschränkten Kundentransparenz. Weiterhin angewendete Kilometertarife werden höchstens auszugsweise veröffentlicht. Die Transparenz ist auch für die Partnerbahnen reduziert.

Starke Veränderungen charakterisieren die Entwicklung nach der Privatisierungswelle. Dazu das Beispiel DB AG:

Der Tarif des Jahres 1988 war ausgesprochen einfach:

Grundlage war der Kilometertarif, von dem sich alle anderen Fahrpreise ableiteten.

Die Tarife der 1. Klasse leiteten sich davon ab: 50 % Zuschlag.

Es gab keine Rückfahrt-Ermäßigung.

Für Senioren und Junioren gab es einen Pass mit 50 % Rabatt.

Für D- und IC-Züge galten pauschale Zuschläge von 3 bzw. 6 DM.

Heute ist das Angebots - und Preissystem der DB AG charakterisiert durch:

- *den Basispreisen - Normalpreisen*
- *dem Sprinter - Aufpreis*
- *dem ICE - Aufpreis*
- *dem Bahncard - Rabatt*
- *dem Mitfahrer - Rabatt*
- *dem Plan&Spar - Rabatt*
- *dem Gruppe&Spar - Rabatt*
- *den Sonderpreisen des Nahverkehrs*
- *die Globalpreise für Nachtzüge*
- *die Globalpreise für Metropolitan*
- *den Verbundtarifen*
- *den Tarifen der DB-Busunternehmen*

Dazu kommen:

- *Zusatzleistungen - Zusatzfunktionen bei Abonnements*
- *Aktionen*
- *Billigangebote - Low Fare*
- *Treueprämien - Meilen.*

Das Tarifsystem hat sich stark entwickelt, auch auf Kosten der Transparenz. PRO BAHN, Deutschland verwendet den Begriff «Tarifchaos». Die Verbraucherzentrale Bundesverband beklagt die fehlende Übersichtlichkeit. Die deutsche Presse spricht vom an Komplexität kaum zu übertreffenden Preissystem der Deutschen Bahn. Kein Zweifel, für den Kunden ist es schwierig, sich darin zurechtzufinden. Bei dieser harten Qualifikation zu berücksichtigen sind die Beweggründe für die Auflage dieses Angebots - und Preissystems: die Grösse des Landes, die Struktur der Gesellschaft und der Bahn. Schlussendlich zählt nur das Resultat. In Konkurrenz zum Tarifchaos des DB-Fernverkehrs entstanden die *Regionalen Angebote - die Ländertickets* in annähernd allen Bundesländern mit einem einfachen Pauschaltarif. Sie sind mengenmässig ein grosser Erfolg.

#### **6.4. Maximierung der Belegung - Optimierung der Einnahmen - Sitzplatzbewirtschaftung**

Diese Entwicklung ist im Gang. Sie wird anhand der SNCF aufgezeigt, weil diese Bahn bisher damit am weitesten geht.

SNCF arbeitet mit einer zweistufigen Ermässigung, und zwar bei der *Carte Enfant+*, der *Carte 12 - 25* und der *Carte Senior* sowie dem *Billet centre de vacances/Groupes de jeunes*.

Sie garantiert 25% Ermässigung. Der Inhaber dieser *Carte* erhält 50% Ermässigung, aber nur wenn ein Sitzplatz verfügbar ist. Wörtlich dazu: «La réduction s'applique dans la limite des places disponibles pour ce tarif».

Die SNCF kontingentiert die Sitzplätze mit einer 50%igen Ermässigung, und zwar entsprechend der mutmasslichen Belegung des Zuges. Deshalb ist die Platzverfügbarkeit beschränkt.

Die Platzkontingentierung ist unterschiedlich nach Zug, Monat, Wochen und sogar Tag. Die EDV muss kontinuierlich die Belegung des Zuges verfolgen und die Sitzplatzkontingentierung anpassen, d.h. je nach Belegung nach oben oder unten korrigieren. Und das bis zum letzten Tag. Das setzt eine anspruchsvolle EDV-Verkaufsunterstützung voraus. Voraussetzung für diese Sitzplatzbewirtschaftung ist eine obligatorische Sitzplatzreservierung. Gegenwärtig entspricht die Qualität der EDV-Unterstützung noch nicht den Ambitionen der Bahnen.

*TGV* und *Corail TéoZ* haben die obligatorische Sitzplatzreservierung. Die Sitzplatzreservierung in *Corail* und *TER* ist nicht obligatorisch. Man disponiert mit sogenannten *Périodes bleues et blanches*: Im *Calendrier voyageurs* werden *Périodes bleues* und *Périodes blanches* definiert. D.h. im Prinzip Hauptverkehrszeiten und Normalverkehrszeiten. Auch mit diesem System soll die Belegung verbessert werden. SNCF regt dazu Fahrten in den *Périodes bleues* mit 50% Ermässigung an. Die Belegung des Zuges kann mit diesem System jedoch nicht verfolgt werden.

Andere Bahnen arbeiten ebenfalls mit der Sitzplatzkontingentierung, aber nicht mit der zweistufigen Ermässigung. Die DB operiert mit Preisdifferenzierung und Sitzplatzkontingentierung, jedoch ohne obligatorische Sitzplatzreservierung beim Angebot *Sparpreis 25 und 50*. Und es ist damit zu rechnen, dass sich dieses System Maximierung der Belegung - Optimierung der Einnahmen - Sitzplatzbewirtschaftung noch weiter verbreitet.

FS/Trenitalia operiert schon seit einiger Zeit mit über 2'000 Destinationstarifen für den *Eurostar*. Marktpreise wurden nun auch auf Fahrplanwechsel 2005 im internationalen Verkehr mit Italien eingeführt.

Die Bahnen verwenden den Begriff «Marktpreis», wenn nicht mehr über das ganze Land einheitliche, kilometerabhängige Tarife angewendet werden, sondern das Land als «Markt» betrachtet wird und in diesem Verkehrsmarkt entsprechend Angebot und Nachfrage die Preise gemacht werden.

Dazu der Kommentator der NZZ mit der Schlagzeile «Ein Trumpf der Bahn in Gefahr», (31.1.2006, S.13.) zu den neuen Tarifen Schweiz - Italien:

«Je mehr die Bahnen die Flexibilität ihrer Fahrgäste einschränken, desto mehr berauben sie sich selbst eines ihrer grössten Trümpfe gegenüber der Luftfahrt und sie erhöhen die Schwelle für potenzielle Kunden, die sich bis anhin mit dem Auto fortbewegen.»

Die Marketingspezialisten der SBB widersprechen dieser Argumentation nicht. Sie beurteilen im internationalen Verkehr eine Preisdifferenzierung zur Hebung der Auslastung als sinnvoll, wenn ohnehin die obligatorische Sitzplatzreservierung verlangt wird. Das ist generell bei der SNCF im TGV und bei FS/Trenitalia im Eurostar/Cisalpio der Fall. Auch Lyria, die TGVs Schweiz – Frankreich und CityNightLine operieren mit Preisdifferenzierung. Click&Rail der SBB funktioniert ohne obligatorische Sitzplatzreservierung – allerdings zugbezogen. Im nationalen Verkehr muss in jedem Fall das «offene» Bahnsystem ohne Reservationspflicht bleiben.

### **6.5. Tarifchaos - Beratungschaos**

Negativ für den Kunden ist auch die tendenziell schwindende Transparenz. Innovative Marketingstrategien übersehen, dass ein zu kompliziertes Angebots - und Preissystem empfindliche Auswirkungen auf die Kundenberatung hat: Die Verkäufer sind überfordert. Je extremer die Preisdifferenzierung betrieben wird, desto unmissverständlicher fordert der Kunde den «Best Price». Die EDV-Unterstützung ist in dieser Beziehung lückenhaft, Beratungsfehler sind nicht selten. Wenn man sich nicht auf einfachere Angebots - und Preissysteme zurückfindet, muss zumindest die EDV-Unterstützung noch mehr bieten. Mit dem transparenten System der SBB im nationalen Verkehr ermittelt der Verkäufer den Best Price im Kopf.

Befürworter einer forcierten Preisdifferenzierung und Sitzplatzkontingentierung haben die Auswirkungen auf Beratung und Verkauf einzukalkulieren. Produktgestaltung und Beratungsproblematik sind gleichgewichtig zu bearbeiten. Tarifchaos führt zu Beratungschaos.

### **6.6. Marktpreise - Yield Management**

Die Entwicklung im Fernverkehr der Nachbarbahnen geht in Richtung. «Yield Management».

Yield Management wurde vor mehr als zwanzig Jahren von den grossen Luftverkehrsgesellschaften mit der Deregulierung eingeführt, unterstützt von der Entwicklung der elektronischen Distribution. Ihre Strategie war einfach: Sell the right seat to the right type of customer, at the right time and for the right price.

Yield Management soll fixe Kapazitäten auslasten und effizient vermarkten.

Das Instrumentarium eines Yield Managements bei der Bahn lässt sich in Schritte definieren:

1. Schritt: *Fahrpreisdifferenzierung nach Zugskategorien TGV, ICE und Eurostar*
2. Schritt: Preisdifferenzierung nach Destinationen
3. Schritt: Preisdifferenzierung nach Wochentagen und Tageszeiten
4. Schritt: Sitzplatzkontingentierung
5. Schritt: Sitzplatzkontingentierung und Sitzplatzbewirtschaftung mit Hilfe leistungsstarker Computerysteme. Voraussetzung dazu ist die obligatorische Sitzplatzreservierung.

Je extremer dieses Instrumentarium angewendet wird, desto mehr leidet schlussendlich der Komfort für den Kunden.

Das heutige Angebots - und Preissystem der Bahnen ist generell umfangreicher und damit unübersichtlicher. Es ist innovativer, aber problematischer für den Normalverbraucher. Einerseits sind Angebote günstiger, andererseits sind sie zeitlich und räumlich eingeschränkt. Kilometertarife, Destinationstarife und Kundentransparenz sind das Thema. Maximierung der Belegung, Optimierung der Einnahmen und Sitzplatzbewirtschaftung der Nachbarbahnen konfrontieren die SBB. «Marktpreise» und «Yield Management» sind die diskutierten Begriffe und teils umstrittenen Methoden.

## 7. Billigpreise - Billigangebote

### 7.1. Billigpreise

Die aktuelle Diskussion geht auch um Billigpreise in Anlehnung zur Luftfahrt. FS/Trenitalia verfolgt eine Billigpreispolitik. Ein generell tiefes Preisniveau ist nicht erfolgsversprechend. Bahnkunden in der Schweiz reagieren nur beschränkt auf Preissenkungen. Die Nachfrageelastizität im Markt ist klein. Bei einer Preissenkung um 20 Prozent resultieren nicht automatisch 20 Prozent mehr Bahnfahrer. Und die Parallele auf die Fliegerei ist im Land mit relativ kurzen Distanzen verfehlt. Es ist ein Unterschied, ob jemand von Zürich nach Fribourg reisen will oder von Zürich nach Kuba. Die Nachfrageelastizität beider Reisen ist nicht vergleichbar.

Angemessene Preise sind ganz besonders auch für die Finanzierung der Reinvestitionen zur Erhaltung der hohen Qualität unerlässlich. Generelle Billigpreise sind für die SBB kein Thema.

### 7.2. Billigangebote

Die Nachbarbahnen offerieren Billigangebote/Low Fare analog der Luftfahrt. Die Entwicklung der Billigangebote ist in die Wettbewerbssituation Bahnreise/Flugreise auf der Konkurrenz ausgesetzten Destinationen voll im Gang. Dabei gehen die Bahnen mit preislichen Zugeständnissen auf einigen Märkten sehr weit. Billigangebote sind charakterisiert mit der Platzkontingentierung in Anlehnung der Billigcarrier. Je nach Angebot gilt Vorkaufsfrist, Zugbindung, bestellen und drucken nur Online über Internet, keine Stornierung und keine Umbuchung.

Hier ein Überblick über diese Angebote:

SNCF verkauft unter dem Titel *Offres PREM'S – Chaque semaine, de nouvelles idées de destination à partir de 25 EUR*, beispielsweise Paris – Marseille oder Paris – Toulouse. Des weitern bietet SNCF *Offres de dernières minutes* jeden Dienstag 50 unterschiedliche Strecken mit 50% Ermässigung an. Das neueste Billigangebot nennt sich *iDTGV – Retour au train* ab 19 EUR mit Zusatzleistungen.

Auch DB *Surf&Rail* veröffentlicht jeden Samstag 30 Angebote, beispielsweise Berlin – Hamburg für 39 EUR oder Köln – München für 59 EUR.

Unter der Bezeichnung *TrenOK* fährt FS/Trenitalia je einen Zug von Milano nach Rom und von Rom nach Milano, desgleichen Rom – Bari – Rom, Preis: 9 EUR. Zum Einsatz gelangen *Pendolini* erster Generation.

FS/Trenitalia, an vorderster Verkaufsfront, legt ein ganzes Sortiment Billigangebote auf: FS Eurostar a partire da 29 Euro, FS Viaggia quanto vuoi. L'Italia è tua per un giorno intero, FS Liberta'di viaggiare a partire da 15 Euro, FS Happy Train: il last minute di Trenitalia.

SBB sind mit *Click&Rail* aktiv auch auf diesem Markt, aber forcieren ihn nicht. Angeboten werden günstige Billette für eine täglich wechselnde Auswahl von Zügen und Strecken ab 9.00 CHF 2. Klasse.

Bestellen des Fahrausweises und drucken nur online über Internet. Die Platzkontingentierung liegt im Umfang von 20 Sitzplätzen je angebotenen Zug. Das Kontingent wird noch nicht ausgenützt, aber die Nachfrage ist steigend. *Click&Rail* wird weiterverfolgt, aber ohne Sitzplatzbewirtschaftung.

Im Zuge des allgemeinen Konsumverhaltens muss auch die SBB Billigangebote auflegen. Und die Entwicklung im E-Commerce geht nicht an ihnen vorbei. Die Frage des Mehrertrages ist dabei nicht zu übergehen. Wenn die Marktforschung die Methode hätte, eine eindeutige Aussage beizubringen, wäre die Definition dieses Angebots zur Ertragsmaximierung weniger problematisch.

Die aktuelle Diskussion geht auch um *Billigpreise* und *Billigangebote* in Anlehnung zur Luftfahrt. Generelle Billigpreise sind für die SBB kein Thema. Sie bewegen sich jedoch im Markt der Billigangebote.

## **8. Bahn 2000 und Angebots - und Preissystem - Überlegungen für die Zukunft**

### ***Die Voraussetzungen***

- Das *Leistungsangebot* ist europäisch (zusammen mit NS Netherlands Railways) am höchsten
- Das Angebots - und Preissystem nimmt Rücksicht auf den S-Bahn - Charakter des Gesamtsystems
- Das Angebots - und Preissystem ist auf Vielfahrer ausgerichtet
- Das Preis/Leistungsverhältnis hat sich mit Bahn 2000 weiter verbessert. Entsprechend positiv ist die Entwicklung am Markt
- Die Zahl abgesetzter General - und Halbtaxabonnemente bestätigt die Preiswürdigkeit
- Das Generalabonnement - Sortiment ist europäisch einzigartig
- Das schweizerische Angebots - und Preissystem ist im europäischen Vergleich sehr transparent
- Das tarifarische Kernstück des Gesamtsystems *Direkter Schweizerischer Verkehr* funktioniert
- Die neuen Technologien zur Distribution werden genutzt und kundenfreundlich verfeinert
- Die Distribution muss selbstbedienungstauglich sein – insbesondere das Internet - Homeprinting

In der Zeit starker Veränderungen macht sich die SBB Überlegungen für die Zukunft. Es müssen Antworten in fünf miteinander korrelierenden Spannungsfeldern gefunden werden.

Der Leiter Personenverkehr SBB, Paul Blumenthal, definiert sie so:

### ***Die S-Bahn Schweiz eignet sich nicht für eine Reservationspflicht***

Die Schweiz verfügt über ein gutes und erprobtes Angebots- und Preissystem. Gleichzeitig ist das Zugsangebot der SBB und der übrigen KTU hoch und entwickelt sich mit kurzen Takten und Knoten immer mehr zu einer S-Bahn Schweiz. Im Unterschied zu den Nachbarländern sind die zurückgelegten Distanzen bescheiden. Mit dem bestehenden Angebots- und Preissystem kann der Kunde frei auf diese Leistungen zugreifen, ohne Zugsbindung oder anderen Einschränkungen. Die Popularität des Angebots wird in starkem Masse durch die Einfachheit geprägt. Der Erfolg der Pauschalfahrausweise Halbtaxabonnement und Generalabonnement zeigen, dass der Kunde das bestehende nationale System unterstützt. Auch das Preisniveau der SBB ist unter Berücksichtigung der Kaufkraft marktgerecht. Aus diesen Gründen wird die SBB das nationale Angebots- und Preissystem nur mit Bedacht verändern. Auch zukünftig wird sie auf eine Reservationspflicht und damit systematische zeitliche Preisdifferenzierungen verzichten.

### ***Die nationalen und regionalen Tarife sind zu harmonisieren***

Das Angebots- und Preissystem ist weiter von der Entwicklung des Verbundsangebots abhängig. Ohne auf diese Thematik im Detail einzugehen, sind der nationale Tarif mit den lokalen Tarifen, sprich Verbundstarifen, im Interesse des Kunden zu harmonisieren.

### ***Preisflexibilisierung zur Steuerung der Nachfrage***

Ein drittes Spannungsfeld ist betrieblicher Natur. Der Taktfahrplan impliziert eine Optimierung des Platzangebotes auf die Spitzen, d.h. auf die Pendlerzeiten morgens und abends. In den übrigen Fahrzeiten resultiert dadurch eine tendenziell tiefe Sitzplatzauslastung. Hier gilt es, allenfalls durch dosierte Preisflexibilisierung die Auslastung zu verbessern. Gleichzeitig ist das Angebot der Nachfrage anzupassen und nicht umgekehrt.

### ***Technische Innovation in der Distribution***

Ein weiteres Feld der Preis- und Angebotspolitik ist die Distribution. Neue Verkaufskanäle wie das Internet oder die Mobiltelefonie sind zu berücksichtigen. Dabei stehen nicht Effizienzüberlegungen, sondern primär das Kaufverhalten und die Kaufgewohnheiten der Kunden im Vordergrund. Die Möglichkeit ein Ticket online zu bestellen, muss ohne grossen Aufwand und IT - Kenntnisse möglich sein. Die SBB ist sich der Wichtigkeit der neuen Kanäle bewusst. Sie baut die elektronischen Buchungsplattformen aus.

### ***Yield - Management im internationalen Verkehr***

Anders präsentiert sich die Ausgangslage im internationalen Verkehr. Die Bahnen in Europa sind primär auf ihre Binnenmärkte fokussiert. Der Marktanteil der SBB mit den Nachbarländern bewegt sich um 10%. Mit dem Markteintritt der Low - Cost Airlines verschärfte sich die Wettbewerbssituation nochmals. Um die Marktabschöpfung zu verbessern wurden sowohl in den Verbindungen nach Frankreich (Thalys) wie Italien (Cisalpino) Elemente des Yield-Managements eingesetzt. Zusammen mit den Angebotverbesserungen 2007 bis 2009 (Lötschberg - Basistunnel, TGV - Est u.a.), die einen ähnlichen Quantensprung für den internationalen Verkehr darstellen wie Bahn 2000 für den nationalen, soll die Wettbewerbsfähigkeit der Bahn gegenüber Luft und Strasse bedeutend verbessert werden.

### ***Easy - Ride: Der Schlüssel zur Preisflexibilisierung***

Die SBB geht davon aus, dass Easy-Ride als revolutionäres Zutrittssystem - einfach ein- und aussteigen und am Monatsende erhält der Kunde die Rechnung - sich in den nächsten fünf bis acht Jahren durchsetzen wird. Die SBB verfolgt weltweit die Entwicklungsschritte dieses Systems und wird es in ausgereiftem Zustand auch in der Schweiz zum Einsatz bringen.

Das nationale Angebots - und Preissystems der SBB im Binnenverkehr ist ein Erfolgsmodell. Grundsätzliche Änderungen würden den Kundenwünschen nicht Rechnung tragen. Verbesserungspotential wird in der Aufnahme der technischen Innovation v.a. in der Distribution gesehen.

Im internationalen Verkehr der SBB haben Elemente von Marktpreisen und Sitzplatzreservierung Einzug gehalten. Zusammen mit den markanten Angebotsverbesserungen zwischen 2007-09 sollen sie der Bahn zur grösseren Marktdurchdringung verhelfen.

## **Glossar**

**Best Price:** Dem Bahnkunden wird unaufgefordert der günstigste Preis verkauft.

**Billigpreise:** Ein generell tiefes Preisniveau wird festgelegt, Billigangebote: Ein selektiv tiefes Preisniveau wird angewendet.

**Destinationstarife:** Der Fahrpreis wird je nach Destination in Abhängigkeit des Angebots und der Nachfrage festgelegt

**Distanzdegression:** Je länger die Strecke, desto tiefer der Fahrpreis je Kilometer.

**Distanzzuschläge:** Grundsätzlich gilt der Kilometertarif, aber der Fahrpreis wird für gewisse Relationen durch Zuschläge angehoben (Erhöhung der Tarifkilometer)

**Eignerstrategie:** «Strategische Ziele des Bundesrates für die SBB AG 2003 – 2006»

**Generalabonnement:** Abonnement, das für eine unbeschränkte Anzahl Fahrten in einem bestimmten Geltungsbereich gültig ist.

**Kilometertarife:** Der Fahrpreis wird in Abhängigkeit der Kilometer bestimmt.

**Kundentransparenz:** Angebot und Preise sind so ausgestaltet und präsentiert, dass es der Kunde problemlos überblickt.

**Low Fare:** sind Billigangebote für einen bestimmten Zug zu einer bestimmten Zeit.

**Marktpreis:** Das Land wird als «Markt» betrachtet und in diesem Verkehrsmarkt werden in Abhängigkeit des Angebotes und der Nachfrage die Fahrpreise festgelegt.

**Streckenabonnement:** Abonnement, das persönlich ist und zu regelmässig wiederkehrenden Fahrten auf der bezeichneten Strecke berechtigt.

**Verbundpreise:** basieren auf einem Zonentarif innerhalb eines Verbundgebiets.

**Yield Management:** soll fixe Kapazitäten auslasten und effizient vermarkten.

**Zeitfahrausweise:** Fahrausweis, der für einen bestimmten Zeitraum gültig ist und innerhalb dieses Zeitraums beliebig viele Beförderungen zulässt, in der Regel personengebunden.