



Rhätische Bahn in der Rheinschlucht; das Schweizer Bahnnetz umfasst ohne Bergbahnen knapp 5400 km. Bild: Swiss image

Kompliziertes für Kunden simpel gemacht

Im Jahr 2008 verpasste der öffentliche Verkehr in der Schweiz ein kleines, aber bemerkenswertes Jubiläum: Auf den 1. Juli 1858 trat zwischen den drei damals führenden privaten Bahngesellschaften, der Nordostbahn, der Schweizerischen Centralbahn und der «Cie. de l'Ouest Suisse» ein einheitlicher Tarif mit durchgehenden Billetten in Kraft. Er galt für den Personenverkehr wie für den Güterverkehr. Der «Direkte Verkehr», als Markenzeichen gross geschrieben, war geboren.

In mittlerweile 151 Jahren wurde dieser zu einem der wesentlichen Erfolgsmerkmale im europäisch führenden öV-Land. Was aber heisst «Direkter Verkehr»? Kaum ein Bahnkunde kennt diesen Begriff, obwohl dessen Produkte täglich millionenfach genutzt werden.

Interner Verkehr

Die Unternehmen des öffentlichen Verkehrs unterscheiden zwei Arten von Dienstleistungen. Die erste ist der interne Verkehr. Er betrifft Reisen ausschliesslich auf Linien der eigenen Gesellschaft. Das bedeutet etwa die Fahrt von Thusis nach St. Moritz nur mit der Rhätischen Bahn oder eine Schifffahrt von Weggis nach Beckenried mit der Schiff-

fahrtsgesellschaft des Vierwaldstättersees. Vor allem wegen des hohen Anteils an SBB-internen Reisen gehören rund die Hälfte aller Ortsveränderungen im öV Schweiz zum internen Verkehr.

Direkter Verkehr

Die Ergänzung zum internen Verkehr bildet der Direkte Verkehr, also derjenige, der für eine zusammenhängende Reise die Transportleistung verschiedener Unternehmen benutzt. So fahren Passagiere beispielsweise von Appenzell nach Engelberg zunächst mit den Appenzeller Bahnen, dann mit der Südostbahn, den SBB und schliesslich mit der Zentralbahn. Für all diese Teilstrecken kauft der Passagier aber nur ein Billett. Nach dem

Aufkommen des regionalen Busverkehrs stiessen vor Jahrzehnten auch deren Unternehmen zum Direkten Verkehr. 1990 kamen in beschränkter Form, nämlich mit dem Generalabonnement, sogar die städtischen Verkehrsmittel bzw. die Verbunde dazu. Mit dem Direkten Verkehr wird heute ein Ertrag von rund zwei Milliarden Franken generiert, gleichviel wie mit Tickets und Abonnements des internen Verkehrs beziehungsweise der Verkehrsverbunde.

Bequemlichkeit und Mengenrabatt

Schweizerinnen und Schweizern scheint das alles banal, haben sie doch nie etwas anderes erlebt, als dass sie zum Beispiel am Bahnhof Yverdon problemlos ein einziges Ticket bis



Auf der Strecke von Appenzell nach Engelberg sparen die Bahnkunden 20%, weil sie statt von jedem der vier Bahnunternehmen ein separates Billett nur ein Billett für alle kaufen können.

nach Grindelwald First kaufen können. Tatsächlich ist aber die Schweiz fast das einzige Land, das diesen durchgehenden Verkehr in dieser Art kennt. Wer von Hamburg auf die Zugspitze fahren will, braucht zwei Tickets, dasjenige für die Bergbahn ist in Garmisch-Partenkirchen separat zu kaufen. Erst recht gilt das für Länder mit sich heftig konkurrierenden privaten öV-Gesellschaften wie in England oder selbst Japan. Ein durchgehendes Ticket für die Bahn und eine anschließende Busstrecke (die einem andern Investor gehört), ist dort so exotisch wie ein TGV auf der Strecke Oensingen–Balsthal. Immerhin haben im Ausland konkurrierende Unternehmungen da und dort zumindest zum gemeinsamen Fahrplan zusam-

mengefunden, manchmal aber auch nur auf Druck des Staates. Der musste zum Beispiel die Deutsche Bahn verpflichten, auch Veolia-Züge in den Fahrplan aufzunehmen. Die Niederlande und Dänemark sind mit einem neuen E-Ticketing-System dabei, ebenfalls ein durchgehendes nationales System zu schaffen. Im Unterschied zur Schweiz werden sie sogar früher in der Lage sein, auch bei Einzeltickets Haltestellen von Verbunden und Ortsbussen miteinzubeziehen, was in der Schweiz erst für die Zukunft angedacht ist. Der Kunde, und auch das ist eher unbekannt, hat aber beim Direkten Verkehr nicht nur den Bequemlichkeitsvorteil, nämlich nicht mehrere Billette für eine einzige Reise kaufen zu müssen. Er profitiert auch von einer besonderen Art Mengenrabatt. Alle Transportunternehmen kennen für ihre internen Verkehre distanzabhängig abnehmende Tarife. Der erste Kilometer beim Bus ist teurer als der fünfzehnte. Und zwischen Bern und Bümpliz-Süd kostet der Kilometer im Schnitt auch mehr als zwischen Bern und Genf. Bei Systemen ohne Direkten Verkehr gibt es den Distanzrabatt zwar auch, aber eben nur pro Unternehmen und Einzelstrecke. Der Direkte Verkehr der Schweiz ermöglicht aber nicht bloss verschiedene Minirabatte sondern einen grossen Rabatt auf der Gesamtstrecke. Die Transportunternehmen haben damit über hundert Jahre vor den Fluggesellschaften das System «Miles and More» erfunden. Natürlich nicht allein aus dem Motiv her-

aus, jedermann möglichst billiges Reisen zu ermöglichen. Die Unternehmen rechneten sich schon ganz früh einfach aus, dass niedrigere Billettpreise schlicht mehr Kunden anlocken könnten, das alte Migros-Prinzip sozusagen. Zumindest war das nicht falsch gedacht, hat doch das Schweizer öV-System mit diesem (vorläufig noch) einzigartigen Direkten Verkehr auch den höchsten Anteil des öV am Gesamtverkehr. Der so genannte Modal-Split beträgt hierzulande 23% gegenüber 77% beim Auto. In fast allen andern europäischen Ländern mit brauchbarem öV dümpelt dessen Modal-Split bei 10, allenfalls 15% herum. Selbstverständlich gehört zum Direkten Verkehr auch, dass für verschiedene (direkte) Verbindungen von A nach B gleich viel bezahlt wird, egal ob die Strecke mit dem Bus oder der Bahn zurückgelegt wird. Auch in den aktuellen Fällen neuer Alpentunnels kostet der alte und längere Weg über die Bergstrecke, also beim Lötschberg über Kandersteg, gleich viel wie der kurze Weg durch den 35 km langen Tunnel.

Komplizierte Hintergrundrechnung für die Unternehmen

Während der Kunde also bequem und mit beträchtlichem Rabatt zu seinem einen Billett oder zu seinem durchgehenden Abonnement, etwa dem Generalabonnement kommt, konkurrieren im Hintergrund die beteiligten Transportunternehmen um ihren Anteil am Billett- oder Abonnementpreis. Das ist im Fall eines Einzeltickets wie dem



Postautos der Schweizerischen Post bedienen ein Streckennetz von 10'300 km. Beatenberg mit Blick auf Eiger, Mönch und Jungfrau. Bild: Swiss image



La Neuveville am Bielersee; die Netzlänge aller Schweizer Schifflinien beträgt fast 1300 km, mehr als das ganze Bahnnetz Sloweniens. Bild: Swiss image

von Appenzell nach Engelberg noch einfach. Das allen gemeinsame elektronische Abrechnungssystem «Prisma» kennt die Preise der Einzelstrecken, errechnet den Gesamtrabatt und reduziert den Ertrag des einzelnen Unternehmens proportional. Beim Generalabonnement (GA) wird es komplizierter. Die zentrale Organisation, welche für die alles in allem 250 beteiligten Unternehmen den Ertrag bis auf die sechste Kommastelle verteilt, ch-direct beim VöV in Bern, muss mit Zehntausenden von Fragebogen herausfinden, welche Strecken mit dem GA wie oft und in welcher Klasse befahren werden. In einem Verfahren, das auch den kleinen Transportunternehmen gerecht wird, regelt der VöV die Ertrags- und Kostenverteilung. Am Schluss ergibt das für die SBB aktuell 71,144840 und beim Sernftalbus 0,013221 % Ertrag von insgesamt einer Milliarde Franken (Zahlen nur für GA zweiter Klasse). Entsprechende Verteilschlüssel existieren auch für das Halbtaxabonnement, für «Gleis 7» und für Militärbillette. Insgesamt laufen jährlich mehr als 2 Mia. Franken über den Direkten Verkehr, davon sind etwa die Hälfte Erträge durch das General- und das Halbtaxabo.

Natürlich diskutiert man öV-intern periodisch, ob nicht die touristischen Bahnen zu wenig Anteil am GA erhalten, weil am Wochenende die Zürcher ja nur deshalb nach Arosa fahren würden, weil es dort attraktive Bergbahnen gibt. Oder man fragt sich, ob nicht die städtischen Verkehrsbetriebe zu wenig erhalten, weil dort die Umtriebe pro Kilometer Fahrt, Ein- und Aussteigen, Kontrolle und Energiekosten durch ständiges

Stopp-and-Go einfach grösser als auf der Strecke Zürich-Bern im Zug seien. Das Verteilsystem hat sich aber als erstaunlich stabil erwiesen. Und mit einem raffinierten mathematischen Rechenprogramm verhindert man, dass zufällige Fehler oder ein Schummeln beim Fragebogen-Ausfüllen den ganz kleinen Unternehmen schaden können. Bei den grossen Unternehmen wie den SBB, der RhB, dem ZVV, Postauto oder der BLS gleicht sich allfälliges Schummeln tendenziell intern wieder aus, und den Zufall zu kleiner Umfragezahlen gibt es dort nicht.

Schwierige Weiterentwicklung des Erfolgsmodells

Wie stark der Direkte Verkehr zum relativen Erfolg des öV Schweiz beigetragen hat, lässt sich nicht sauber bestimmen. Pünktlichkeit, moderate Preise, vor allem durch das GA, das Halbtax- oder die Verbundabonnements, der dichte Takt und das einzigartig engmaschige Netz auch im Regionalverkehr sind zweifellos ebenso Erfolgsfaktoren.

Sicher aber ist: Für den perfekten Direkten Verkehr fehlt noch der Einbezug der Verbunde ins Gesamtsystem. Dieser wäre vollendet, wenn man ein Einzelticket vom Bürkliplatz in Zürich nach Genf Petit Bel-Air kaufen könnte. Heute geht das ohne GA nur mit dem so genannten City-Ticket, das aber nicht haltestellenscharf gilt, sondern eine Art Pauschalbillett für die zentralen Zonen der Städte darstellt.

Dieser Einbezug der Verbunde ist jedoch alles andere als trivial. Eine der Voraussetzungen ist, dass die neuen Automaten diese Millionen von möglichen Verbindungen,

vereinfacht gesagt 25 000 mal 25 000 Beziehungsmöglichkeiten (analog der Zahl aller Haltestellen), ausdrücken kann. Das ist mit der neuen Automaten-Generation der Fall. Heikler ist noch die Frage des Distanzrabatts. Denn die Verbunde funktionieren nicht nach dem Prinzip der Distanz sondern dem der Zonen. Man muss da wirklich irgendwie Äpfel mit Birnen verrechnen. Den zweiten wichtigen Entwicklungsschritt wird die Elektronik bringen. Die künftigen Tickets, zumindest der grössere Teil darunter, wird nicht mehr aus Papier bestehen sondern auf dem Display des I-Phone auftauchen. Damit eröffnet sich die Möglichkeit, dass man den Fahrpreis nicht zwingend vor der Fahrt bezahlen muss. Für Nicht-GA-Besitzer wäre der Zugang zur Bahn noch einmal erleichtert, natürlich auch für die wachsende Gruppe der Senioren, die immer weniger Schalterbeamte vorfindet und über die Automaten meist wenig beglückt ist. Dabei sind aber noch einige grundlegende Fragen zu lösen:

- Wie kann vermieden werden, dass Schwarzfahren und Betrug wieder attraktiver werden?
- Kann die elektronische Abrechnung von Fahrten im städtischen Kurzstreckenverkehr, also mit kleinen Frankenbeträgen, kostengünstig abgewickelt werden?
- Wie schnell geht es, bis die Mehrheit der Kunden I-Phones oder I-Phone-ähnliche Handys, zum Beispiel mit integriertem GPS zur Ortsbestimmung, besitzt?
- Generiert der neue noch schrankenlosere Zugang zum öV Schweiz so viele neue Kunden, dass sich die Transportunternehmen die doch beträchtlichen Umstellungskosten leisten können?

Weil auch bei diesem finalen Entwicklungsschritt Bahnen, Busse, Trams, Schiffe und Bergbahnen einbezogen bleiben müssen, ohne dass eine Vorreservation nötig ist, ergibt sich ein Paradox: Gerade weil die Schweiz so früh ein integriertes, aber im Hintergrund kompliziertes System geschaffen hat, ist die Weiterentwicklung nun besonders schwierig.

Aber für ein System, das die längsten Tunnel der Welt schafft, die steilsten Bergstrecken bewältigt (28 %, das Postauto im Kiental) oder in jeden Ort mit mindestens hundert permanenten Einwohnern irgendwo in einem Bergtal eine öV-Verbindung bietet, wird auch diese Herausforderung keine Überforderung darstellen.

Info: Peter Vollmer, Direktor des VöV
 peter.vollmer@voev.ch
 Hans Kaspar Schiesser
 hanskaspar.schiesser@voev.ch
 Dählhölzliweg 12 3000 Bern 6
 Tel. 031 359 23 23