

Zeitschrift: Geschäftsbericht / Schweizerische Bundesbahnen
Herausgeber: Schweizerische Bundesbahnen
Band: - (1995)

Rubrik: Personenverkehr

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 13.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Sicherheit in luftiger Höhe...
Um bahnspezifische Aufgaben mit
speziellem Gerät in ausserordentlicher
Lage mit Spass lösen zu können,
müssen die Fachkräfte Hand in Hand
zusammenspielen und alle Vorkeh-
rungen zur Sicherheit beachten.



Das finanzielle Ergebnis des Personenverkehrs stand im Zeichen einer sich abflachenden wirtschaftlichen Konjunktur. Ausgewirkt hat sich die anfangs 1995 eingeführte Mehrwertsteuer. Ferner gab es nichtverkehrsbedingte Ertragskürzungen durch periodenfremde Ausgleichszahlungen und Nachverrechnungen (internationaler Verkehr, Zürcher Verkehrsverbund). Weiter verschlechtert haben sich die Rahmenbedingungen für den Personenverkehr wegen des starken Schweizer Franken. Einbussen erlitt neben dem internationalen Verkehr auch der Fernverkehr Schweiz. Die Zahl der Halbtax-Abonnenten stagnierte bei 1 736 494 (-2,5%). Einen Lichtblick bildet die trotz Preisaufschlag unverminderte Zunahme bei den Generalabonnement-Verkäufen. Ende 1995 besaßen über 163 000 Personen diesen «Schlüssel zum öffentlichen Verkehr».

In der Absicht, die mehrwertsteuerbedingten Ertragseinbussen von 103 Mio. Franken zu kompensieren oder zumindest zu begrenzen, wurden anfangs 1995 die Billett- und Abonnementspreise (Ausnahme: Halbtax-Abonnement) differenziert angehoben. Diese Massnahmen zeigten jedoch nicht die gewünschte Wirkung. Die 550 SBB-Bahnhöfe verzeichneten einen Brutto-Umsatz von 1842 Mio. Franken, was einem Rückgang von 3,2% entspricht. Wegen des Mehrwertsteuerabzuges blieben die Netto-Einnahmen hinter den Erwartungen zurück. Zwar haben die Bahnkundinnen und -kunden 1995 fast gleich viel für die (etwas teureren) Billette und Abonnemente ausgegeben wie im Vorjahr. Netto verblieben den SBB im Personenverkehr jedoch geringere Erträge als im Vorjahr (-123,7 Mio. Franken,

-7,3%). Die Anzahl Personenfahrten ging um 4,0% zurück, die zurückgelegten Personenkilometer um 3,1%.

Der Regionalverkehr näher am Markt

Nach dem «Trendbruch 1994» mit einer Reihe von Sparmassnahmen und Umstellungen auf Busbetrieb wurde 1995 in Zusammenarbeit mit den Kantonen und Regionen begonnen, Optimierungspotentiale noch besser auszuschöpfen. Insgesamt haben alle Massnahmen positiv auf das Ergebnis des Regionalverkehrs der SBB gewirkt: Während 1991 die Grenzkosten nur zu 73% gedeckt waren, liegt der Grenzkostendeckungsgrad heute bei über 94%. Die Abgeltung des Bundes für den Regionalverkehr konnte damit um 32 Mio. Franken (-4,4%) abgebaut werden.

Mit dem seit 1.1.1996 gültigen, revidierten Eisenbahngesetz wird eine weitere Annäherung an den regionalen Markt angestrebt. Die SBB stellen sich dieser Herausforderung. Ab 1996 werden die Angebotsofferten und der Markt des regionalen Personenverkehrs in sechs dezentralisierten Einheiten bearbeitet. In Lausanne, Bern, Luzern, Zürich, St. Gallen und Bellinzona ist je ein Delegierter mit einem Team von Spezialisten für den regionalen Personenverkehr zuständig. Diese Teams verfügen über alle Instrumente und Kompetenzen, um als direkt in der Region verankerte Partner mit den Kantonen kundennah über künftige Angebote im regionalen Personenverkehr zu verhandeln.

Alle Vorbereitungsarbeiten für diese Regionalisierung konnten im Berichtsjahr termingerecht abgeschlossen werden. Der Geschäftsbereich «Regional- und Agglomerationsverkehr» der Generaldirektion und der Kreisdirektionen wurde aufgelöst.

Fernverkehr Schweiz

Die ungünstige wirtschaftliche Lage wirkte sich unmittelbar auf das Reiseverhalten aus. Die Auswirkungen fielen im Freizeitbereich stärker aus als im geschäftlichen Bereich. Die wegen der Einführung der Mehrwertsteuer angehobenen Bahnpreise dämpften die Reiselust zusätzlich. «Lockvogelangebote» (Last Minute etc.) für Flugreisen bewogen viele Schweizerinnen und Schweizer, Ausland- statt Inlandferien und -reisen zu unternehmen. Eine deutliche Verlagerung von der 1. Klasse auf die preisgünstigere 2. Klasse, also ein stärkeres Preisbewusstsein der Konsumenten, drückte die Erträge zusätzlich. MWST bereinigt, resultiert ein Ertrag von -4,7%.

Immerhin konnten die Ertragseinbussen des ersten Halbjahres in der zweiten Jahreshälfte teilweise aufgefangen werden. Dazu beigetragen haben verschiedene Marketing-Massnahmen:

- Die neue Generalabonnements-Formel «Duo und Familia» erschloss neue Zielgruppen. Die Zahl der GA-Kunden und Kundinnen – es sind die treuesten Stammkunden der SBB – wuchs um über 20 000 Personen.
- Die Aktion mit dem Schnupper-Halbtax-Abo brachte in der 2. Jahreshälfte zahlreiche neue Käufer. Es waren 174 259 solcher Abos im Umlauf.
- Die Zusatznutzen für GA und Halbtax-Abos, wie Ermässigungen in Hotels, Kurbädern und Museen kamen gut an.
- Die Herbst-Aktion «Tageskarten für 25 Stei» war ein grosser Erfolg. Sie löste erneut viele Reisen aus. Es wurden 669 000 solcher Tageskarten verkauft.

- Das neue Velo-Konzept mit liberalisierten Regelungen wie zum Beispiel der Selbstverlad in den Schnellzügen und günstigen Preisen zeitigte Früchte.

Internationaler Verkehr

Der internationale Verkehr war auch 1995 das Sorgenkind des Personenverkehrs. Die Rahmenbedingungen haben sich wegen des hohen Frankenkurses weiter verschlechtert. Die ungünstige wirtschaftliche Lage in den wichtigsten Nachbarländern blieb unverändert. Das Tourismusland Schweiz gilt generell als teuer, gleichweise wenig kundenfreundlich und weniger attraktiv als auch schon.

Die Ankünfte von Ausländern in der Schweiz waren rückläufig. Die Bahn sah sich mit einer sehr starken Konkurrenz konfrontiert (Schleuderpreise der Airlines und der Reiseveranstalter), welche Abwanderungen zum Flug- und Busverkehr sowie die Umfahrung der Schweiz begünstigte.

Trotz dieser düsteren Lage gibt es auch Erfreuliches zu melden, namentlich aus dem internationalen Bahnverkehr mit Topzügen, in welchen die SBB mittel- und längerfristig Hoffnungen setzen:

- Im Mai wurde die «CityNightLine» von Zürich nach Wien und im September jene von Zürich nach Hamburg eröffnet – beides echte Marktinnovationen.
- Im Juni wurden ICE-Verbindungen nach Interlaken und Luzern lanciert.
- Im Dezember entstand mit den «TGV des Neiges»-Zügen (Paris – Brig) ein attraktives Bahnangebot für eine neue Zielgruppe.

PRISMA – ein neues Verkaufssystem

PRISMA heisst eines der grössten und komplexesten Informatik-Projekte, das die SBB je an die Hand genommen haben. Es handelt sich um ein integriertes Verkaufs-, Informations- und Abrechnungssystem, das über 3500 Verkaufsartikel (vom einfachen 2.-Klass-Billett über das GA bis hin zum Billett für den Seegottdienst auf dem Bodensee) enthält. Dank einem Steuerungssystem kann der Verkäufer oder die Verkäuferin aus über 100 Mio. Verbindungen die gewünschte Relation auswählen. Gleichzeitig wird die Abrechnung mit 540 Partnerbahnen im In- und Ausland sichergestellt. Auch schwierigste Verkaufsvorgänge für Rund- und Gruppenreisen erfolgen computerunterstützt. 1995 wurde PRISMA schrittweise, zwar mit einigen Anlaufschwierigkeiten, insgesamt aber ohne grössere Störungen in sämtlichen 805 Verkaufsstellen eingeführt. Die Inbetriebnahme per Ende 1995 verlief erfolgreich, zeigte jedoch auch die technischen Grenzen der heute in den Bahnhöfen verwendeten rund 10jährigen EDV-Hardware auf. PRISMA bietet den Kunden Vorteile wie raschere und differenziertere Auskünfte über das gesamte SBB-Angebot und einen einfachen, schnellen und problemlosen Verkauf. Mit PRISMA wurde zudem die Basis für die Übernahme neuer und moderner Technologien gelegt (z.B. Anschluss an Internet, sprechender Fahrplan).

Für die Bahnen bringt PRISMA – zusammen mit dem Zugspersonalgerät (ZPG), dem tragbaren Handcomputer für die Zugbegleiter – rationellere Arbeitsabläufe, grössere Flexibilität bei Preis- und Sortimentsänderungen sowie direkt mit dem Verkauf verknüpfte Abrechnungen zwischen in- und ausländischen Partnerbahnen.

Sicherheit, auch im Rückblick...
Aufmerksam beobachtet der Lokomotivführer seine Passagiere, die dank höherer Perrons rascher, bequemer und sicherer ein- und aussteigen.

