

Bundesamt für Verkehr BAV
Herr Dr. Peter Füglistaler, Direktor
Herr Gery Balmer, Vizedirektor
3003 Bern

Bern, 08. Juni 2018

Zugang zum Vertrieb von öV-Mobilitätsdienstleistungen Stellungnahme its-ch

Sehr geehrte Herr Balmer
Sehr geehrte Herr Füglistaler

Wir bedanken uns für die Möglichkeit zur Stellungnahme zum «Zugang zum Vertrieb von öV-Mobilitätsdienstleistungen» und die Möglichkeit, auf den Input der öV-Branche Bezug nehmen zu können. Unser Schreiben basiert auf den weitergeführten Arbeiten der Experten-Arbeitsgruppen von its-ch, einer ersten Sicht auf die online-Umfrage mit bislang mehr als 150 Antworten sowie den ersten 8 Interviews mit Anbietern und Entwicklern von innovativen Vertriebs- und Informationssystemen. Der Vorstand von its-ch ist in diese Stellungnahme einbezogen worden.

Wie bereits in unserer ersten Stellungnahme vom 18. April 2018 erwähnt, verfolgt its-ch das Ziel der Optimierung des Gesamtmobilitätssystems nach den Kriterien Effizienz, Kapazität, Sicherheit, Ökologie und Nachhaltigkeit; dabei ist its-ch gegenüber Anbietern oder Teilbranchen neutral.

Die öV-Vertreter im Vorstand von its-ch vertreten die bereits von der öV-Branche eingebrachte Position. In folgenden Punkten der nachstehenden Ausführungen ergibt sich daher eine abweichende Position:

- Provisionen und Service Après-Vente
- Tarifhoheit und Tarifmodelle
- Konkurrierende Angebote auf der NOVA-Plattform und Schutz der künftigen Investitionen

Bemerkungen zum Anschreiben und Faktenblatt

Wir stützen die im Anschreiben des BAV aufgeführte Stossrichtung der Eröffnung von Innovationspotentialen zur Förderung der multi- und intermodalen Mobilität. Wie ebenfalls schon im ersten Schreiben aufgeführt, sehen wir in der Öffnung der Systeme und Daten einen massgeblichen Innovationstreiber, der sich in der jüngsten Geschichte manifestiert hat. Die Beherrschung der genannten Risiken lässt sich mit einem geeigneten Mix aus technischen und regulatorischen Massnahmen erreichen. Die genannten festzulegenden Rahmenbedingungen sind dabei nicht nur für die öV-Unternehmen wichtig, sondern auch für die Entwickler

innovativer Leistungen, um durch Rechtssicherheit das Risiko in die Investitionen zu minimieren. Eine einheitliche, einfache Regelung ist daher ausdrücklich zu begrüssen; das gilt auch für die aufgeführten Grundsätze des Diskriminierungsverbots, der Transparenz und der Kostentragung. Diskriminierend können sich Regelungen der Provisionierung und technische Hemmnisse auswirken. Provisionen müssen für alle Teilnehmer gleich sein. Sie dürfen nicht strukturerhaltend wirken und innovative Kanäle oder Systeme in der Entwicklung, Einführung und Betrieb behindern. Bei einem Verzicht auf Provisionen muss sichergestellt werden, dass alle Unternehmen dann gleich lange Spiesse haben. Es wäre unverständlich, wenn öV-Unternehmen über Subventionen ihre Kosten abgelten lassen können, andere Marktteilnehmer jedoch nicht. Wie in jeder Vertriebskette sollten die Aufwände entgolten werden. Technische Hemmnisse können beispielsweise die Verpflichtung zu telefonischen Auskunfts- und Service après vente-Leistungen sein, wenn rein digitale Kanäle zur Verfügung gestellt werden. Das Innovationspotential wird nur dann erfolgreich stimuliert werden können, wenn die Eintrittshürde klein ist.

Kritisch sehen wir das Beharren auf dem heutigen Modell der Tarife und -höhe. Wir wollen nicht die unternehmerische Freiheit der Unternehmen des öffentlichen Verkehrs beschneiden. Wir stellen aber fest, dass das heutige Tarifsysteem des öffentlichen Verkehrs ausserordentlich kompliziert ist, dabei aber kaum eine oder keine Lenkungsfunktion entwickelt bezüglich einer besseren Verteilung der Auslastung, der Sicherheit oder Ökologie der Angebote. Es ist vorstellbar, dass «Mobility as a Service»-Vermittler bessere Modelle finden können, die gleichzeitig die Einnahmen der Verkehrsunternehmen erhöhen können.

Grundsätzlich empfehlen wir, die Entwicklung von neuen Tarifmodellen in einem explorativen Stil anzugehen. Die modernen Technologien erlauben solche Tests mit beliebig konfigurierbaren Teilnehmergruppen, Sortimenten (Einzelfahrten wie Abos) und regionalen Beschränkungen. Dies könnte in einem der genannten Pilot- und Forschungsprojekten angegangen werden. Ebenfalls in einem solchen kann überprüft werden, ob und wie Anbieter von dritten Leistungen, also nicht von Mobilitätsleistungen, bei den Nutzern mit Service-Bündeln akzeptiert werden.

Eine Bemerkung: das «Planungsparadigma» scheint die Denkgrundlage der aktuellen Vorschläge zu sein. Allerdings wird ein grosser Teil der Mobilität heute nicht so konsumiert, sondern entweder als Routine oder spontan. Dies ist dank dichter Verkehrssysteme und Konzepten wie dem Taktfahrplan in der Schweiz einfach möglich. Mit der Einführung von Systemen zur automatischen Reiseerfassung verstärkt sich dies noch, insbesondere wenn alle Verkehrsträger inkludiert werden können.

Input Branche «Zugang Dritter zum öV-Vertrieb»

Wir begrüssen die bereits erzielten Schritte der öV-Branche sehr. Sie entwickelt sich damit entlang des bereits gemachten Weges mit der Öffnung des öV-Vertriebssystems für alle konzessionierten öV-Unternehmen und der Open Government Data-Plattform für öV-Kundeninformation. Wir bedauern jedoch, dass die Branche keinen Bedarf nach einer verlässlichen rechtlichen Regelung sieht und eine «Branchenlösung» anstrebt. Diese ist aus Optik der Gesamtmobilität nicht hinreichend. Dieser Eindruck bestärkt sich in der langen Auflistung von möglichen Hindernissen und Einschränkungen. Andererseits ist es verständlich, dass die öV-Unternehmen Interessen am Austausch von Daten und an der Nutzung von Daten haben; hier meldet die öV-Branche ein berechtigtes Interesse und Handlungsbedarf an. Für eine multimodale Verkehrswelt ist es unabdingbar, dass Daten zwischen den Beteiligten ausgetauscht werden können. Dies ist übrigens nicht nur auf die Nutzer, Vermittler und Leistungserbringer beschränkt, sondern auf weitere Interessierte wie die öffentliche Hand, Planer und die Forschung.

Betreffend des Provisionierungsmodell haben wir uns schon oben geäussert. Wir möchten hier noch ergänzen, die möglichen Profiteure eines tatsächlichen «Null-Provisions-Modells» zu bedenken: dies werden keine Unternehmen der Mobilitätsbranche sein, sondern Unternehmen, die ihr Geld mit anderen Tätigkeiten verdienen. Dies steigert gerade das Risiko der Entwicklung einer unkontrollierten Abhängigkeit von (Daten-) Unternehmen mit rein betriebswirtschaftlichen Interessen.

Nicht nachvollziehbar ist für uns der «Schutz von künftigen Investitionen». Mit diesem Argument bei unbekanntem künftigen Investitionen liesse sich jede Konkurrenz unterbinden. Wir begrüssen dagegen sehr, dass die Komplexität der NOVA-Plattform nicht erhöht werden soll, insbesondere, wenn dadurch Kostenerhöhungen entstehen. Im Interesse aller potentiellen Nutzer sollte dabei auch berücksichtigt werden, dass die NOVA-Plattform nicht um konkurrenzierende Sortimente erweitert wird, sondern auf die öV-Leistungen optimiert und fokussiert wird.

Die Kostenbeteiligung an den Betriebs- und Entwicklungsaufwänden ist eine verständliche Forderung. Hier ist ebenfalls im Sinne der Reziprozität zu den zu definierenden «Mindestanforderungen» zu fordern, dass die Dritten ein Auskunfts- und ein Auditrecht zu den Kosten der NOVA-Plattform erhalten. Um dafür die vertraglichen Regelungen effizient und diskriminierungsfrei abschliessen zu können, empfehlen wir entweder einen rechtlichen Rahmen oder eine gemeinsam mit allen Stakeholdern entwickelte Governance. Dies wiederum, um die Eintrittshürde für Innovationen niedrig zu halten.

Wir unterstützen die Forderung vollumfänglich, dass alle Mobilitätsanbieter verpflichtet werden, den Zugang zu den relevanten Mobilitätsdaten auf einer für alle Exponenten zugänglichen Plattform zu gewährleisten. Es empfiehlt sich, die auch diese Nutzungsbedingungen mit Vertretern aller Stakeholder zu entwickeln.

Freundliche Grüsse



Dr. Andreas Kronawitter
Geschäftsführer its-ch