

Inhalt

KONTINUIERLICHE VERBESSERUNGEN IM ANGEBOT	1
DER TNW GIBT SICH EINE NEUE RECHTSFORM	2
NEUE TNW GESCHÄFTSSTELLE	2
VEREIN TARIFVERBUND NORDWESTSCHWEIZ	3
JOB-TICKET: SEHR BEGEHRT	3
TNW-EINNAHMEN 2014	4

Der Tarifverbund Nordwestschweiz (TNW) konnte im Jahr 2014 seinen Erfolg ausbauen. Die Verkehrserlöse nahmen um CHF 3,3 Mio. auf insgesamt CHF 253,6 Mio zu. Dies dank einer Steigerung der transportierten Fahrgäste auf einen neuen Höchstwert von 224,6 Millionen und positiver Entwicklung zu höherwertigen Abos. Auch die Zahl der verkauften U-Abos stieg nochmals auf 2'162'263.

Der TNW gab sich eine neue Rechtsform als Verein und konnte Präsidium und Geschäftsführung personell neu besetzen.

ANGEBOT:

Kontinuierliche Verbesserungen

Das Angebot des öffentlichen Verkehrs in der Nordwestschweiz wird laufend verbessert. Unter anderem wurde mit der grenzüberschreitenden Verlängerung der Tram-Linie 8 nach Weil am Rhein das Angebot im Dezember 2014 vor allem im Grenzverkehr zwischen Deutschland und der Schweiz ausgebaut.

Durch den Doppelspurausbau im hinteren Leimental war es möglich, den Takt der Tram-Linie 10 zu verdichten. Das PostAuto Angebot wurde auf allen Linien ausgebaut und auch bei der AAGL gab es verschiedene Verbesserungen.

Die BVB und die BLT stehen vor grossen Erneuerungen ihrer Fahrzeugflotte (Flexity- und Tango-Trams) mit einem Investitionsvolumen von CHF 350 Millionen. Die anfallenden Mehrkosten werden durch Effizienzsteigerung in den Transportunternehmen und durch höhere Beiträge der öffentlichen Hand gedeckt.

Zudem wurden die Tarife zum Fahrplanwechsel vom 14. Dezember 2014 um durchschnittlich 4,3% erhöht.

Für Dezember 2015 ist keine Tarifierhöhung geplant.



Mehr als eine Neuerung ist die Ticket App. Sie ist schweizweit eine kleine Sensation.

«Tickets» ist die erste Smartphone-App der Schweiz für Verbundtickets: Schnell, einfach und sicher.



Nur zwei Klicks – und das Billett befindet sich auf dem Smartphone.

Die neue Ticket-App kann im gesamten TNW-Gebiet genutzt werden – ohne aufwändige Registrierung oder Passwort.

NEUGRÜNDUNG ALS VEREIN:

TNW gibt sich eine neue Rechtsform

Der Tarifverbund Nordwestschweiz (TNW) hat sich an seiner Vollversammlung anfangs Dezember 2014 eine neue Rechtsform gegeben: Statt wie bisher als einfache Gesellschaft zeichnet er neu als Verein. Mitglieder im Verein TNW sind die sechs Transportunternehmen und die fünf Nordwestschweizer Kantone. Zum Präsidenten wurde Andreas Flury gewählt. Operativ geführt wird der TNW durch eine neu geschaffene Geschäftsstelle.

Der TNW wurde 1987 als erster integraler Tarifverbund der Schweiz gegründet. Seit Jahren stehen der TNW und sein Kernprodukt, das U-Abo, für einen erfolgreichen ÖV in der Nordwestschweiz. Immer wieder hat der TNW mit innovativen, kundenorientierten Produkten, wie beispielsweise dem Mobility Ticket für Hotelgäste, dem Job-Ticket für Arbeitnehmende oder der U-Abo-Card mit RFID-Technologie, überzeugt. Das Ziel blieb stets dasselbe: dem Kunden einen möglichst einfachen Zugang zum ÖV zu bieten und gleichzeitig die Vertriebskosten tief zu halten.

Mit der Neugründung als Verein und einer eigenständigen Geschäftsstelle wollen die sechs Transportunternehmen BVB, BLT, SBB, PostAuto, AAGL und WB sowie die Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft, Aargau, Solothurn und Jura den ÖV in der trinationalen Region Basel stärken und gezielt weiter entwickeln.



Von links: Erich Lagler (BVB); Peter Widmer (Waldenburgerbahn); Andreas Büttiker (BLT); Roman Stingelin (AAGL); Hans Ruedi Rihs (Kt. AG); Sabine Pegoraro (RR, Kt. BL); Hans-Peter Wessels (RR, Kt. BS); Phillippe Receveur (RR, Kt. JU); Michel Berchtold (SBB); Roland Fürst (RR, Kt. SO); Patrick Zingg (PostAuto); Dr. Andreas Flury (Präsident TNW)

PERSONELLES:

Neue TNW-Geschäftsstelle



Dr. Andreas Flury
Präsident

Dr. Andreas Flury (64) studierte an der ETH Zürich Kulturingenieur und schloss die Ausbildung mit dem Geometerpatent ab. Er wirkte langjährig für die ETH im Bereich Planungsmethodik. 1998 übernahm Andreas Flury die Gesamtprojektleitung der Glattalbahn und führte das Projekt über die Projektierung, Realisierung, Inbetriebnahme bis zum Projektabschluss Ende 2012. Ab 2001 führte er das Unternehmen VBG Verkehrsbetriebe Glattal AG als Direktor. Seit Anfang

2013 unterstützt Andreas Flury als selbständiger Berater öffentliche und private Auftraggeber in Entwicklungs- und Veränderungsprozessen. Neben dem TNW-Präsidium ist Andreas Flury als Präsident des Verwaltungsrats der Limmattalbahn AG und als Mitglied des Verwaltungsrats des Regionalverkehrs Bern-Solothurn (RBS) tätig. Seit März 2013 ist er ausserdem in einem Teilzeitmandat Geschäftsführer des Vereins und seit Anfang 2015 auch der Stiftung Swiss Innovation Park.



Adrian Brodbeck
Geschäftsführer

Adrian Brodbeck wurde als neuer Geschäftsführer gewählt. Er übernimmt die Leitung der Geschäftsstelle per 1. März 2015. Er hat an der Universität Basel Betriebs- und Volkswirtschaft studiert und verfügt über langjährige Führungserfahrung in den Bereichen Finanz, Marketing & Verkauf, Produktentwicklung und Change Management auf nationaler wie auch internationaler Ebene und ist erfahren im Gestalten von Business-Prozessen.

INTERVIEW:

Verein Tarifverbund Nordwestschweiz

Interview mit Dr. Andreas Flury, Präsident TNW:

Warum hat sich der TNW eine neue Organisationsform gegeben?

Auslöser waren zwei Hauptgründe: Einerseits wollten die Kantone in ihren Funktionen als Besteller der ÖV-Angebote enger in den Entwicklungs- und Gestaltungsprozess eingebunden sein. Andererseits war die Zeit reif, die Organisation nach den Grundsätzen einer wirkungsvollen Führung (Governance) neu aufzustellen.

Was hat sich geändert?

Für den Kunden hat sich bis jetzt mit grosser Wahrscheinlichkeit kaum etwas verändert. Dagegen wurden die organisatorischen und führungs-mässigen Voraussetzungen für eine zukunftsorientierte Entwicklung des TNW geschaffen. Für alle TNW Organe, auch für die neu geschaffene Geschäftsstelle, wurden die Aufgaben-, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten schriftlich definiert. Sämtliche Tätigkeiten des TNW wurden in einer Prozesslandkarte zusammengefasst.

Welche Schwerpunkte setzt sich der TNW im Jahr 2015?

2015 liegt der Fokus auf drei Punkten: Die 2014 entwickelten Grundsätze zur strategischen und operativen Führung werden umgesetzt. Im 1. Quartal konnte dazu die Geschäftsstelle mit einem Kernteam neu besetzt werden. Zweitens wird aktuell die TNW Verbundstrategie 2015–2018 prozesshaft entwickelt und voraussichtlich Mitte Jahr von der TNW Versammlung verabschiedet. Aus der Strategie werden drittens konkrete Projekte definiert und bearbeitet. Themen dazu sind für 2015: Marketingstrategie 2016–2019, Einnahmenverteilung, Ertragsmanagement und das Rollenmodell im Vertrieb zwischen den TUs und dem TNW.

Wo steht der TNW im Jahr 2020?

Die Vision ist, dass der TNW 2020 ein trinationaler, durchlässiger Tarifverbund sein wird, welcher spezifische, strategische Marketingaufgaben ausführt und mit dem Preis-

system Schweiz stark vernetzt ist. Der TNW ist dann gut aufgestellt, wenn der ÖV in der Region als einfaches, verständliches und handhabbares Gesamtsystem mit hürdenfreiem Zugang wahrgenommen wird. Dies soll sowohl für mobilitätsbehinderte als auch für alle Kunden generell gelten.

JOB TICKET:

Sehr begehrt – das U-Abo für Arbeitnehmer

Seit 2002 haben Unternehmen die Möglichkeit, ihren Mitarbeitenden ein U-Abo zum Junioren-Tarif anzubieten: das Job-Ticket. Die Differenz zum Vollpreis wird dabei vom Arbeitgeber übernommen. Die Anzahl Unternehmen, die ihren Angestellten dieses beliebte Produkt anbieten, wächst seit Jahren kontinuierlich an auf derzeit 88 Firmen.

2014 sind folgende Unternehmen hinzugekommen:

Archroma Management, Colgate-Palmolive (GABA), Cenduit, Ricola, FrimaKoruma, Swiss AviationSoftware, TALLY-WEIJL.

2014 wurden über 10'000 Jahres-U-Abos im Job-Ticket-Bereich verkauft.



2014 wurden 224'605'909 Fahrgäste transportiert. 661'093 Personen mehr als im Vorjahr.



Der TNW konnte im Jahr 2014 seinen Erfolg ausbauen. Der Ertrag konnte um CHF 3,3 Mio. (+1,3%) auf insgesamt CHF 253,6 Mio. erhöht werden. Die Einnahmewachse resultieren auf Mehreinnahmen bei U-Abo, im Halbtax/GA-Bereich sowie auf höhere Erträge bei den Mehrfahrtenkarten und den Tageskarten. Im 2014 nahmen die Stückzahl der verkauften U-Abo-Verkäufe 0,04% zu, der Umsatz hingegen nahm um 0,63% zu. Dies ist auf eine Verschiebung von den Junioren-Abos zu den Erwachsenen zurückzuführen. Zudem gab es Mehreinnahmen bei der Halbtax/GA Abgeltung. Insgesamt wurden 2'162'263 MonatsAbos (Jahres-Abos auf MonatsAbos umgerechnet) verkauft. Damit weist der TNW nach wie vor die höchste Abo-Dichte aller Tarifverbände der Schweiz auf.

Bei der Herkunft der Abonnenten zeigt sich für 2014 folgendes Bild: 43,0% der U-Abo Kunden wohnten im Kanton Basel-Landschaft, 40,5% im Kanton Basel-Stadt, 7,9% im Kanton Aargau und 4,5% im Kanton Solothurn. Die restli-

chen 4,1% verteilen sich auf weitere Kantone sowie auf Deutschland und Frankreich.

Die Zahl der transportierten Fahrgäste belief sich 2014 auf 224'605'909 und nahm um 661'093 zu (+0,3%). Die zurückgelegten Personenkilometer betragen 855'032'621 und nahmen um 13'668'116 zu (+1,6%).

Die Einnahmen wurden 2014 aufgrund nachfragebezogener Leistungen wie folgt auf die Transportunternehmen verteilt:

BVB Basler Verkehrsbetriebe	48,46%
BLT Baselland Transport AG	22,23%
SBB Schweiz. Bundesbahnen	18,20%
PostAuto Nordwestschweiz	6,22%
AAGL Autobus AG Liestal	3,73%
WB Waldenburgerbahn AG	1,12%
SBG SüdbadenBus GmbH	0,04%

Einnahmen TNW nach Bereich (CHF)	2014	2013	Anteil %
Abonnemente	172'003'705	170'923'729	67,9
Einzelbillette	33'078'247	33'171'277	13,0
Mehrfahrtenkarten	16'310'992	15'759'204	6,4
Tageskarten	9'703'320	9'267'340	3,8
General-/Halbtax-Abo	19'236'027	18'538'584	7,6
Diverses	3'254'751	2'625'989	1,3
Total	253'587'042	250'286'123	100

Impressum

Ausgabe Juni 2015
Herausgeber TNW Tarifverbund Nordwestschweiz

Adresse TNW Tarifverbund Nordwestschweiz, Stänzlergasse 3, CH-4051 Basel
Telefon 061 283 23 23
info@tnw.ch, www.tnw.ch