



Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt

An den Grossen Rat

08.5009.02

WSD/P085009
Basel, 2. April 2008

Regierungsratsbeschluss
vom 1. April 2008

Schriftliche Anfrage Christine Heuss betreffend „gleitende“ Jahres- und Monatsabonnemente bei den Basler Verkehrsbetrieben

Der Grosser Rat hat an seiner Sitzung vom 16. Januar 2008 die Schriftliche Anfrage Christine Heuss dem Regierungsrat überwiesen:

„Jeweils zu Jahresende und -beginn herrscht vor den Schaltern der BVB ein dichtes Gedränge; lange Warteschlangen bilden sich, die gestern zum Beispiel am Barfüsserplatz bis gegen die Steinenvorstadt hin reichte. Viele Leute wollen ihr Jahres- oder Monatsabonnement erneuern, das bis jetzt nur das Kalenderjahr, resp. einen vollen Monat umfasste.“

Viel sinnvoller wäre es, auch bei der BVB gleitende Jahres- und Monatsabonnemente einzuführen, die ab Ausstellungstag für ein Jahr, resp. einen Monat gültig sind, so wie es die SBB bereits kennen.

Ich frage deshalb den Regierungsrat an, ob bei der BVB nicht auch gleitende Abonnemente eingeführt werden könnten.

Christine Heuss“

Wir beantworten diese Schriftliche Anfrage wie folgt:

Wie die Anfragestellerin richtig bemerkt, kennen die SBB das System des Fliessdatums für ihre Abonnemente. Im Vergleich zum bewusst einfach gehaltenen Sortiment des Tarifverbundes Nordwestschweiz (TNW) ist das Sortiment der SBB wesentlich komplexer, bedingt durch die Anforderungen im Fernverkehr und der dadurch bedingten nationalen und europaweiten Verflechtung. Dies hat zur Folge, dass die SBB wesentlich aufwändigeren Vertriebssysteme bereitstellen müssen als der TNW für den Nah- und Regionalverkehr. Entsprechend können die SBB auch komplexere Fliessdatum-Abonnemente anbieten.

Die Ausrüstung des TNW mit dem SBB-System wäre sehr teuer und unverhältnismässig. Das einfache Sortiment des TNW hat es ermöglicht, auch das Vertriebssystem einfach zu gestalten, so dass der TNW immer noch sehr tiefe Vertriebskosten von nur rund 3,5% aufweist. Davon profitieren vor allem die Kundinnen und Kunden dank günstigen Abonnementspreisen. Zwar wäre es auch im TNW grundsätzlich möglich, Abonnemente mit Fliess-

datum einzuführen. Dies hätte aber in jedem Fall höhere Kosten und geringere Erträge zur Folge:

- Das Handling der Abonnemente im Backoffice wird wesentlich komplizierter und damit teurer. Beim heutigen System erhalten z.B. Monatsabo-Kundinnen und -Kunden gegen Jahresende sechs Einzahlungsscheine für die Monate Januar bis Juni des Folgejahres zugestellt. Sie können dann einfach die gewünschten Monate einzahlen. Bei einem Fliessdatum-System wären solche Abläufe deutlich komplizierter, oder die Kundinnen und Kunden würden ihr Monatsabo vermehrt am Schalter kaufen, was die Kosten ebenfalls erhöht.
- Flexibilität hat seinen Preis. Der niedrige heutige Abonnementspreis berücksichtigt die Tatsache, dass die Kundinnen und Kunden im Durchschnitt ein Abonnement nicht täglich nutzen. Die Flexibilität eines Fliessdatum-Monatsabos erlaubt es, das Folge-Abo erst an dem Tag zu lösen, wo es das erste Mal wieder benötigt wird. Das führt dazu, dass bei gleichen durch die Kundin oder den Kunden in Anspruch genommenen Leistungen im Durchschnitt weniger Abos verkauft und dadurch Einnahmenausfälle entstehen würden. Diese Ertragsminderung müsste durch einen höheren Abo-Preis ausgeglichen werden.

Im Vorfeld der Einführung des neuen Billett-Vertriebssystems hat deshalb der TNW im gesamten Einzugsbereich mit einer breit angelegten Marktforschungsstudie die Kaufbereitschaft für verschiedene neue U-Abo-Typen mit einem Zusatznutzen erhoben. Dabei wurde allen Beispielen ein Aufpreis von CHF 10 zugrunde gelegt.

Das Ergebnis war eindeutig: Einzig die Übertragbarkeit war den Befragten ein Aufpreis wert. Für die Bezahlung eines Aufpreises, bloss um ein Abo mit Fliessdatum zu erhalten, bestand praktisch keine Kaufbereitschaft. In der Folge wurde auf die Einführung der Option des Fliessdatums verzichtet.

Um gleichwohl Monatsabo-Kundinnen und -Kunden vor oder nach einer längeren Ortsabwesenheit, z.B. Ferien, eine Möglichkeit zu bieten, nicht ein Abo für einen ganzen Kalendermonat kaufen zu müssen, wurden mehrtägige Tageskarten geschaffen. Wer also beispielsweise die ersten drei Juliwochen in den Ferien ist, kann sich für die letzte Juliwoche eine mehrtägige Tageskarte für zwei, drei, vier oder sieben Tage kaufen. Ebenfalls berücksichtigt das Jahresabo mit seinem Preis die durch das Jahr eintretenden Ortsabwesenheiten, indem es für den Preis von zehn Monatsabos zu kaufen ist.

Auch die von der Anfragestellerin erwähnten langen Warteschlangen zu Jahresende und -beginn vor den Schaltern des BVB-Kundenzentrums am Barfüsserplatz sollten künftig der Vergangenheit angehören. In Zukunft kann mit der Maestro- oder Postcard das U-Abo an den Billettautomaten erneuert werden. Dank gut verhandelter Konditionen gelang es dem TNW, auf dieser Basis wiederum eine sehr kostengünstige Vertriebslösung für das U-Abo zu realisieren, wovon letztendlich auch die Kundinnen und Kunden profitieren. Das Anstehen vor einem Schalter entfällt ebenso, wie die von PostFinance oder den Banken erhobene Gebühr für das Zurücksenden des abgestempelten Postscheck-Abschnittes. Zudem ist die Erneuerung des U-Abos an jeder beliebigen Haltestelle möglich.

Der Regierungsrat kommt daher zum Schluss, dass der TNW aus nachvollziehbaren Gründen auf die Einführung des Fliessdatums für das U-Abo verzichtet hat.

Im Namen des Regierungsrates des Kantons Basel-Stadt



Dr. Guy Morin
Präsident



Dr. Robert Heuss
Staatsschreiber