

Gruppe A
einfache Probleme lösen
(SAC, ...)

bedienen zu
einfach

schoneller durch
mehr Möglichkeiten
echte intermodales System

nichts organisieren müssen
"don't think" & login/onboard

günstiger

Lilblingsanbieter
fuhservice (Versicherung)

einfach steuern
(ohne alles)
angenehm
(less crowded)

Belohnung (Points)
für Treue

Schon alles
Systeme weise
sich an
vorher festlegen

administratives lästiges
abnehmen (Spam, Steuerung)

NUTZER
SICHT

War muss produziert werden
& andere das mit sich
neue Angebote
& Geschäftsmodelle
Verkehr besser
versteht
Sitzraum
Sitzstühle

Kostenkontrolle
geht verloren
zu kompliziert
durch viele Logins
etc.

Risiken
falsche Identifizierung
(richtig) geht
zu viele Angebote
schwierig zu vergleichen

Wartes Ressourcen
"über 134T hinaus"

Frust
Nachfrage Management
wird System wird
(überwiegend) handgeleitet
alle gleiche IDEE

anonym
risiko?

Betreiber

Vorhersagbarkeit
der Nachfrage

geplante
Einsparung
für Assets

Wünsche

Kunde bleibt trotz
Anstieg

Umsatzzicherung
Ertrags "

Kundendaten
f. Kundenbeziehung

DAFEN
Angebot
spezifischer

Chance
Vermittler

bessere Kapazitäts-
lastung

Sichtbar machen
von Marken der
Betreiber

Risiken

starker
Anschau / Infra-
struktur

Verlust der Kunden-
Schnittstelle

zu Best-Practices
Angebot

Umsatzverlust

weniger Ressourcen ver-
loren durch Virtualisierung

WÜNSCHTE

Gruppe C

- o Angebots-Gestaltungsfreiheit
(7 preislich, eher kombinatorisch)
- o Breiter / Attraktives Angebot => viele Kunden erreichen.
- o L ggf. cherry picking (ÖU-Angebote nur als "irrtümlich-Überschuss" auf meiner Plattform)
- o ↳ service public
- o Passagierrechte sollten nicht kommen
nicht kümmern
- o Kein SAV
- o Sitzplatzgenaue Reservation
- o Möglichkeit Leistungen in den Transport FZ anbieten können
- o Operatives Geschäft könnte kann im Ausland sein.
- o Transparenz von NVA für Anlastungsprognosen

Risiken

Gruppe C

- o ÖV-Branche schafft Verschönerungsprovision ab.

(o Rahmenbedingung: CH-Arbeitsrecht)

~~Wettbewerb~~

- o Konkurrenz (durch Marktöffnung)
- o Nutzungskosten NOVA

CHancen

- o Kunden-Schnittstelle / E-Kontakt
 - ↳ Up-/Cross-selling
- o Mobilitätsdaten sammeln / analysieren /
→ ggf. verkaufen.
- o

Frage 3

PRO

- ③ > Inno-Schub
- > Wettbewerbsförderung
- > Subventionierungsbedarf sinkt
- > Standortvorteil (für alle Unternehmen)

3.1

> OK im Prinzip

3.2a

- a) > Zugang nötig
- > einfach sein (Hürde)
- > Schutz vor subventionierten Service public Leistungen

Contra

- ③ > Gefahr der Monopolisierung
- > Schwierigkeit Kontrolle Rahmenbedingungen
- > Risiko steigender Gesamtkosten
- > Gefahr der Fragmentierung & Intransparenz über Vermittler

3.1

3.2)

~~20~~
20

Rahmenbedingungen

A

> Gewährleistung Zugang zu Mobilität für alle

> RailCom muss Macht haben & initiativ sein

3.2 u) Wer definiert die Hürden (Genuss)?
(analog zu FINMA)

b) Ausgewogen: neutrale Stelle für Def.

c) Reziprozität mit Angeboten d'ho

d) Informationsfluss gesichert

Frage 2 Beurteilung der Breitbandbestimmung

- grundsätzlich gut
 - Was ist mit Non-ÖV-Betrieb
 - Angebotsdaten müssen öffentlich sein
- Der Vermittler steht im Vordergrund
- Hat nichts zu tun mit intermodalem Verkehr
- Plattformbetreiber?
 - ↳ neutraler Betreiber
 - ↳ Integrator
 - ↳ Rolle Bund → Investor

} Effekt für Steuerzahler?
- Verordnung → PBG-Anpassung?
- Sofort für alle Player gleiche Bedingungen
- bestehendes "Wissen" für alle

Frage 5

Datenbearbeitung / Datenschutz

- Vorteil, wenn Datenschutzregelung ändern bzgl. kundenspezif. Angebote
- Wunsch: Kunde definiert, wer Daten erhält entsprechend Service
- Autom. Ticketing → Weg bekannt?
- Vorgaben zur "Vorratsdatenspeicherung"?
- Änderung positiv für ÖV-Unternehmen, nicht für Kunden?

4a) Sicht Vermittler

- JA, wollen wir klar :-)
-

4b)

- Ja – ohne Einschränkung der Daten (Nutzung)
 - Kostentransparenz für Daten (Nutzung)
 - Öffentlicher Standard für Vertriebschnittstelle / Datenformate
 - Auditierbarkeit einfordern.
- Balance finden zwischen zu viel / zu strenge ~~z~~ Vorgaben vs. Liberal



- o Positive Entwicklung (→ Vorüberdauer)
- o kein Zeitrahmen → nicht klar, wann Umsetzung erfolgt
- o Entwicklung von komplexen Modellen in IT-Systemen
- o Neue Player gehen aufs „System“ mit neuen Geschäftsmodellen
- o Das im Gesetz beschriebene Umfeld kann zu kompletten Änderungen führen
- o Vorlage schafft neue Marktdynamik
- o Migros & Co übernehmen Anbieter
- o Spannende Entwicklung: Umsetzung wird zeigen, welcher Regulierungsgrad notwendig
- o Trägheit in Umsetzung & Verhaltensänderung
- o Wird sich zeigen, wer gewinnt/verliert
- o Welche Packages (mehr als Mobilität) sich durchsetzen
- o Weg vom klassischen prepaid-ÖV-Ticket
- o Veränderung Bezahlung