

## TNW Tarifverbund Nordwestschweiz

**Mit 2'037'972 verkauften U-Abos ist der Rekord aus dem Jahr 2006 im 2007 nochmals übertroffen worden. Die Gesamteinnahmen stiegen dank Mehrverkäufen im Bartarif und einer Tariferhöhung im U-Abo-Bereich auf über 215 Millionen an. Wie in keinem anderen Jahr zuvor war das 2007 von der Entwicklung der neuen TNW-Vertriebsplattform geprägt. Hinter den wichtigsten Schlagworten wie bargeldloses Bezahlen, U-Abo als Kundenkarte, Touchscreen, Verfügbarkeit des gesamten Billettsortiments steckt ein komplexes, vernetztes System, das in der schweizerischen Verbundlandschaft eine neue Ära eingeläutet hat.**

### Neue Vertriebsplattform im TNW eingeführt

Eine Ära geht zu Ende, eine neue hat begonnen. Mit rund zwanzig Jahren haben die 580 alten Billettautomaten des TNW ihre maximale Lebensdauer erreicht. Die alten Geräte werden abgelöst, sie sind nicht mehr entwicklungsfähig, und es können kaum noch Ersatzteile beschafft werden. Überdies sind einzelne Produkte des TNW, beispielsweise das internationale TicketTriRegio, nicht lösbar. Dasselbe gilt für die 230 Chauffeur- und 120 Kioskverkaufsgeräte, für die sich ebenfalls eine Erneuerung aufdrängt.

Der Informationsaustausch an den neuen benutzerfreundlichen Geräten erfolgt über Touchscreen. Hierbei erscheinen die drei meistverlangten Billette in Basel und der Agglomeration (Kurzstrecke, Einzelbillett für 1 und 2 Zonen) auf dem Startbildschirm.

Das weitere Angebot wird in Rubriken übersichtlich dargestellt. Die Menüführung ist mehrsprachig. Neben Deutsch sind die Sprachen Französisch, Italienisch und Englisch anwählbar.

### Die U-Abo-Card als neuer Vertriebskanal

Das neue TNW-Ticketvertriebssystem bietet als vernetzte Lösung viele Vorteile. Die neuen Automaten werden nicht nur das gesamte Billettsortiment bereithalten, mit dem auch komplexe Tickets wie Gruppenbillette gelöst werden können, sondern sie verfügen zusätzlich über ein Bezahlterminal mit Kartenleser. Damit können Billette via Postcard oder MaestroCard auch bargeldlos bezahlt werden. Der Automat akzeptiert neben Schweizer Franken auch Euro.



Einen Quantensprung stellt die vereinfachte Handhabung von Monats- und Jahresabonnements dar. Mittels einer Kundenkarte im handlichen Kreditkartenformat, der U-Abo-Card, kann das U-Abo ab Frühling 2008 über eine berührungslose Schnittstelle direkt am Billettautomaten verlängert werden. Somit entfällt für die Kunden das Anstehen an den Verkaufschaltern der Post und Verkehrsbetriebe. Mittelfristig soll die U-Abo-Card an Bedeutung zulegen gegenüber dem bewährten, aber gebührentechnisch wesentlich teureren abgestempelten Einzahlungsschein.



Mit dem Publikumstest im Oktober 2007, bei dem am Barfüsserplatz und der Heuwaage sechs neue Billettautomaten realen Bedingungen ausgesetzt wurden, ging das Projekt in seine finale Phase. Bis zur UEFA EURO 2008 im Juni 2008 wird das System zum grössten Teil implementiert sein.

Das hochkomplexe Informatikprojekt beschäftigte in der rund zweijährigen Entwicklungszeit zahlreiche Personen des TNW und erforderte intensive Zusammenarbeit mit der Herstellerfirma Atron. Die Pionierarbeit für die erste voll integrierte Vertriebsplattform eines Tarifverbunds in der Schweiz kommt jedoch letztlich nicht nur dem TNW und seinen Kunden zugute, sondern auch anderen Organisationen in der schweizerischen Verbundlandschaft, die ebenfalls neue Vertriebssysteme einführen werden.