



# T615

Condizioni concernenti le offerte per il tempo libero e per le ditte e disposizioni comuni d'emissione

Edizione 10.12.2023

## Indice

1	Disposizioni generali.....	5
2	Utilizzazione dei dati.....	6
20	In generale.....	6
21	Disposizioni esecutive.....	6
3	Biglietti risparmio e cambiamenti di classe risparmio.....	7
30	Avvertenze preliminari.....	7
31	Campo d'applicazione.....	7
32	Offerta.....	7
33	Prezzo.....	8
34	Mancati introiti dal metà-prezzo.....	9
35	Reporting.....	9
36	Costi.....	9
37	Comunicazione.....	9
4	Offerte delle tariffe 601 e 654.....	10
40	Disposizioni generali.....	10
41	Offerte supplementari temporanee secondo la T654.....	10
41.1	Carta giornaliera a prezzo ridotto per il metà-prezzo e la tariffa piena.....	10
41.2	Carte giornalieri Duo.....	11
41.3	Metà-prezzo di prova.....	11
41.4	Abbonamento generale di prova.....	11
41.5	Carta giornaliera per 2 giorni per il metà-prezzo e la tariffa piena.....	11
41.6	Buono metà-prezzo da CHF 25.-.....	11
42	Offerte supplementari temporanee secondo la T600.....	12
5	Offerte per il tempo libero.....	13
50	Disposizioni generali.....	13
51	Tassi di ribasso accordati da RailAway e relative disposizioni.....	13
51.1	Viaggi di gruppo.....	13
51.2	Viaggi individuali.....	13
51.3	Misure di promozione delle vendite nell'ambito di partenariati mirati.....	14
52	Disposizioni per le imprese di trasporto.....	14
52.1	In generale.....	14
52.2	Condizioni quadro per le imprese di trasporto.....	14
52.3	Ribassi accordati per la regione servita dall'impresa di trasporto.....	14
54	Controlling.....	14
55	Rimborso di offerte combinate.....	15
56	Provvigioni.....	15
57	Biglietti speciali.....	15
57.1	Biglietti speciali a destinazione fissa.....	15
57.2	Biglietti speciali emessi come Online-Ticket con codice promozionale al Ticket Shop FFS.....	16
6	Swiss Travel System SA.....	17
60	In generale.....	17
61	Mandato dei tp.....	17
7	Offerte per le ditte.....	19
70	Delimitazione.....	19
71	Condizioni preliminari.....	19
72	Modello di ribassi online.....	19
72.1	Fatturato con diritto a ribassi.....	19
72.2	Modello di sconti.....	19
72.3	Sconti addizionali per la piena integrazione.....	20
72.4	Bonus sul fatturato.....	20
72.5	Calcolo.....	20

<b>73</b>	<b>Modello di ribassi offline .....</b>	<b>21</b>
73.1	<i>Fatturato con diritto a ribassi .....</i>	21
73.2	<i>Modello di sconti .....</i>	22
73.3	<i>Bonus per pendolari dei TP Svizzera .....</i>	22
<b>74</b>	<b>Controlling .....</b>	<b>22</b>
<b>8</b>	<b>Prezzi.....</b>	<b>23</b>
<b>80</b>	<b>Offerte supplementari temporanee secondo la T 654 .....</b>	<b>23</b>
<b>9</b>	<b>Traffico internazionale .....</b>	<b>24</b>
<b>90</b>	<b>In generale.....</b>	<b>24</b>
<b>91</b>	<b>Non reservation Ticket (NRT).....</b>	<b>25</b>
91.1	<i>Allestimento delle tariffe .....</i>	25
91.2	<i>Tasso di cambio .....</i>	25
91.3	<i>Mandato negoziale con le ferrovie partner estere .....</i>	26
91.4	<i>Promozioni di prezzo temporanee .....</i>	26
91.5	<i>Finanziamento.....</i>	26
<b>92</b>	<b>Included reservation Ticket (IRT).....</b>	<b>26</b>
<b>93</b>	<b>Eurail e Interrail .....</b>	<b>26</b>
93.1	<i>Allestimento della tariffa Eurail/Interrail .....</i>	26
93.2	<i>Organismo Eurail Interrail (Svizzera).....</i>	27
93.3	<i>Finanziamento.....</i>	27
<b>10</b>	<b>Appendice.....</b>	<b>28</b>
<b>100</b>	<b>Contratto STS .....</b>	<b>28</b>

## 0 Avvertenze preliminari

- 00.00 Nel trasporto delle persone che viaggiano sulla base delle condizioni concernenti le offerte per il tempo libero e le ditte, e per quanto di seguito non sia stabilito altrimenti, si applicano le tariffe seguenti:
- 600 Disposizioni accessorie comuni di tariffa per il Servizio diretto nazionale e le comunità
  - 601 Tariffa generale per viaggiatori
  - 600.3 Facilitazione di viaggio per bambini
  - 600.7 City-Ticket
  - 600.9 Rimborsi
  - 601.10 Tariffa per biglietti risparmio
  - 602 Bagaglio
  - 605 Prescrizioni concernenti il trasporto dei viaggiatori su percorsi comuni
  - 652 Tariffa delle carte per più corse
  - 654 Tariffa per gli abbonamenti generali, metà-prezzo, AG Night e offerte supplementari
  - 673 Offer Switzerland - Swiss Travel System
- 00.01 Inoltre, per tutte le offerte menzionate alla cifra 10.00 devono essere osservate le Disposizioni concernenti la vendita nel Servizio diretto dei viaggiatori e dei bagagli (570).
- 00.02 I prezzi si intendono IVA inclusa all'aliquota normale di legge.
- 00.03 Le presenti condizioni concernenti le offerte per il tempo libero e le ditte sono destinate esclusivamente all'uso di servizio; esse non vanno consegnate né lasciate in visione a terze persone.
- 00.04 La presente tariffa è pubblicata in lingua tedesca, francese e italiana. In caso di dubbio fa stato la versione in tedesco.
- 00.05 Per una migliore leggibilità, in questa tariffa si utilizza il maschile generico.

# 1 Disposizioni generali

10.00 Queste prescrizioni contengono le condizioni per l'emissione delle seguenti offerte:

- Biglietti risparmio
- Offerte supplementari temporanee secondo la T601 e la T654, cifra 10
- Offerte per il tempo libero: tassi di sconto RailAway, ribassi accordati dagli shop online delle imprese di trasporto e relative disposizioni
- Offerte per le ditte non contenute nell'offerta regolare.

Le disposizioni di comune accesso per le singole offerte sono riportate nelle corrispondenti tariffe.

## **2 Utilizzazione dei dati**

### **20 In generale**

- 20.00 Detentore dei dati clienti del SDN è l'insieme delle imprese di trasporto partecipanti al SDN, che costituisce una società semplice. Poiché una società semplice è priva di personalità giuridica propria, dunque non può possedere diritti e doveri, il detentore dei dati non è il SDN ma la singola impresa di trasporto con diritti di comproprietà. Con l'emissione di titoli di trasporto del SDN, all'impresa di trasporto emittente (IT intermediaria) non deriva alcuna proprietà sui dati del cliente ottenuti al momento della vendita. La competenza di decidere di ciò che avviene dei dati ottenuti con la vendita dei titoli di trasporto SDN è dei vari organi del SDN.
- 20.01 Conformemente al capitolato d'onere per il mandato SDN, l'incarico per la commercializzazione delle offerte SDN e la gestione della banca dati dei clienti SDN è conferito esclusivamente al mandatario (al momento le FFS). Secondo il «Regolamento per l'utilizzo dei dati dei TP (ReDÖV)», le IT possono attivare specifiche campagne di marketing con dati dei clienti ricavati dai titoli di trasporto SDN personalizzati.

### **21 Disposizioni esecutive**

- 21.00 Le disposizioni dettagliate figurano nella Convenzione 500, Allegato 16 «Regolamento per l'utilizzo dei dati dei TP di Alliance SwissPass (ReDÖV)».

## 3 Biglietti risparmio e cambiamenti di classe risparmio

### 30 Avvertenze preliminari

- 30.00 Per il trasporto di persone che viaggiano con biglietti risparmio o con cambiamenti di classe risparmio si applicano, per quanto non stabilito diversamente qui di seguito, la T600 («Disposizioni accessorie comuni di tariffa per il Servizio diretto nazionale e le comunità partecipanti»), in particolare il cifra 3, E-Tickets e la T601.10.

### 31 Campo d'applicazione

- 31.00 Con l'entrata in vigore della tariffa, le linee di tutte le imprese di trasporto saranno collegate allo 0% di ribasso (collegamento con la tariffa normale). La partecipazione **passiva** ai biglietti risparmio e cambi classe risparmio non causa alcun onere supplementare per le IT.

Ogni impresa di trasporto può accordare ribassi sulle proprie linee per mezzo degli strumenti spiegati alle cifre 33.02 e 33.03. Di seguito queste imprese di trasporto sono designate come partecipanti **attive**.

### 32 Offerta

- 32.00 I biglietti e i cambi classe risparmio sono ottenibili al più presto 60 giorni prima del giorno di viaggio desiderato ed emessi fino a un'ora prima della partenza. Il termine di prevendita dei biglietti di congiunzione ridotti per viaggi internazionali può essere di sei mesi.

#### 32.01 Gestione dell'offerta

Le imprese di trasporto possono regolare autonomamente l'offerta sulle loro linee. A questo scopo, il mandatario SDN mette a disposizione delle imprese partecipanti attive secondo la cifra 31.00 un tool di gestione su base web.

Se un'impresa di trasporto rinuncia alla gestione indipendente dell'offerta, questa viene assicurata dal mandatario SDN. Richieste e ordinazioni possono essere trasmesse a [sparbillette.partner@sbb.ch](mailto:sparbillette.partner@sbb.ch).

Le imprese di trasporto possono inoltrare modifiche fino a sette giorni lavorativi prima del primo giorno di vendita. In caso di mancata osservanza di tale termine, il mandatario SDN può rifiutare la modifica, che viene attuata nei termini consueti. Le modifiche sono accettate solo nella forma corrispondente. Per adattamenti dell'offerta che vanno oltre la dimensione abituale, possono essere applicati termini più lunghi.

### 33 Prezzo

#### 33.00 Parametri generali

Sono stabiliti i seguenti parametri generali:

<b>Definizione del ribasso assoluto</b>	Ribasso minimo 1 <sup>a</sup> classe	CHF 1.50
	Ribasso minimo 2 <sup>a</sup> classe	CHF 1.00
	Ribasso massimo 1 <sup>a</sup> classe	CHF 120.00
	Ribasso massimo 2 <sup>a</sup> classe	CHF 120.00
<b>Definizione dei prezzi minimi</b>	1 <sup>a</sup> classe	CHF 2.70
	2 <sup>a</sup> classe	CHF 2.20
<b>Comunità</b>	Sono emessi biglietti risparmio per le relazioni all'interno delle seguenti comunità tariffarie integrali: <ul style="list-style-type: none"><li>• T651.05 Passepartout</li><li>• T651.13 Ostwind.</li><li>• T651.04 Frimobil</li><li>• T651.22 Mobilis</li></ul> In altre comunità tariffarie integrali non sono venduti biglietti risparmio.  Non sono emessi cambi classe risparmio per relazioni all'interno di comunità tariffarie integrali.	

#### 33.01 Formazione dei prezzi

I biglietti e i cambi classe risparmio sono emessi al prezzo valevole il giorno della validità.

Sui biglietti e i cambi classe risparmio che includono varie relazioni parziali o sezioni, possono essere applicati tassi di riduzione sulla tariffa normale (T601) differenti per sezione o corsa. I differenti ribassi per sezione sono ponderati sulla base dei chilometri di tariffa e aggregati allo sconto al cliente finale. Al riguardo si osservano le norme concernenti il cumulo dei prezzi e dei chilometri. Il ribasso al cliente finale è arrotondato ogni volta al 5% inferiore. La ripartizione degli introiti avviene alla cifra esatta tenendo in considerazione lo sconto accordato per singola impresa di trasporto e sezione.

#### 33.02 Contingentamento

Ogni impresa di trasporto attiva può definire liberamente vari schemi di contingente. Uno schema di contingente include la quantità di biglietti risparmio per classe e livello di riduzione (cfr. capitolo 33.00). Viene inoltre stabilito quanti giorni prima del viaggio il singolo livello di riduzione decade e non può più essere accordato. L'offerta definita in 1<sup>a</sup> classe vale anche per i cambi classe risparmio.

Ogni impresa di trasporto può offrire da un lato uno schema di contingente standard sui propri mezzi di trasporto e, dall'altro, applicare schemi di contingente differenziati in base ai criteri seguenti: numero di treno, codice debitori, collegamento parziale (da posto di fermata a posto di fermata), tipo di giorno della settimana (feriale, sabato, domenica) e categoria di treno (p.e. S-Bahn, R, RE, battello).

Ogni impresa di trasporto può stabilire a piacimento in quale lasso di tempo vengono applicati questi schemi di contingente.

Il mandatario SD gestisce un filtro delle relazioni valevole per più imprese di trasporto, che stabilisce norme per tutte le relazioni.

In questo modo, ad esempio in caso di grandi manifestazioni, è possibile escludere l'emissione di biglietti risparmio per talune destinazioni. Il mandatario SD riferisce regolarmente in merito alle impostazioni del filtro delle relazioni.



### 33.03 Classi di ribasso

Ogni impresa di trasporto partecipante attivamente può fissare autonomamente le classi di ribasso e applicare un numero qualsiasi di combinazioni. Al riguardo vanno osservate le seguenti condizioni generali:

- Il tasso minimo di sconto ammonta al 10% per i paganti intero e i titolari del metà-prezzo (sul prezzo per Abo 1/2)
- Il tasso massimo di sconto ammonta al 70% per i paganti intero e i titolari del metà-prezzo (sul prezzo per Abo 1/2)

Se un contingente è completamente esaurito, la corrispondente sezione di fermate viene collegata alla tariffa ordinaria (0% di sconto)

### 34 Mancati introiti dal metà-prezzo

34.00 Le imprese di trasporto sono autorizzate ad annunciare i mancati introiti sull'emissione di biglietti e cambi classi risparmio derivanti dall'accettazione del metà-prezzo. L'importo mancante viene calcolato come segue:

*normale perdita di introiti sul metà-prezzo \* (1 – ribasso concesso sul collegamento parziale)*

La normale perdita di introiti sul metà-prezzo indica la differenza fra il prezzo intero e il mezzo prezzo.

In questo modo si garantisce la consistenza dell'offerta: la perdita di introiti sul metà-prezzo secondo tariffa normale viene ridotta del ribasso accordato dall'impresa di trasporto.

### 35 Reporting

35.00 Il mandatario SDN fornisce ad ogni impresa di trasporto partecipante attivamente un reporting settimanale e mensile delle vendite.

35.01 Il mandatario SDN allestisce a scadenza annuale una ricapitolazione dei mancati introiti dal metà-prezzo per ogni impresa e la trasmette direttamente a l'Alliance SwissPass.

35.02 Al mandatario SDN possono essere richieste altre elaborazioni, che sono fornite secondo disponibilità.

### 36 Costi

36.00 I costi d'esercizio generati dal sistema sono sostenuti dalle FFS. Gli oneri per la gestione comune dell'offerta sono esposti e conteggiati nell'ambito del mandato SDN.

### 37 Comunicazione

37.00 La comunicazione di marketing dei biglietti e dei cambi classe risparmio è assicurata dal mandatario SDN. In quest'ambito, la piattaforma principale è il sito [ffs.ch.bigliettirisparmio](https://ffs.ch/bigliettirisparmio). Regolari campagne promozionali sono svolte allo scopo di aumentare durevolmente la conoscenza e la vendita dei biglietti e dei cambi classe risparmio. La comunicazione avviene attraverso vari media online o offline quali ad esempio banner, Google AdWords, affissi, articoli PR ecc.). Il sostegno dei partner alle attività di comunicazione come pure il coordinamento con essi dei provvedimenti previsti è auspicato ed è assunto dalle FFS (per contatti: [sparbillette.partner@sbb.ch](mailto:sparbillette.partner@sbb.ch)).

## 4 Offerte delle tariffe 601 e 654

### 40 Disposizioni generali

40.00 Le offerte supplementari temporanee secondo la T654 non sono vendute stabilmente e sottostanno a condizioni particolari.

Le offerte supplementari temporanee secondo le cifre 41 e 42 sono distribuite esclusivamente in collaborazione con terzi (partner media, associazioni, ditte, società ecc.). La distribuzione è organizzata dal Marketing FFS Traffico e Prezzo e Assortimento, dai responsabili di una regione di vendita (RMR/Account Manager) o ancora da un'impresa di trasporto. Le disposizioni di accesso comune figurano nelle T601 e 654.

L'impiego delle offerte supplementari temporanee, come pure i prezzi finali sono comunicati su media pubblici e all'InfoPortal TP.

Solo i servizi centrali di una impresa di trasporto sono autorizzati a stipulare contratti con partner. Essi sono tenuti

- a discutere l'offerta con FFS Traffico
- a informare l'Alliance SwissPass in merito all'offerta concordata
- a informare in tempo utile il personale di vendita e di controllo in merito all'offerta.

40.01 Impiego: le offerte supplementari temporanee secondo le cifre 41 e 42 possono essere utilizzate, di principio, in una o in più differenti categorie. Sono previste le seguenti possibilità:

#### 0 Categoria «Partenariati nazionali»

0.1 Ditte e loro clienti

0.2 Partenariati con i media o di altro genere (a livello nazionale)

0.3 Associazioni e loro membri

#### 1 Categoria «Partenariati regionali»

1.1 Ditte e loro clienti

1.2 Partenariati con i media o di altro genere (a livello regionale)

#### 2 Categoria «Ditte»

2.1 Offerte per il personale (pagate dal personale o dalla ditta)

2.2 Offerte di ringraziamento (pagate dalla ditta)

40.02 Prezzi secondo la cifra 8: Oltre ai prezzi per il segmento Adulti si applicano prezzi differenziati per il segmento Giovani. Questi prezzi possono essere offerti solo se l'azione del partner è accessibile unicamente ai clienti di questo specifico segmento. Fa stato il limite d'età del segmento Giovani stabilito dal partner e non quello ufficiale per i giovani fissato dai TP. È compito del rispettivo manager delle campagne promozionali assicurarsi che questa disposizione venga rispettata.

### 41 Offerte supplementari temporanee secondo la T654

#### 41.1 Carta giornaliera a prezzo ridotto per il metà-prezzo e la tariffa piena

##### 41.10 Disposizioni di accesso comune

Le disposizioni sulla carta giornaliera a prezzo ridotto sono contenute nella T654, cifra 10.2 seg.

##### 41.11 Impiego

Le carte giornaliere ridotte possono essere impiegate per **tutte** le categorie secondo la cifra 40.01.

## **41.2 Carte giornaliere Duo**

### **41.20 Disposizioni di accesso comune**

Le disposizioni sulle carte giornaliere Duo sono contenute nella T654, cifra 10.3 seg.

### **41.21 Impiego**

Le carte giornaliere Duo possono essere impiegate per **tutte** le categorie secondo la cifra 40.01.

## **41.3 Metà-prezzo di prova**

### **41.30 Disposizioni di accesso comune**

Le disposizioni sul metà-prezzo di prova sono contenute nella T654, cifra 13.4 seg.

### **41.31 Impiego**

Il metà-prezzo di prova può essere impiegato nella categoria 1 «Partenariati regionali» secondo la cifra 40.01.

## **41.4 Abbonamento generale di prova**

### **41.40 Disposizioni di accesso comune**

Le disposizioni sull'AG di prova sono contenute nella T654, cifra 8.2 seg.

### **41.41 Impiego**

L'AG di prova può essere impiegato nelle categorie 0 «Partenariati nazionali» e 1 «Partenariati regionali» secondo la cifra 40.01.

All'acquisto di un AG dell'assortimento standard (tutti i segmenti) senza soluzione di continuità all'AG di prova, viene computato il prezzo dell'AG di prova secondo la cifra 80.

## **41.5 Carta giornaliera per 2 giorni per il metà-prezzo e la tariffa piena**

### **41.50 Disposizioni di accesso comune**

Le disposizioni sulla carta giornaliera per due giorni sono contenute nella T654, cifra 10.4 seg.

### **41.51 Impiego**

Le carte giornaliere per due giorni per il metà-prezzo e la tariffa piena possono essere impiegate per **tutte** le categorie secondo la cifra 40.01.

## **41.6 Buono metà-prezzo da CHF 25.-**

### **41.60 Disposizioni di accesso comune**

Sul buono metà-prezzo da CHF 25.- non esistono disposizioni comuni.

### **41.61 Impiego**

I buoni metà-prezzo possono essere impiegati per **tutte** le categorie secondo la cifra 40.01.

## **42 Offerte supplementari temporanee secondo la T600**

### **42.1 Corse di andata e ritorno a prezzo scontato**

#### **42.10 Disposizioni di accesso comune**

Le disposizioni della tariffa normale che costituiscono la base per le «**corse di andata e ritorno a prezzo scontato**» sono contenute nella T601.

#### **42.11 Ribassi accordati**

Può essere accordata al massimo una riduzione del 30% sui titoli di trasporto per un determinato percorso (prod. 125).

#### **42.12 Impiego**

Le corse di andata e ritorno a prezzo scontato possono essere utilizzate nella categoria «Partenariati nazionali» secondo la cifra 40.01.

## 5 Offerte per il tempo libero

### 50 Disposizioni generali

50.00 I ribassi elencati alle cifre 51 e 52 possono essere accordati su offerte combinate di RailAway SA o di ogni impresa di trasporto. Le offerte combinate di RailAway o delle imprese di trasporto constano di una parte comprendente i tp (mera prestazione di trasporto di un'azienda partecipante al Servizio diretto nazionale) e da almeno una prestazione supplementare scontata di un partner. Quest'ultimo può anche essere una impresa di trasporto che, come incentivazione delle vendite sul proprio percorso, prevede di accordare un ribasso nell'ambito della commercializzazione.

50.01 I tassi di ribasso menzionati non si applicano automaticamente alle offerte combinate vendute in collaborazione con comunità tariffarie o di trasporti. A tale riguardo sussistono intese separate fra RailAway SA e le rispettive comunità.

### 51 Tassi di ribasso accordati da RailAway e relative disposizioni

#### 51.1 Viaggi di gruppo

51.10 RailAway acquista offerte combinate per viaggi di gruppo. La commercializzazione di queste offerte è assunta da RailAway.

51.11 I ribassi accordati corrispondono alla tariffa generale per viaggiatori 601, capitolo 5 (viaggi di gruppi).

Categorie	Ribasso
Altri gruppi	Secondo T601 (30%)

51.12 Per i «treni evento» e le corse aperte al pubblico sono proposti titoli di trasporto speciali (all'occorrenza anche come biglietto combinato). Il rischio legato al treno speciale è dell'organizzatore della corsa per il pubblico.

Biglietto combinato (viaggio con il treno per l'evento più entrata e/o prestazioni supplementari):

- Viene riscosso un importo forfetario (intesa con FFS MP-FV-PEM)
- I titolari di AG, FVP, metà-prezzo e i bambini pagano il 50%
- L'abbonamento seven25 non viene accettato
- I costi possono diminuire se vi è una partecipazione finanziaria di terzi («Charter parziale»)
- Con l'organizzatore viene concordato un ribasso massimo sull'entrata e sulle prestazioni supplementari

Solo viaggio nel treno per l'evento:

- Viene riscosso un importo forfetario (intesa con FFS MP-FV-PEM)
- I titolari di AG, FVP, metà-prezzo e i bambini pagano il 50%
- L'abbonamento seven25 non viene accettato

#### 51.2 Viaggi individuali

51.20 Di principio, RailAway commercializza offerte combinate, componibili in maniera dinamica del cliente e costituite da un titolo di trasporto dei tp, dell'assortimento standard o in azione, e da una prestazione supplementare di un partner. Nel caso normale, ai clienti è accordato un ribasso unicamente sulla prestazione supplementare o, in casi eccezionali, viene loro concesso un valore aggiunto.

Nei casi seguenti, RailAway programma e offre titoli di trasporto scontati:

51.21

Categorie	Ribasso	Contingentamento
Offerte del mese nell'ambito di campagne per il tempo libero del SDN	50% 30%	Massimo un'offerta al mese Massimo sette offerte al mese*
Snow'n'Rail (solo nei periodi di bassa stagione dal 1.11. al 23.12. e dal 1.3. alla fine della stagione sciistica)	max. 20%	ca. 40 l'anno

Festival / Party (solo per eventi con < 30 000 visitatori e se il gruppo target principale è di età <25 anni)	max. 20%	8 - 10 l'anno
Offerte per famiglie (opuscolo «Familienausflüge erleben»)	max. 20%	ca. 35 – 40 l'anno
Fiere per famiglie (p. es. Suisse Toy o Mondo Bimbi)	max. 20%	2 – 3 l'anno
Manifestazioni e offerte turistiche con piena integrazione o contributi di mobilità	Intesa con FFS MP-FV-PEM	nessuno

### 51.3 Misure di promozione delle vendite nell'ambito di partenariati mirati

51.30 Al riguardo RailAway può far capo all'assortimento della Toolbox esistente. Si applicano le stesse condizioni e disposizioni

## 52 Disposizioni per le imprese di trasporto

### 52.1 In generale

52.10 Tutte le IT sono autorizzate a mettere in vendita offerte combinate a prezzo scontato per la regione da loro servita, consistenti in una prestazione di trasporto e in una prestazione supplementare. Dopo intesa con RailAway, le offerte possono anche essere pubblicate allo shop per il tempo libero di RailAway.

52.11 Le offerte sono limitate all'assortimento definito alla cifra 51.2 e sottostanno alle condizioni quadro fissate ogni volta dalla Commissione Mercato Viaggiatori KoM. I proventi sono ripartiti «al centesimo».

### 52.2 Condizioni quadro per le imprese di trasporto

52.20 Dev'essere garantita la parità di prezzo fra le offerte combinate con ribasso fisso secondo la cifra 51.2 di RailAway e quelle delle imprese di trasporto. Offerte identiche di RailAway e delle imprese di trasporto non vanno messe in vendita contemporaneamente a prezzi differenti. Non è ammesso accordare ribassi per grandi manifestazioni (da 30 000 spettatori al giorno).

52.21 Nel caso delle offerte combinate fisse che sono vendute in maniera duratura, e quando è accordato un ribasso dei tp, la rispettiva prestazione supplementare deve avere un valore minimo di CHF 10.- (base di prezzo adulto). Questa limitazione non si applica a campagne eseguite una tantum.

52.22 Le campagne pubblicitarie delle imprese di trasporto a supporto delle offerte combinate a prezzo scontato vanno coordinate con il mandatario SDN.

### 52.3 Ribassi accordati per la regione servita dall'impresa di trasporto

52.30 Fuori della campagna per il tempo libero, le competenze di accordare ribassi indicate alla cifra 51.2 valgono per analogia anche per le imprese di trasporto.

## 53 Durata di validità delle offerte combinate

53.00 Di norma, le offerte combinate secondo le cifre 51.1 e 51.2 hanno una durata di validità di tre giorni. Periodi di validità differenti vanno autorizzati da l'Alliance SwissPass e sono comunicati sui media pubblici e all'InfoPortal TP.

## 54 Controlling

54.00 RailAway e l'impresa di trasporto trasmettono due volte l'anno a l'Alliance SwissPass una ricapitolazione degli articoli per settore di attività (prodotto, quantità, durata di validità, entità della riduzione).

54.01 L'impresa di trasporto responsabile per i biglietti speciali invia due volte l'anno a l'Alliance SwissPass una ricapitolazione dei biglietti speciali rilasciati (quantità, entità della riduzione e partner della distribuzione).

## **55 Rimborso di offerte combinate**

55.00 Le condizioni di rimborso si applicano solo per le cifre 51.2 e 52.

### **55.01 Mancata utilizzazione di biglietti combinati**

I biglietti speciali per le offerte per il tempo libero interamente inutilizzati possono essere rimborsati alle condizioni della T 600.9. Per il rimborso di biglietti speciali emessi per offerte particolari quali fiere, esposizioni ed eventi e parte di escursioni con obbligo di prenotazione possono essere fissati termini particolari. A tale riguardo si devono osservare le informazioni pubblicate all'InfoPortal TP.

### **55.02 Utilizzazione parziale di biglietti combinati**

Per i rimborsi di offerte RailAway in seguito a interruzioni dell'esercizio o se all'ultimo momento la prestazione supplementare acquistata non può essere utilizzata (p.e. ferrovia di montagna bloccata da una tormenta, museo chiuso anzitempo ecc.) si applicano le seguenti disposizioni:

- Il cliente torna immediatamente al punto di partenza: conferma della chiusura dell'esercizio nell'area di destinazione – rimborso integrale senza franchigia
- Il cliente rimane nell'area di destinazione o si reca in un'altra località e chiede il rimborso nel tardo pomeriggio o nei giorni seguenti: conferma della chiusura dell'esercizio nell'area di destinazione – rimborso del prezzo della prestazione inclusa, senza franchigia. La prestazione di trasporto non viene rimborsata.

Queste regole non si applicano ai rimborsi in caso di colpa propria del cliente (per es. malattia, infortunio ecc.).

Per i rimborsi parziali su offerte per più giorni legati a colpa propria o di terzi, il cliente deve rivolgersi al partner della prestazione o alla propria assicurazione. I dati di contatto dei partner di prestazione sono reperibili nel rispettivo articolo nella banca dati del tempo libero.

## **56 Provvigioni**

56.00 Fa stato il modello di finanziamento approvato dalla KoM il 27 aprile 2017.

56.01 Le provvigioni sulle vendite per l'ufficio emittente ammontano, per le offerte combinate RailAway, al 3.5% della prestazione aggiuntiva (prestazione del tempo libero) di un partner.

56.02 Per la distribuzione di biglietti speciali secondo la cifra 57 non è accordata alcuna provvigione.

## **57 Biglietti speciali**

### **57.1 Biglietti speciali a destinazione fissa**

57.10 Sono venduti biglietti speciali a prezzo fisso, la cui distribuzione è affidata a terzi (non ai servizi di vendita).

L'ordinativo minimo dev'essere di almeno 1000 pezzi o per un fatturato di 10 000.- franchi. I prezzi sono fissati in base alla T601, o come «regione per la località di destinazione» o come «intera Svizzera per la località di destinazione».

I biglietti devono essere prodotti da una stamperia licenziataria; il layout così come gli altri requisiti devono rispettare le Disposizioni concernenti la vendita nel Servizio diretto dei viaggiatori e dei bagagli (P570). Se i biglietti speciali sono stampati dal Servizio biglietti FFS, la tassa di trattamento (Handling Fee) e le spese di stampa sono computate in più sul prezzo di trasporto.

I proventi sono ripartiti per quanto possibile «al centesimo», altrimenti in conformità con la chiave di riparto delle carte giornaliere per il metà-prezzo.

## **57.2 Biglietti speciali emessi come Online-Ticket con codice promozionale al Ticket Shop FFS e CASA**

57.20 Sono venduti biglietti speciali come Online o Mobile Ticket «dalla primavera 2024» con codice NGW, la distribuzione di questi titoli di trasporto avviene per il tramite del Ticket Shop FFS.

I prezzi sono fissati in base alla T601 e i ricavi ripartiti «al centesimo».

La differenza tra il calcolo e prezzo all-inclusive concordato con l'organizzatore e le vendite reali (situazione effettiva in base alla statistica di vendita al Ticket Shop FFS) viene contabilizzata come eccedenza o come deficit di copertura in un paniere di compensazione. Se vi è un deficit di copertura, il paniere di compensazione viene finanziato attraverso la chiave di riparto «carte giornaliere per il metà-prezzo 2a classe». In caso di eccedenza nel paniere di compensazione, l'importo viene ridistribuito alle imprese di trasporto in base alla chiave di riparto «carte giornaliere per il metà-prezzo 2a classe».



## 6 Swiss Travel System SA

### 60 In generale

60.00 Swiss Travel System SA commercializza all'estero il settore dei trasporti pubblici svizzeri per conto delle imprese di trasporto nazionali. Mediante l'unione delle forze presenti sul mercato, la chiara focalizzazione sugli obiettivi e l'armonizzazione all'immagine di Svizzera Turismo si vogliono realizzare in modo ottimale le potenzialità di mercato esistenti. STS SA è una affiliata delle FFS, che detengono la maggioranza delle azioni. Oltre ad altre imprese di trasporto a scopo preminentemente turistico, anche Svizzera Turismo ha una partecipazione in STS SA. STS SA ha sostanzialmente i due seguenti mandati:

- il mandato dei tp per la commercializzazione del trasporto pubblico all'estero
- il mandato delle FFS inerente al marketing del traffico con l'estero

Per quanto concerne la presente T615 è determinante il mandato dei TP.

### 61 Mandato dei tp

61.00 L'obiettivo del mandato dei tp è l'incremento duraturo dei ricavi per il settore dei tp in Svizzera. STS SA si occupa del trattamento di tutti i mercati del mondo; l'impegno sui singoli mercati dipende tuttavia dalla loro importanza.

61.01 Committente del mandato dei tp sono le imprese di trasporto partecipanti alla T673 «Offer Switzerland Swiss Travel System». Sono commercializzate tutte le tariffe del traffico interno SDN con quote importanti di fatturato Incoming, l'accento è posto tuttavia sulle tariffe STS - SDN. Gli interessi delle imprese di trasporto partecipanti nei confronti di STS SA sono rappresentati dal gremio Incoming.

#### Panoramica delle tariffe

- T601: solo Tariffa normale, incl. Biglietti risparmio, Viaggi di gruppi, biglietti MICE
- T600.3: Carta Junior e Carta Bimbi accompagnati
- T651.XX: Tariffa della comunità
- T654: solo Carte giornaliere (risparmio)
- T673: Offer Switzerland - Swiss Travel System
- T710.9: Eurail e Interrail

61.02 Un ulteriore compito di STS SA è il calcolo di biglietti STS, conteggiati e programmati esplicitamente per i tour operator (biglietti su misura).

61.03 I sistemi e i processi di distribuzione restano principalmente di competenza delle imprese di trasporto partecipanti; STS SA gestisce tuttavia i punti di contatto con i partner di distribuzione. STS SA si occupa dell'acquisizione e della gestione dei partner ed è inoltre responsabile per le misure di incentivazione (promozione delle vendite, formazione ecc.)

61.04 Il finanziamento del mandato tp si basa sulle prescrizioni P512, cifra 3.1.

61.05 La strategia dei prezzi e dell'assortimento viene approvata dalle FFS e dalle ITC e include anche le disposizioni sull'ampiezza dell'assortimento. Per le promozioni vigono le disposizioni della Toolbox del Marketing, nei seguenti termini:

## 61.07 Toolbox STS

### Box 1: offerte a valore aggiunto

	Descrizione	Particolarità
1 giorno regalato	All'acquisto di uno Swiss Travel Pass o di uno Swiss Travel Pass Flex vengono regalati giorni di viaggio supplementari.	-
1ª classe al prezzo della 2ª classe	Upgrade in 1ª classe a prezzo ridotto o gratuito	-
Prestazioni supplementari dei partner incluse	Esempi: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trasporto del bagaglio</li> <li>- Prestazioni di catering ferroviario</li> <li>- Escursione in montagna</li> <li>- WLAN Pocket</li> </ul>	Estensibili a piacimento
Offerta 2 per 1	Pagare un biglietto e riceverne uno identico in regalo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nessun impiego a livello mondiale</li> <li>- Breve periodo di vendita</li> <li>- Periodo di viaggio coordinato in base al ribasso massimo (v. Box 3: riduzioni di prezzo)</li> </ul>
La 2ª persona paga metà prezzo	Pagare un biglietto e riceverne un secondo identico a metà prezzo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nessun impiego a livello mondiale</li> <li>- Breve periodo di vendita</li> <li>- Periodo di viaggio coordinato in base al ribasso massimo (v. Box 3: riduzioni di prezzo)</li> </ul>

### Box 2: riduzioni di prezzo

Ribasso	Gen.	Feb.	Mar.	Apr.	Mag.	Giu.	Lug.	Ago.	Set.	Ott.	Nov.	Dic.
- 30%												
- 40%												
- 50%	Con restrizioni										Con restrizioni	

- Fino al 30% di riduzione per la stagione intermedia e la bassa stagione, comprese tra ottobre e maggio, e con restrizioni per giugno e settembre.
- Fino al 40% di riduzione per la stagione intermedia e la bassa stagione, da ottobre a maggio
- Fino al 50% di riduzione per la stagione intermedia e la bassa stagione, da ottobre a maggio ma con restrizioni

Le promozioni che cadono nella stagione «rossa» possono essere richieste in qualsiasi momento nell'Incoming Group, mediante circolare.

## 7 Offerte per le ditte

### 70 Delimitazione

70.00 Le disposizioni della cifra 7 e seguenti si applicano unicamente alle persone giuridiche e alle società di persone.

### 71 Condizioni preliminari

71.00 I ribassi elencati alla cifra 72.00 sono accordati unicamente alle persone giuridiche e alle società di persone che acquistano prestazioni delle imprese svizzere di trasporto per il proprio fabbisogno.

Qualsiasi vendita di queste prestazioni a terzi è vietata e non dà diritto a ribassi.

71.01 I ribassi online e offline a persone giuridiche e a società di persone possono essere accordati esclusivamente dai preposti servizi centrali delle imprese di trasporto.

### 72 Modello di ribassi online

#### 72.1 Fatturato con diritto a ribassi

72.10 In generale sono concessi ribassi su tutti i titoli di trasporto e di riduzione acquistati online o per il tramite di interfacce elettroniche, a condizione che non ne siano esclusi in forza della cifra 72.11.

72.11 È esclusa la concessione di ribassi sulle seguenti prestazioni:

- prestazioni che beneficiano già di riduzioni di un altro sistema
- titoli di trasporto o di riduzione il cui prezzo sia già ribassato
- titoli di trasporto o di riduzione di sistemi di comunità
- carte giornaliere in multipack, cambio classe per più giorni,
- fatturati generati nei servizi di vendita serviti o agli automatici per biglietti.

Sono pure esclusi ribassi per i fatturati dei seguenti comparti:

- Agenzie viaggi
- Cambio
- Biglietti speciali
- Mobilità combinata
- Viaggi di gruppo

72.12 Nell'anno d'inizio (1° anno), il cliente non riceve alcun ribasso.

#### 72.2 Modello di sconti

72.20 Alle persone giuridiche e alle società di persone registrate sono concessi i ribassi seguenti

Volume annuo	Percentuale di ribasso
Da CHF 7 000 000.-	10%
Da CHF 6 000 000.-	9.5%
Da CHF 5 000 000.-	9%
Da CHF 4 000 000.-	8.5%
Da CHF 3 000 000.-	8%
Da CHF 2 500 000.-	7.5%
Da CHF 2 000 000.-	7%
Da CHF 1 500 000.-	6.5%
Da CHF 1 000 000.-	6%
Da CHF 750 000.-	5,5%
Da CHF 500 000.-	5%
Da CHF 250 000.-	4,5%
Da CHF 100 000.-	4%

Da CHF 50 000.-	3.5%
Da CHF 30 000.-	3%
Da CHF 20 000.-	2.5%
Da CHF 10 000.-	2%

72.21 La percentuale di ribasso è stabilita per definizione al 31 dicembre.

72.22 La percentuale di ribasso così definita viene applicata nell'anno successivo (2° anno).

72.23 Il conteggio dei ribassi ai clienti può avvenire nei seguenti termini:

- due volte al mese (ogni 14 giorni)
- ogni 12 mesi

### 72.3 Sconti addizionali per la piena integrazione

72.30 Le aziende che offrono a tutto il loro personale (piena integrazione) un abbonamento generale o metà-prezzo o un sistema di buoni, possono beneficiare di una riduzione aggiuntiva.

72.31 La piena integrazione è data quando un'azienda acquista per tutte e tutti i dipendenti (al minimo per il 95% del personale) un AG o un metà-prezzo. In alternativa è possibile anche un sistema di buoni / buoni per pendolari dei TP, a condizione che questi buoni prevedano un importo minimo del valore di un metà-prezzo annuo (al momento CHF 190.-) e la ditta finanzia integralmente l'acquisto dei buoni (pay before). È pure possibile la combinazione di tutte e tre le varianti di assortimento.

72.32 La concessione del ribasso presuppone il rispetto del seguente criterio:

- fatturato minimo CHF 10'000 l'anno via un'interfaccia online

72.33 Viene accordato un ribasso addizionale del 3% sull'assortimento della tariffa ordinaria nazionale, acquistato attraverso l'interfaccia online.

72.34 Il ribasso addizionale è bonificato una volta all'anno sulla scorta del fatturato annuo conseguito. Il diritto al ribasso viene verificato annualmente.

### 72.4 Bonus sul fatturato

72.40 Il bonus sul fatturato è accordato in aggiunta al ribasso previsto e viene versato a parte.

72.41 Il bonus sul fatturato è accordato solo ai clienti che generano, per almeno tre anni consecutivi, un **fatturato online** superiore a CHF 100 000.-. Il bonus sul fatturato viene così versato soltanto nel 4° anno.

### 72.5 Calcolo

72.50 Il bonus sul fatturato rappresenta l'incremento percentuale delle vendite pertinenti al corrente anno rispetto all'anno prima. La percentuale del bonus sul fatturato corrisponde al ribasso accordato sul fatturato supplementare. La percentuale di ribasso è fissata al 10% massimo.

72.51 Esempio:

	Cliente A	Cliente B
Fatturato anno precedente	750 000.-	300 000.-
Fatturato attuale	800 000.-	450 000.-
Incremento	6%	50%
In cifre assolute	50 000.-	150 000.-
Massimo 10%	6%	10%
Bonus sul fatturato	3 000.-	15 000.-

## **73      Modello di ribassi offline**

### **73.1    Fatturato con diritto a ribassi**

- 73.10    Sono accordati ribassi soltanto sull'acquisto all'ingrosso di abbonamenti generali e metà-prezzo, di biglietti speciali, di buoni e di Rail Check, ordinati attraverso i normali canali di distribuzione (**non** online).
- 73.11    Il ribasso viene accordato sulla singola transazione secondo contratto, non sui fatturati cumulati per il singolo anno.
- 73.12    Il modello di ribassi può essere applicato unicamente per le imprese. Si considerano imprese tutte le persone giuridiche, come pure le società di persone che acquistano prestazioni dei tp per fabbisogno proprio. Qualsiasi vendita di queste prestazioni a terzi è vietata e non dà diritto a ribassi.

## 73.2 Modello di sconti

73.20 Alle persone giuridiche e alle società di persone registrate sono concessi i ribassi seguenti:

Importo	Ribasso
Da CHF 2 000 000.-	5%
Da CHF 1 500 000.-	4,5%
Da CHF 1 000 000.-	4%
Da CHF 750 000.-	3.5%
Da CHF 500 000.-	3%
Da CHF 250 000.-	2.5%
Da CHF 30 000.-	2%

## 73.3 Bonus per pendolari dei TP Svizzera

73.30 Il bonus per pendolari TP dà alle imprese (secondo la cifra 71.00) uno strumento con il quale incentivare l'uso dei mezzi pubblici da parte dei loro dipendenti. L'attuazione avviene mediante RailCheck. Il RailCheck può essere impiegato per l'acquisto dell'intero assortimento B2C ottenibile via NOVA. Al momento tuttavia l'acquisto è possibile solo al POS. Alle aziende è lasciata la facoltà di restringere l'assortimento.

73.31 Il bonus per pendolari viene scontato in base al modello Offline secondo la cifra 73.20 sulla scorta del volume annuo generato. Il tasso di sconto viene calcolato ogni volta al 31 dicembre.

73.32 La realizzazione del bonus per pendolari TP nella forma elettronica avverrà con l'introduzione del «nuovo universo dei buoni».

## 74 Controlling

74.00 Due volte l'anno le FFS stilano un rendiconto dei ribassi accordati all'indirizzo della Commissione Mercato Viaggiatori (KoM).

## 8 Prezzi

### 80 Offerte supplementari temporanee secondo la T 654

Non vi sono numeri di prodotti fissi.

Designazione	Prezzi in CHF Segmento Adulti		Prezzi in CHF Segmento Giovani	
	2 <sup>a</sup> cl.	1 <sup>a</sup> cl.	2 <sup>a</sup> cl.	1 <sup>a</sup> cl.
Carta giornaliera al metà-prezzo ridotta	64.-	96.-	49.-	76.-
Carta giornaliera per paganti intero ridotta	83.-	124.-	66.-	99.-
Carta giornaliera ridotta per il metà-prezzo e paganti intero a prezzo unitario, distribuita solo su canali di partner	64.-	96.-	49.-	76.-
Carta giornaliera al metà-prezzo ridotta online	54.-	79.-	43.-	65.-
Carta giornaliera ridotta per paganti intero online	69.-	106.-	56.-	84.-
Carte giornaliere Duo al metà-prezzo	99.-	149.-	79.-	119.-
Carte giornaliere Duo al metà-prezzo online	85.-	126.-	69.-	99.-
Carte giornaliere Duo per il metà-prezzo e paganti intero a prezzo unitario, distribuzione possibile solo su canali di partner	99.-	149.-	79.-	119.-
Metà-prezzo di prova	33.-		19.-	
Carta giornaliera per 2 giorni per il metà-prezzo	99.-	149.-	79.-	119.-
Carta giornaliera per due giorni per paganti intero	129.-	194.-	103.-	155.-
Carta giornaliera per 2 giorni per il metà-prezzo online	85.-	126.-	69.-	99.-
Carta giornaliera per due giorni per paganti intero online	109.-	164.-	89.-	129.-
Carta giornaliera per due giorni per il metà-prezzo e paganti intero a prezzo unitario, distribuita solo su canali di partner	99.-	149.-	79.-	119.-
Buono metà-prezzo	25.-		25.-	
Abbonamento generale di prova (tutte le categorie di clienti)	355.-	565.-	260.-	400.-
Computo dell'AG di prova sull'AG dell'assortimento standard	175.-	280.-	130.-	200.-

## 9 Traffico internazionale

### 90 In generale

90.00 La gestione commerciale è stabilita nella Convenzione 510, Allegato 9, Mansionario del mandato SDN (al momento le FFS).

90.01 Le FFS rappresentano gli interessi pertinenti alle tariffe delle imprese svizzere di trasporto che partecipano alle T711.xy, 716 e T712 negli organi internazionali autorevoli.

90.02 Le FFS allestiscono le seguenti tariffe:

[T711.1](#) Inventario [PAO](#)

[T711.2](#) Inventario [NVS](#)

[T711.3](#) Inventario [PICO](#)

[T711.4](#) Inventario [ÖBB APi](#)

[T711.5](#) Treni notturni

[T712](#) Disposizioni [Interail & Eurail Mobile Pass \(ETS\)](#)

[T719](#) Inventario [NOVA](#)

T739 Facilitazioni di viaggio del personale nel traffico internazionale (FIP)

[SCIC-NRT](#) Svizzera



## **91 Non reservation Ticket (NRT)**

### **91.1 Allestimento delle tariffe**

- 91.10 Committenti per l'approntamento della «SCIC-NRT Svizzera» sono tutte le imprese di trasporto partecipanti alla tariffa medesima.
- 91.11 Il mandatario allestisce la documentazione tariffaria T716 necessaria per la vendita (disposizioni d'emissione e prezzi applicabili per le parti di percorso svizzere) per le ferrovie estere e, secondo il caso, i necessari accordi bilaterali.
- 91.12 Il mandatario assume le attività connesse in ordine alla trasmissione delle informazioni di tariffa svizzere necessarie per la vendita e il conteggio. (UIC-DRTF)

### **91.2 Tasso di cambio**

- 91.20 La definizione del tasso di cambio avviene in maniera autonoma a cura del servizio che svolge il conteggio per le imprese svizzere di trasporto (al momento le FFS).
- 91.21 **Incoming** (parti di percorso svizzere sec. SCIC-NRT Svizzera)  
La trasmissione dei prezzi in euro validi dal singolo cambiamento d'orario deve avvenire al più tardi entro il 15 settembre. In caso di forti oscillazioni delle valute, l'ente esecutore si riserva il diritto di procedere a modifiche del corso di cambio durante l'anno.
- 91.22 **Outgoing** (parti di percorso estere sec. T719)  
Le parti di percorso estere sono trasmesse in euro.

Per la definizione del prezzo di vendita in CHF, il mandatario fissa autonomamente il tasso di cambio nei sistemi di distribuzione. Di regola gli adattamenti del corso avvengono a cadenza trimestrale - tenendo conto dei termini per la gestione dei dati. In caso di importanti oscillazioni l'adattamento può avvenire ad ogni primo giorno del mese.

### **91.3 Mandato negoziale con le ferrovie partner estere**

91.30 Il mandatario sottoscrive i necessari accordi (intese annuali specifiche per paese concernenti le tariffe, l'assortimento e gli introiti per il traffico internazionale Incoming e Outgoing) con le ferrovie estere, in nome e per conto delle imprese di trasporto partecipanti alle tariffe.

Nella misura in cui oltre al mandatario gli accordi riguardino anche tutte le imprese di trasporto partecipanti alla SCIC-NRT Svizzera, l'approvazione dei contratti è demandata alla KoM.

Se oltre al mandante gli accordi riguardano solo singole imprese di trasporto partecipanti alla SCIC-NRT Svizzera, l'approvazione dei contratti può avvenire direttamente d'intesa con queste (senza coinvolgere la KoM).

Restano riservate disposizioni in deroga secondo la cifra 91.4.

91.31 Un proseguimento dei contratti senza sostanziali modifiche (sostanziali ai sensi delle presenti disposizioni sono, ad esempio, l'adozione di un nuovo elemento dell'assortimento con una validità durevole o adattamenti nella ripartizione degli introiti fra i singoli Paesi) dopo la scadenza della durata di validità iniziale non presuppone la nuova presentazione alla KoM o alle singole imprese di trasporto interessate.

### **91.4 Promozioni di prezzo temporanee**

91.40 Misure di marketing per la promozione della vendita, la cui durata (periodo di vendita) ammonta a meno di otto settimane, sono svolte autonomamente sotto responsabilità del mandatario.

91.41 Nei casi di una durata più lunga delle promozioni, occorre richiedere preventivamente l'approvazione della KoM.

91.42 Le misure di promozione delle vendite devono essere concordate preventivamente con il mandatario, allo scopo di assicurare la conformità con il piano di marketing per i TP Svizzera.

### **91.5 Finanziamento**

91.50 Il finanziamento delle attività necessarie è assicurato dal mandatario. Non vi è alcun conteggio di eventuali costi per il personale, materiali o di processo.

## **92 Included reservation Ticket (IRT)**

92.00 Se, oltre alle FFS, nessun'altra impresa svizzera di trasporto partecipa ai traffici, non vi è alcuna informazione alla KoM.

## **93 Eurail e Interrail**

93.00 L'assortimento Eurail / Interrail non è parte del SDN Svizzera.

### **93.1 Allestimento della tariffa Eurail/Interrail**

93.10 Il mandatario allestisce la documentazione tariffale T710.9 necessaria per la vendita (sulla base delle disposizioni SCIC-RPT- Eurail /Interrail) per gli uffici d'emissione in Svizzera.

### **93.2 Organismo Eurail Interrail (Svizzera)**

93.20 L'impresa di trasporto incaricata della gestione FFS, e la BLS, rappresentano gli interessi delle imprese di trasporto partecipanti alla tariffa nell'organismo decisionale europeo «Eurail Full Assembly». Le FFS sono inoltre rappresentate nel CdA Eurail Group GIE e nel Consiglio di vigilanza di Eurail B.V.

93.21 Il «Regolamento di gestione Eurail e Interrail» valido per il mercato svizzero contiene, fra l'altro, i compiti e le competenze della direzione commerciale e dell'organismo superiore «Eurail Interrail», i principi per la partecipazione alla tariffa delle imprese svizzere di trasporto, la definizione del campo d'applicazione o l'approntamento delle chiavi di riparto (elenco non esaustivo).

### **93.3 Finanziamento**

93.30 Il finanziamento dei costi per la gestione delle attività avviene conformemente alle prescrizioni P512, cifra 3.1.2.3.

## **10 Appendice**

**100 Contratto STS**

# **Mandatsvertrag**

betreffend der

## **weltweiten Vermarktung des ÖV Schweiz für die Jahre 2024 bis 2026**

zwischen

**SBB AG**  
spezialgesetzliche Aktiengesellschaft  
mit Sitz in Bern

als SBB AG sowie in Vertretung aller am Nationalen Direkten Verkehr (NDV) oder an einem direkten Tarif beteiligten schweizerischen Transportunternehmen (TU) des öffentlichen Verkehrs vertreten durch

**SBB AG**  
**Markt Personenverkehr, Internationaler Personenverkehr**  
**Trüsselstrasse 2, 3000 Bern 65**  
(nachstehend: SBB AG als Mandatsgeberin)

und

**Swiss Travel System AG**  
**Lagerstrasse 33, 8004 Zürich**  
(nachstehend: STS AG als Mandatsnehmerin)

## Inhaltsverzeichnis

Glossar.....	3
Präambel.....	4
1 Vertragsgegenstand .....	4
2 Vertragsbestandteile und deren Rangordnung .....	4
3 Genereller Auftrag des ÖV-Mandats.....	5
3.1 Zu vermarktende Leistungen und Tarife/Fahrausweise.....	5
3.2 Produktmanagement STS-Fahrausweise gem. T673.....	5
3.3 Zu bearbeitende Märkte und Kommunikationsfokus.....	6
3.4 Zu bearbeitende Zielgruppen .....	6
3.5 Planungsgrundlagen .....	6
3.6 Vermarktungsaktivitäten pro Markt.....	7
3.7 Markenführung und Markenrechte der STS AG .....	7
4 Vertrieb und Vermarktung.....	7
4.1 Rahmenbedingungen.....	7
4.2 Vertriebssysteme .....	8
4.3 Produktbestellungen und -programmierungen .....	8
4.4 Verkaufsdaten.....	8
5 Umsatzreporting .....	8
6 Die relevanten Gremien des ÖV-Mandats .....	9
6.1 Übergeordnete Strukturen.....	9
6.2 Der Verwaltungsrat (VR) der STS AG .....	9
6.3 Das Incoming-Gremium (IG) .....	9
7 Leistungsentschädigung .....	9
7.1 Rechnungsstellung und Zahlungsmodalitäten.....	10
7.2 Zahlungszeitpunkt.....	10
8 Vertraulichkeit, Äusserungen gegenüber Medien.....	10
9 Immaterialgüterrechte auf Seiten der SBB AG oder der TU.....	10
10 Besondere Vereinbarungen .....	11
10.1 Vertragsdauer .....	11
10.2 Vorbehaltsklausel.....	11
10.3 Vertragsänderungen und -ergänzungen.....	11
10.4 Anwendbares Recht und Gerichtsstand, Kontaktpersonen, Ausfertigung.....	11

## Glossar

Alliance SwissPass (ASP)	Branchenorganisation des öffentlichen Verkehrs Schweiz
B2C	Business to consumer (Private)
B2B	Business to Business (Unternehmen als Consumer)
B2M	Business to Medien (weltweite Medienbearbeitung)
CD	Corporate Design / Der grafische und visuelle Auftritt der STS AG
FIT	Foreign Independent Traveler → Einzelreisen Touristen (im Gegensatz zu Gruppenreisenden)
IG	Incoming Gremium – Begleitorgan der KoM für den Incoming Verkehr
KoM	Kommission Markt, Gremium der Alliance SwissPass
Kostenschlüssel STS ÖV-Mandat	SBB AG und TU finanzieren das ÖV-Mandat basierend auf einem speziell geschaffenen Kostenschlüssel gemäss V 512
MICE	Bereich des Geschäftstourismus für Meetings, Incentives, Congresses und Events
NDV	Nationaler Direkter Verkehr
NOVA	Systemplattform für den Vertrieb von öv Tickets der Schweiz.
ÖV Leistungen	Transport- und Dienstleistungsangebot des ÖV Schweiz
ÖV Netz	Alle Strecken des ÖV (Bahn, Bus, Schiff)
ÖV Schweiz	Alle öffentlichen Transportmittel der Schweiz: Bahnen, Bus, Schiffe, Nahverkehr und Bergbahnen
ÖV Zusatzleistungen	Zusatzleistungen wie Gepäck, Catering, Reservationen etc des ÖV Schweiz
Promotion	Kommunikationsmassnahmen wie z.B. Produkte-PR, Werbung, Verkaufsförderung
SBB AG	SBB AG, spezialgesetzliche Aktiengesellschaft, mit Sitz in Bern agierend als eigenständige Unternehmung
SMAPI	Swiss Mobility API
ST	Schweiz Tourismus
Strategierat	Oberstes Gremium der Branchenorganisation Alliance SwissPass
Tarif 673	Tarif "Offer Switzerland Swiss Travel System"
Tailor-Made	Tailor-Made Tickets gem. T673, für Tour Operator massgeschneiderte Tickets. Einnahmen werden anteilmässig (spitz) den Leistungsträgern verteilt.
TO	Tour Operator
TU	Transportunternehmen
Umsatz	Summe der mit dem Verkauf von ÖV Leistungen am Verkaufspunkt erwirtschafteter Beträge
Verkaufsförderung	Die Verkaufsförderung auf den Ebenen Endkunde, Vermittler und Mitarbeiter verstärkt die Vermarktungs-Kampagnen mit dem Ziel kurzfristige Umsatz-/Ertragssteigerungen zu erreichen.
Vermarktung	Im engeren Sinn Synonym für Promotion. Der Begriff „Vermarktung“ wird in diesem Vertrag auch als Sammelbegriff für alle Tätigkeiten der STS AG verwendet
Vertrieb	Verkauf von ÖV – Fahrausweisen, Reservationen und Dienstleistungen

## Präambel

Die STS AG wurde per 01.01.2011 gegründet, um im Incoming Verkehr der Schweiz eine nachhaltige Steigerung der Verkehrserträge für den ÖV Schweiz zu generieren. Aktionäre der STS AG sind SBB AG, Matterhorn Gotthard Bahn AG, Rhätische Bahn AG, Jungfraubahnen Holding AG, BLS AG, Montreux Berner Oberland Bahn AG sowie Schweiz Tourismus.

Der STS AG werden mit dem vorliegenden Mandatsvertrag zwei Mandate übertragen:

### 1. „ÖV-Mandat“ (Hauptmandat)

Weltweite Vermarktung des öffentlichen Verkehrs der Schweiz. Die Details zum ÖV-Mandat werden im vorliegenden Vertrag geregelt.

### 2. „SBB-Anreisemandat“ (Zusatzmandat)

Die SBB AG erteilt den Auftrag für die Vermarktung der grenzüberschreitenden Züge und Anschlussverkehre in der Schweiz ab den Nachbarländern und daran angrenzenden Ländern soweit sie nicht durch andere Tochtergesellschaften (Allianzen) wahrgenommen werden.

Der vorliegende Vertrag regelt hauptsächlich das Zusammenspiel der beiden Teilmandate, sowie die Details zum ÖV-Mandat. Die Details zum SBB-Anreisemandat werden in einem separaten Vertrag zwischen der SBB AG und der STS AG geregelt.

Der Vertrag von 2021 wird mit diesem, vorliegenden Vertrag ersetzt und wurde durch die KoM am 23.08.2023 und durch den Strategierat am 13.09.2023 für eine Frist von drei Jahren genehmigt.

Die STS AG kann weitere Zusatzmandate und Partnerschaften gegen Entschädigung mit Marktteilnehmern eingehen, sofern sie den Gesamtinteressen des öffentlichen Verkehrs der Schweiz nicht zuwiderlaufen.

## 1 Vertragsgegenstand

Der vorliegende Vertrag enthält die Bestimmungen der Mandate, welche an die STS AG für die weltweite Vermarktung des öffentlichen Verkehrs übertragen werden. Er ist die Basis für die operative, langfristige Umsetzung, welche in der STS AG Strategie durch den VR STS AG definiert wird.

## 2 Vertragsbestandteile und deren Rangordnung

Der Vertrag setzt sich aus den folgenden Bestandteilen zusammen:

- a) der vorliegenden Vertragsurkunde
- b) Anhänge betreffend:
  - Anhang 1: Zu vermarktende Tarife im ÖV-Mandat
  - Anhang 2: Vertriebsvergütungen Incoming

Die Anhänge werden bei Bedarf auf ein neues Kalenderjahr angepasst.

Bei Widersprüchen zwischen den zu den einzelnen Vertragsbestandteilen zusammengefassten Dokumenten geht das zeitlich spätere Dokument dem früheren vor.



### **3 Genereller Auftrag des ÖV-Mandats**

Mit der Übertragung des Mandats an die STS AG will die Mandatsgeberin folgendes übergeordnete Ziel erreichen:

#### **Nachhaltige Ertragssteigerung im Incoming-Verkehr für den ÖV Schweiz.**

Dies soll durch Erreichung folgender Unterziele realisiert werden:

- Professionelle Planung, Durchführung und Evaluierung von weltweiten Vermarktungsaktivitäten unter Berücksichtigung von Synergiepotentialen mit Partnern in der Schweiz und in den Märkten
- Sicherstellung eines breiten und kostengünstigen Vertriebs
- Ausarbeitung einer ertragsmaximierenden Sortiments- und Preisstrategie bezüglich des STS-Sortiments (T673) z.Hd. der verantwortlichen Gremien
- Sicherstellung einer korrekten und aktiven Vermarktungs- und Verkaufsaktivität durch die weltweiten Distributionspartner
- Aufbau von Marktwissen, insbesondere über Kundenbedürfnisse, Distributionslandschaften und Konkurrenzentwicklungen

Die STS AG soll die Märkte sehr gut kennen und dabei zu allen Sortimentsteilen, Vertrieb und Marketing eine beratende Rolle gegenüber der ÖV-Branche Schweiz einnehmen. Die effektiven Entscheide werden jedoch durch die Gremien gefällt.

#### **3.1 Zu vermarktende Leistungen und Tarife/Fahrausweise**

Die STS AG vermarktet im Rahmen des vorliegenden Mandates folgende Produkte und Sortimente:

Leistungen:

- das ganze nationale ÖV-Netz mit Bahn, Bus, Schiff und Bergbahnen inkl. Nahverkehr
- die touristischen Highlights wie Panoramastrecken, relevante Bergbahnen, ÖV-Erlebnisse
- weitere ÖV-Dienstleistungen wie z.B. Platzreservierungen, Gepäck, Catering
- Die Aufzählung ist nicht abschliessend.

Tarife/Fahrausweise:

- Incoming-Sortimentsteile wie STS-Fahrausweise, Interrail/Eurail-Pässe, Tarife des Nationalen Direkten Verkehr (NDV) und der Verbünde (Binnentarife) inkl. Sparangebote. Die aktuelle Liste der zu vermarktenden Sortimente ist im Anhang 1 beschrieben.
- Fahrausweisarten, die nicht aufgeführt sind, können gegen Entschädigung als Zusatzmandat der STS AG in Auftrag gegeben werden.

#### **3.2 Produktmanagement STS-Fahrausweise gem. T673**

Die STS AG zeichnet verantwortlich für die Betreuung, Weiterentwicklung und Vermarktung des STS-Sortiments und das Verfassen der Anträge zu Händen der Gremien der Alliance SwissPass in Abstimmung mit dem Incoming-Gremium. Pricing- und Sortimentsanpassungen werden gemäss Organisationsreglement der Alliance SwissPass den entsprechenden Gremien zur Genehmigung vorgelegt.

Im Rahmen einer „Toolbox – Pricing STS“ werden für die Promotionen Pricing-Spielräume und Bedingungen für die STS AG definiert.

Zu Verkaufsförderungszwecken, für Medienschaffende und für Reiseleiter kann die STS AG unter Beachtung der definierten Richtlinien Gratis-STS-Fahrausweise an Dritte abgeben. Diese Richtlinien und Anpassungen dazu sind durch das Incoming Gremium zu genehmigen.

### 3.3 Zu bearbeitende Märkte und Kommunikationsfokus

Die STS AG vermarktet weltweit die Produkte, Dienstleistungen und Fahrausweise des ÖV Schweiz (inkl. im Markt Schweiz tätige Agenten für den Incoming – Verkehr).

Die Märkte werden aufgrund ihrer Ertragskraft und ihres Potentials für den ÖV Schweiz unterschiedlich bearbeitet. Die Vorgaben betreffend Priorisierung der relevanten Märkte sind in der STS AG-Strategie definiert, die Priorisierung der Märkte ist im jährlichen Marketingplan festgelegt.

Die Marketingkommunikation soll klar marktgerichtet und zielgruppenorientiert sein. Dabei liegt der Fokus darin, möglichst viele Gäste aus dem Ausland **zur Mobilität** mit dem ÖV Schweiz zu motivieren. In Ergänzung sollen mögliche Ausflüge mit Schiffen und Bergbahnen mitkommuniziert werden.

Die Kommunikation und Vermarktung der STS AG soll vor allem die ambitionösen, messbaren und realistischen Umsatz- bzw. Ertragsziele unterstützen.

### 3.4 Zu bearbeitende Zielgruppen

Hauptsächlich legt die STS AG den Fokus auf definierte Multiplikatoren, um die Endkunden gebündelt, marktgerecht und marktgerichtet zu erreichen. Dies sind:

- Distributionspartner (B2B, Reisebüros, Tour Operators, Online-Vertriebspartner, ausländische Bahngesellschaften, etc.)
- Medienpartner (B2M, Journalisten, Blogger, Influencer, Key Opinion Leaders etc.)
- Endkunden (B2C, im Hinblick auf das automatische Ticketing (myRide) oder um Vertriebskosten zu optimieren), sofern ein klarer Mehrwert gegenüber Aktivitäten mit Distributionspartnern dargestellt werden kann.

Die STS AG bearbeitet mit ihren Partnern primär den Incoming-Freizeitmarkt mit seinen Teilsegmenten/Personas von Einzel- und Gruppenreisen (mit Schwerpunkt Einzelreiseverkehr/FIT). In einzelnen Märkten wird zusätzlich der Business-Markt (MICE) bearbeitet.

Die Priorisierung der Segmente/Personas wird marktspezifisch festgelegt, periodisch überarbeitet und dient als Basis für die detaillierte Vermarktungsplanung.

### 3.5 Planungsgrundlagen

Die langfristige Verkehrsertragsplanung im Incoming-Verkehr wird durch die STS AG im Rahmen der alljährlichen Prozesse definiert und den entsprechenden Stellen bei der SBB AG bzw. bei Alliance SwissPass fristgerecht zur Verfügung gestellt.

Die Langfristplanung aller Aktivitäten basiert auf der STS AG-Strategie, welche durch den VR der STS AG genehmigt wird. Darauf aufbauend wird ein jährlicher Marketingplan erstellt, welcher die operative Umsetzung bestimmt.

### **3.6 Vermarktungsaktivitäten pro Markt**

Die STS AG plant die Vermarktungsaktivitäten basierend auf der vom VR STS AG verabschiedeten Strategie in den definierten Märkten in enger Abstimmung mit ST. Zur Nutzung von möglichst vielen Synergien werden auch die Bedürfnisse von Distributionspartnern, Leistungsträgern (TU) und Destinationen in die Planung mit einbezogen. Teilweise werden die Investitionen in Marketingaktivitäten der STS AG durch ST und Distributionspartner zu gleichen Anteilen finanziert.

Das Incoming Gremium wird jährlich über den Marketing-Plan sowie die Schwerpunkte der Vermarktungsaktivitäten pro Land informiert.

### **3.7 Markenführung und Markenrechte der STS AG**

Die STS AG lehnt sich konsequent an die Markenführung und Bildsprache von ST an und stellt dabei den ÖV Schweiz in den Vordergrund. Die weltweite Markenführung der STS AG ist in einem durch den VR der STS AG sowie der SBB AG verabschiedeten CD-Manual festgelegt.

Die STS AG ist – soweit die Markenrechte nicht bei ST liegen – im Besitz der Nutzungsrechte des entsprechenden Auftritts der STS AG betreffend der Marken- und Bildrechte. Wie zum Beispiel für die Wort-Bildmarken der STS-Sortimente Swiss Travel Pass, Swiss Half Fare Card und Swiss Family Card. Diese Eigentumsrechte verbleiben bei der SBB AG als Vertreter der Mandatsgeber.

## **4 Vertrieb und Vermarktung**

### **4.1 Rahmenbedingungen**

Ein professioneller Vertrieb, inkl. einer weltweit koordinierten Vermarktung für den ÖV Schweiz, ist entscheidend für eine nachhaltige Umsatz- und Ertragssteigerung. Für dessen Auf- und Ausbau gelten folgende Rahmenbedingungen:

Die STS AG nimmt für den ÖV Schweiz die übergeordnete Steuerungsfunktion im Incoming-Vertrieb wahr und verfolgt dabei mit einem adäquaten Marketing-Mix eine ertragsoptimierte Mehrkanal-Strategie (Vertrieb und Kommunikation). Die Zusammenarbeit und wichtigsten Prozesse im Accountmanagement zwischen der STS AG und der SBB AG basieren auf der gemeinsamen Partnervertriebsstrategie, der internationalen Vertriebsstrategie der SBB AG sowie dem Konzept Accountmanagement und werden in enger Zusammenarbeit laufend gegenseitig abgestimmt.

Die STS AG ist mit einer ganzheitlichen Marktbetrachtung verantwortlich für das kommerzielle Accountmanagement (inkl. Marketing, Businesspläne, Kommissionierung innerhalb der vorgegebenen Bandbreiten, Produkteschulung, etc.) der Vertriebspartner im Ausland bzw. der Vertriebspartner mit Incoming-Fokus mit Sitz in der Schweiz.

Systembezogene, technische Aspekte, wie die Anbindung an die Partnervertriebssysteme, liegen im Verantwortungsbereich der SBB AG, ebenso übergeordnete strategische Fragestellungen. Weitere Vertriebsaspekte, wie Support und Administration, sind möglichst komplementär im Rahmen der gemeinsamen Partnervertriebsstrategie sowie des Konzepts Accountmanagement mit der SBB AG zu gewährleisten.

Die technischen Systemverträge werden durch die SBB AG unterzeichnet. Bei Uneinigkeit entscheidet die SBB AG betreffend Anbindung oder Vertragsauflösung eines Vertriebspartners. Die kommerziellen Businesspläne werden durch die STS AG unterzeichnet.

Das Inkasso- und Mahnwesen liegt in der Verantwortung der SBB AG und erfolgt in Absprache mit der STS AG. Die STS AG übernimmt bei Zahlungsverzug die Kommunikation mit den Vertriebspartnern. Allfällige Entscheide betreffend Massnahmen gegenüber dem Agenten werden gemeinsam durch SBB AG und STS AG vorgenommen. Bei Uneinigkeit entscheidet die SBB AG.

Die Vertragspartner erhalten für ihren Aufwand zur Kommunikation und Distribution des Fahrausweissortiments eine Entschädigung mittels Kommission («Vertriebsvergütung für Incoming-Angebote», vgl. V512). Die Bandbreiten dieser Vergütungen sind in Anhang 2 geregelt.

#### **4.2 Vertriebssysteme**

Die SBB AG ist verantwortlich für die Vertriebssysteme und technischen Verkaufsprozesse. Dies betrifft insbesondere die Systemanbindung, den Systemsupport, den Verkauf und das Inkasso.

Die SBB AG bietet den Vertriebspartnern der STS AG für den Incoming-Vertrieb die Schnittstelle Swiss Mobility API (SMAPI) sowie das darauf aufbauende Front End System AgenturClient zur Nutzung an. Dritte, die sich direkt an NOVA anbinden, sowie Partner, welche von einer TU eigenständig akquiriert werden, laufen ausserhalb dieses Mandates und sind nicht im Verantwortungsbereich der STS AG betreffend Betreuung, Marketing etc. und sind von der Vertriebsvergütung Incoming (gem. V512) ausgeschlossen.

#### **4.3 Produktbestellungen und -programmierungen**

Die STS AG bestellt die notwendigen Produktprogrammierungen (spezielles Incoming-Sortiment gemäss Anhang 1, insbesondere STS-Sortiment und STS Tailor Made) beim NOVA-Datenmanagement der SBB AG.

Die Programmierungs- und Abrechnungskosten bleiben bei der SBB AG, welche sie im Rahmen der Kostenrechnung Teilmandat Preis und Sortiment (Vorschriften V512) weiterbelastet.

Produktprogrammierungen für das übrige Sortiment (ausserhalb Mandat) oder für Kooperationen mit Dritten können durch die STS AG bestellt werden. Die Programmierungskosten werden, sollte dies nicht durch den NOVA-Verpflichtungskredit gedeckt sein, von der SBB AG an die STS AG gemäss Kostenansätzen V512 verrechnet.

#### **4.4 Verkaufsdaten**

Die SBB AG stellt der STS AG monatlich die detaillierten Incoming Verkaufs- respektive Abrechnungsdaten unentgeltlich zur Verfügung.

### **5 Umsatzreporting**

Die STS AG erstellt zu Handen des VR STS AG, des IG und der Shareholder monatliche Umsatzreportings. Nach Bedarf können weitere Reportings durch die STS AG erstellt werden.

## 6 Die relevanten Gremien des ÖV-Mandats

### 6.1 Übergeordnete Strukturen

Änderungen am vorliegenden Mandatsvertrag als auch Anpassungen an Preis und Sortiment aus dem T673 "Offer Switzerland Swiss Travel System", unterliegen dem Ue500 "Übereinkommen der Alliance SwissPass".

Für alle strukturellen Vorgaben für die STS AG gelten die Regelungen und Bestimmungen des Beteiligungsmanagements der Hauptmandatsgeberin SBB AG. Dies betrifft vor allem die Organisations-Reglemente, Corporate Governance, Compliance-Vorgaben, Strukturen zu Abrechnungen etc.

### 6.2 Der Verwaltungsrat (VR) der STS AG

Der VR STS AG führt die STS AG und deren Geschäftsführer direkt. Er ist zuständig für die Sicherstellung der strategischen Umsetzung dieses Mandates (inkl. Zielsetzungen und Budgets STS AG), die Zielsetzungen auf Umsatzebene, für Durchführung der GV, für Strategieentscheide, wichtigste Planungsprozesse, Budgets im Rahmen des im vorliegenden Vertrag definierten Kostendachs, Personalbestand, und weiteren relevanten Vorgaben zur erfolgreichen Mandats-Erfüllung.

### 6.3 Das Incoming-Gremium (IG)

Das IG tritt im Auftrag der KoM als Mandatshüter des ÖV-Mandats gegenüber der STS AG auf. Es gilt das entsprechende, durch die KoM genehmigte Pflichtenheft (Aufgaben, Pflichten, Kompetenzen, Mitglieder, Präsidium, Sitzungsrhythmus, etc.). Vertreter der STS AG nehmen ohne Stimmrecht an den Sitzungen des IG teil.

Das IG trifft sich mehrmals jährlich mit dem Ziel über die Vermarktungsaktivitäten sowie den Geschäftsverlauf (Reporting) informiert zu werden und relevante Gremien-Entscheide vorzubereiten. Allfällige Anpassungen der Anhänge 1 und 2 liegen ebenfalls im Verantwortungsbereich der KoM bzw. des Incoming-Gremiums.

Das IG hat gegenüber der STS AG grundsätzlich keine Entscheid- oder Weisungsbefugnis. Die Ausnahme bilden ausserordentliche Preis-Promotionen im Rahmen von Toolbox-Massnahmen. Zwei Vertreter des IG sind in der Regel Mitglieder der KoM.

## 7 Leistungsentschädigung

Die Leistungsentschädigung an die STS AG beträgt für die Jahre 2024 bis und mit 2026 CHF jährlich **maximal CHF 8 Millionen**. Davon übernimmt die SBB AG einen Anteil von 66.7%, welcher auch die Finanzierung des SBB-Anreisemandates beinhaltet.

Die effektive und für das Budget im Folgejahr definierte Entschädigung wird jährlich durch den VR STS AG spätestens im dritten Quartal basierend auf der aktuellen Marktsituation bestimmt.

## 7.1 Rechnungsstellung und Zahlungsmodalitäten

Sämtliche Rechnungen müssen sich auf die im Vertrag festgelegten Grundlagen beziehen. Die MwSt ist offen auszuweisen. Die Rechnungen müssen untenstehende Zusatzinformationen sowie die MwSt-Nummer der STS AG enthalten.

Die Rechnungen der STS AG an die SBB AG sind ausschliesslich zuhanden folgender Rechnungsadresse auszustellen:

Schweizerische Bundesbahnen SBB  
Kreditoren Markt Personenverkehr  
Poststrasse 6  
3000 Bern 65

Referenz: Gabriel Brombacher, BUK 2400  
Bestell-Nr.: jährlich neu

Die SBB AG leistet Zahlungen mit befreiender Wirkung auf folgendes Konto:

Kontoinhaber            Swiss Travel System AG, 8004 Zürich  
IBAN                     CH69 0023 0230 1055 5601 N

## 7.2 Zahlungszeitpunkt

Die STS AG stellt der SBB AG gemäss einem jährlich gemeinsam vereinbarten Zahlungsplan Akontozahlungen in Rechnung.

## 8 Vertraulichkeit, Äusserungen gegenüber Medien

Der vorliegende Vertrag sowie seine Änderungen werden als Bestandteil des Tarifs 615 den Transportunternehmen des NDV durch die Alliance SwissPass zugänglich gemacht.

Äusserungen gegenüber Schweizer Medien im Zusammenhang mit dem Vertrag erfolgen in Absprache mit der SBB AG.

## 9 Immaterialgüterrechte auf Seiten der SBB AG oder der TU

Dokumente, Bilder, Videos und Know-how, welche die SBB AG oder ein einzelnes TU der STS AG im Rahmen der Vertragserfüllung zugänglich machen, dürfen nur strikt projektbezogen verwendet werden. Die STS AG hat den von ihr beauftragten Dritten (z.B. Subunternehmern) die entsprechende Verpflichtung zu überbinden.

Die SBB AG und die TU behalten sich vor, gegen unbefugte Verwertung (wie Vervielfältigung, Verbreitung) der Unterlagen und andere Verletzungen der ihr zustehenden Rechte vorzugehen.

## **10 Besondere Vereinbarungen**

### **10.1 Vertragsdauer**

Dieses Mandat gilt ab 1. Januar 2024 bis am 31. Dezember 2026. Es kann nur aus wichtigen Gründen gekündigt werden. Die Kündigungsfrist beträgt 18 Monate. Im Sommer 2026 wird ein aktualisiertes Mandat für die weltweite Vermarktung des ÖV Schweiz ab 1.1.2027 den zuständigen Gremien zur Genehmigung aufbereitet.

### **10.2 Vorbehaltsklausel**

Sollte eine der Bestimmungen dieses Vertrags ungültig sein oder werden, bleibt die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen davon unberührt. Wird eine Bestimmung ungültig oder nichtig, wird sie von den Parteien durch eine Bestimmung ersetzt, welche den finanziellen Zielen der Parteien am nächsten kommt.

### **10.3 Vertragsänderungen und -ergänzungen**

Änderungen und Ergänzungen des Vertrages und der Vertragsbestandteile bedürfen zu ihrer Gültigkeit der schriftlichen Form und der Unterzeichnung durch beide Parteien.

Die Anpassungen im Vertrag (ohne Anhänge) sind den zuständigen Gremien der Alliance SwissPass zum Entscheid vorzulegen.

### **10.4 Anwendbares Recht und Gerichtsstand, Kontaktpersonen, Ausfertigung**

Dieser Vertrag untersteht ausschliesslich schweizerischem Recht.  
Ausschliesslicher Gerichtsstand ist Bern.

Kontaktpersonen für alle mit dem Vertrag zusammenhängenden Fragen sind:  
Für die SBB AG: Leiter Internationaler Personenverkehr (MP-IPV)  
Für die STS AG: CEO STS AG

Die vorliegende Vertragsurkunde ist in 2 gleich lautenden Exemplaren ausgefertigt.  
Die SBB AG und die STS AG erhalten beide je ein unterschriebenes Exemplar.

**Für die Schweizerischen Bundesbahnen SBB**

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum

\_\_\_\_\_  
Véronique Stephan  
Leiterin Markt Personenverkehr

\_\_\_\_\_  
Philipp Mäder  
Leiter Internationaler Personenverkehr

**Für die Swiss Travel System AG**

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum

\_\_\_\_\_  
Martin Nydegger  
VR STS AG  
Vize-Präsident

\_\_\_\_\_  
Maurus Lauber  
CEO STS AG



## Anhang 1:

### Zu vermarktende Tarife

Folgende Tarife sind durch die STS AG zu vermarkten:

T601	Allgemeiner Personentarif, Hauptfokus: Normaltarif inkl. Sparbillette, Gruppentickets
T651.xx	Tarife der Verbünde
T654	Tarif für General- und Halbtaxabonnement Hauptfokus: Tageskarten, Spartageskarten
T673	Offer Switzerland Swiss Travel System
T710.9	Eurail und Interrail

Diverse Dienstleistungen wie Reservierungen, Gepäck, Gastronomie-Services

Sortiments-Gruppe	Sortimentsbreite	Ausprägungen	Mandat
ER/IR	Eurail	Globalpass	ÖV-Mandat
	Interrail	Globalpass / OneCountry Pass Switzerland	ÖV-Mandat
IPV	NRT <i>Verkauf durch ausl. Bahnen</i>	NRT Reise grenzüberschreitend	SBB-Anreisemandat
		NRT ausserhalb Parameter Allianzen (Anteil grenzüber. und Binnenstrecken)	SBB-Anreisemandat
	Marktpreise	Frankreich	SBB-Anreisemandat
		Italien	SBB-Anreisemandat
	Nachtzüge	SBB-Anreisemandat	
STS	Swiss Travel Pass	Swiss Travel Pass / Swiss Travel Pass Flex	ÖV-Mandat
	Swiss Half Fare Card	Swiss Half Fare Card	ÖV-Mandat
	TAM	Tailor-Made Ticket TAM	ÖV-Mandat
	Swiss Family Card	Swiss Family Card	ÖV-Mandat
Regional-pässe	Regional Pässe	Berner Oberland Pass / TellPass / Regional Pass Genfersee Alpen / usw.	Geschäftsführende Stelle
Binnentarife	(Tages-) Karten	Tageskarten, Spartageskarten	ÖV-Mandat
		Junior-Karte / Kinder-Mitfahrkarte	ÖV-Mandat
	Punkt-zu-Punkt	T601 / Normalpreis und Sparbillett	ÖV-Mandat
		NRT Binnen Schweiz	ÖV-Mandat
		Verbundtickets	ÖV-Mandat
	Gruppen	T601 / Spez. 2 für Konkurrenzofferten / Charterfahrten	ÖV-Mandat
Zusatz-Leistungen	Services	Reservierungen / Gepäck / andere Services insbes. Gastro-Services	ÖV-Mandat

Anhang 2:

## Vertriebsvergütungen Incoming – Bandbreiten Basiskommissionen

Die STS AG schliesst die kommerziellen Vereinbarungen mit den Distributionspartnern ab. Die Vergütungen Incoming richten sich nach unten definierten Bandbreiten und sind mit der Partnervertriebsstrategie SBB und dem Konzept Accountmanagement abgestimmt. Zur Gewährleistung eines ertragsoptimierten und kostengünstigen Vertriebes, werden die Bandbreiten jährlich überprüft und neu festgelegt.

Die maximale Vergütung Incoming kann nur Distributionspartner vergeben werden, die mit STS AG eine Vermarktungskoooperation eingehen.

Mit den ausländischen Bahnen schliesst die SBB AG ihre Distributionsverträge direkt ab. Die STS AG muss sich in den entsprechenden Ländern an die darin enthalten Vergütungen anlehnen.

<b>Produkt</b>	<b>Maximale Vergütungen Incoming gem. Partnervertriebsstrategie SBB</b>
<b>a. Swiss Travel System (Standardsortiment):</b> - Swiss Travel Pass - Swiss Travel Pass Flex - Swiss Half Fare Card - Swiss Family Card	<b>5% - 10%</b>
<b>b. STS massgeschneidertes Sortiment</b> - STS Nettopreisartikel - Tailor-Made Tickets TAM (als Teil eines Pauschalangebots)	<b>0%</b>
<b>c. Streckenfahrscheine Schweiz für Einzelreisende</b> - Gewöhnliche Billette National (Einfach / Retour)	<b>0% - 8%</b>
<b>d. Streckenfahrscheine Schweiz für Gruppen</b> - Gruppenbillette National (Einfach / Retour)	<b>0% - 8%</b>
<b>e. Verbundfahrausweise</b> - Einzelbillette - Gruppenbillette	<b>0%</b>
<b>f. Internationale Fahrausweise</b> - Internat. Einzelfahrscheine Schweiz < > Ausland (Einfach / Retour) - Internationale Gruppenfahrscheine Schweiz < > Ausland (Einfach / Retour)	<b>für 2024 sind keine intern. Fahrausweise verfügbar</b>
<b>g. Platzreservierungen und Zuschläge</b> - Nationale Platzreservierungen und Zuschläge - Internationale Platzreservierungen und Zuschläge - Internationale Globalpreise: - Lyria, SNCF, Thalys, Eurostar, Renfe - Übrige Bahnen	<b>5%</b> <b>für 2024 sind keine intern. Platzreservierungen verfügbar</b>
<b>h. Zuschläge Schweiz für Gruppen</b>	<b>0%</b>
<b>i. Gepäck</b> - Fly Luggage - Check-in - Schnelles Reisegepäck Schweiz	<b>Gemäss Produktmanagement Gepäck</b>
<b>j. Ausflüge &amp; Regionalpässe</b>	<b>Gemäss Vereinbarungen mit den Leistungspartnern</b>

## Vertriebsvergütung Incoming – Marketingvereinbarungen

Zur Förderung der Umsatzziele schliesst STS AG mit ausgewählten Partnern Businesspläne ab. Dieses zusätzliche Marketinggeld wird kontrolliert für punktuelle verkaufsfördernde Massnahmen mit klaren Zielen eingesetzt.

Die Kommission Markt (KoM) hat an ihrer Sitzung vom 17.12.2021 entschieden, dass für die Jahre 2023 – 2025, maximal bis 3% vom STS-Sortimentsumsatz (siehe obige Tabelle lit. a.) für Marketingvereinbarungen eingesetzt werden dürfen.

## Änderungsindex Anhänge 1 & 2

Gültig ab	Änderungsinhalt	Genehmigt durch
01.01.2024	Neuerstellung Anhänge 1 & 2	IG 13.07.2023 / KoM 23.08.2023