



Informationsveranstaltung

TARIFVERBUND OSTWIND

12. Mai 2021

AGENDA

1. Begrüssung
2. Umsatzentwicklung und Prognose
3. Neue Verbundstrategie und Organisationsentwicklung
4. Marktaktivitäten
5. Neuigkeiten aus der Geschäftsstelle
6. Abschluss und Fragerunde

Umsatzentwicklung und Prognose

Urs Brägger

Umsatzentwicklung

Themen

- **Prognose 2022/2023**
 - Vorgehen Berechnung/Beurteilung Prognosen
- **Entwicklung Verbundumsatz (Verkäufe)**
 - Ausgangslage Umsatz 2019
 - Umsatz 2020, COVID-19
 - Prognose 2021 - 2023
- **Nachverhandlungen mit Bestellern**
- **Verbundumsatz nach Vertriebskanälen**

Prognose 2022/2023



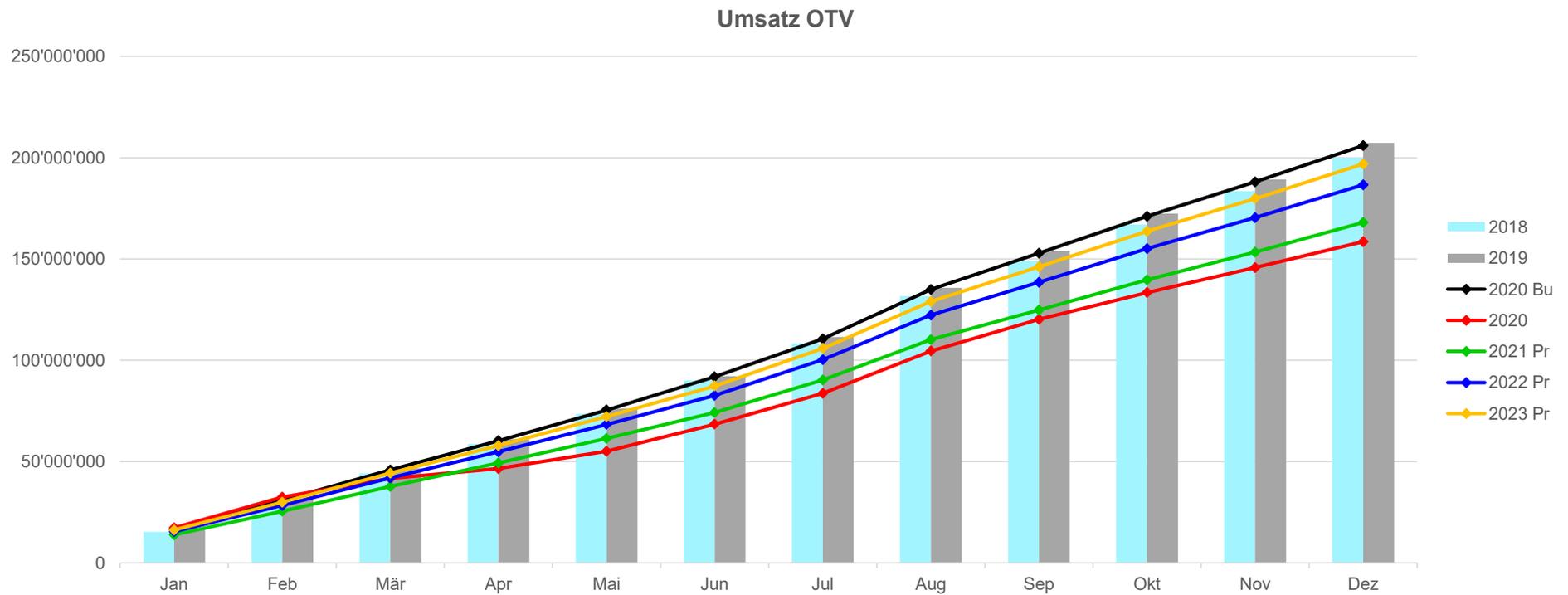
Prognose 2022/2023

Vorgehen Berechnung/Beurteilung Prognosen, Einsatz ArG

- Bildung ArG, VWG/TVR/GS OTV
- Festlegung Rahmenbedingungen → Ausgangslage 2019
- 1. Beobachtungsphase, Verfolgung Nationale Entwicklungen
 - Erste Einschätzungen
- 2. Beobachtungsphase, Entwicklung COVID-19
 - Aktualisierte Einschätzung
- Beschluss VWG, 25.03.2021
- Beschluss TVR, 22.04.2021

Entwicklung Verbundumsatz (Verkäufe)

Ausgangslage 2019 – Prognose 2022/2023

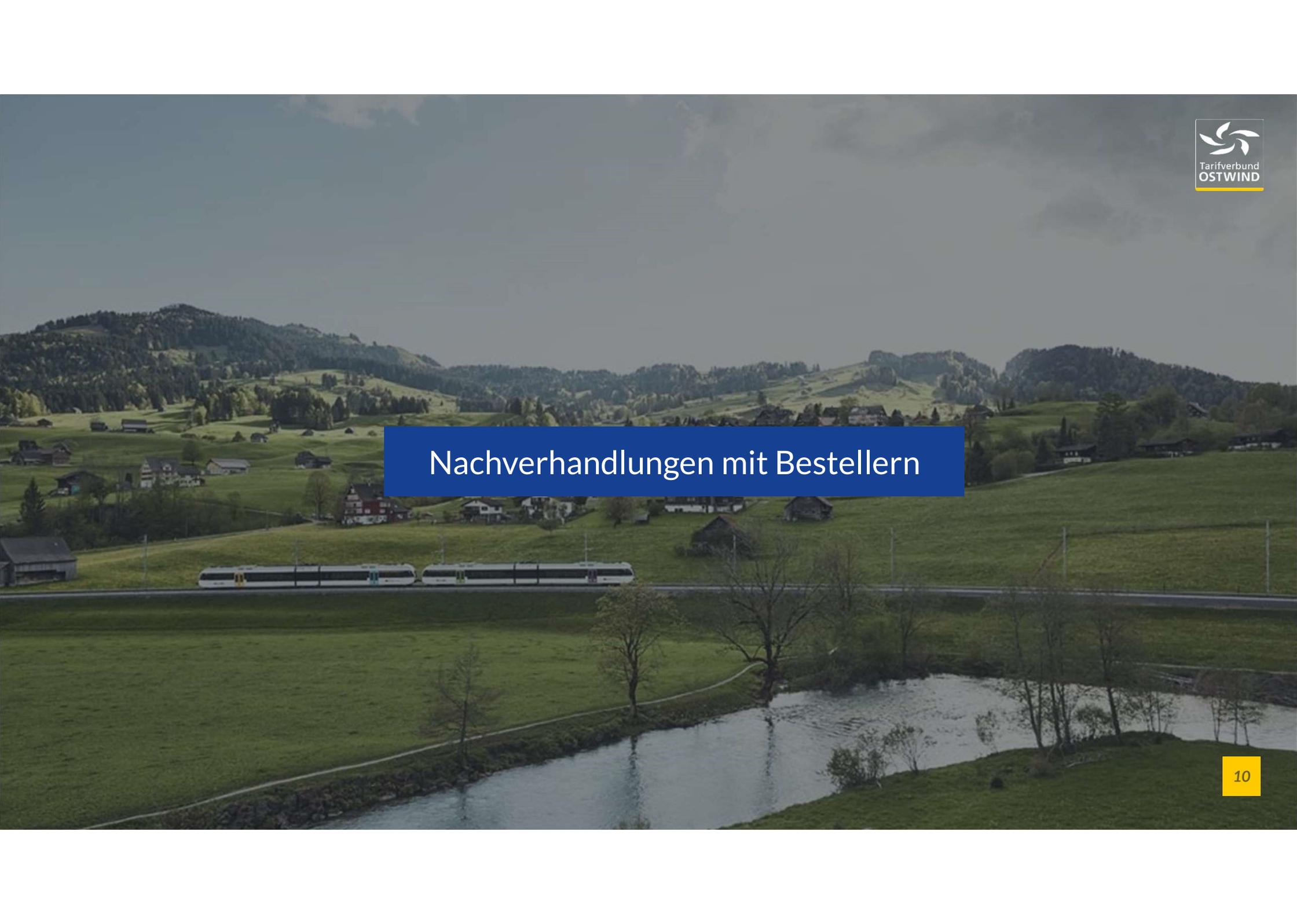




Prognose 2022/2023

Verbundumsatz

	Ab 2019	Ab 2020	Bu 2020	Pr 2021	Pr 2022	Pr 2023
▪ <u>VE/Einnahmenvert.</u>		171'977	223'811	183'541	203'370	214'721
▪ Bruttoertrag Verkauf	207'284	158'466	205'946	167'983	186'530	196'887
▪ Einnahmenausfälle	28	28	30	30	30	30
▪ Verkaufsprovision	19'422	13'482	17'835	15'528	16'810	17'804



Nachverhandlungen mit Bestellern

Nachverhandlung mit Bestellern

Vorgehen im Bestellverfahren 2022/2023 (gem. BAV)

Ende April 2021:

- verbindlichen Offerten Fahrplanjahre 2022/2023
- mit Annahmen zu den Erlösen 2022/2023
 - und Ausweis der Erwartungen aus der Covid-Krise.

Mai bis Dezember 2021:

- Bereinigung Offerten
 - Angebot/Kosten für 2022/2023
 - Erlöse für 2022.

Herbst 2021:

- Prüfung, ob die erwarteten Erlöse 2022 realistisch sind, bei neuen Erkenntnissen Offerten 2022 überarbeiten.

Vor Fahrplanwechsel Dezember 2021:

- Abschluss Angebotsvereinbarungen für 2022.

Ende April 2022: (nach Vorliegen der Ist-Werte 2021 inkl. aktualisierter Annahmen bezüglich der Entwicklung von Nachfrage und Erlöse):

- In Absprache mit Bestellern Einreichen aktualisierte Offerten für 2023 (nur Erlöse und mit diesen in Abhängigkeit stehenden Kosten, wie Trassenpreise, Distributionskosten, Vorsteuerkürzung)

Sommer/Herbst 2022:

- Abschluss einjährige Angebotsvereinbarung für 2023.

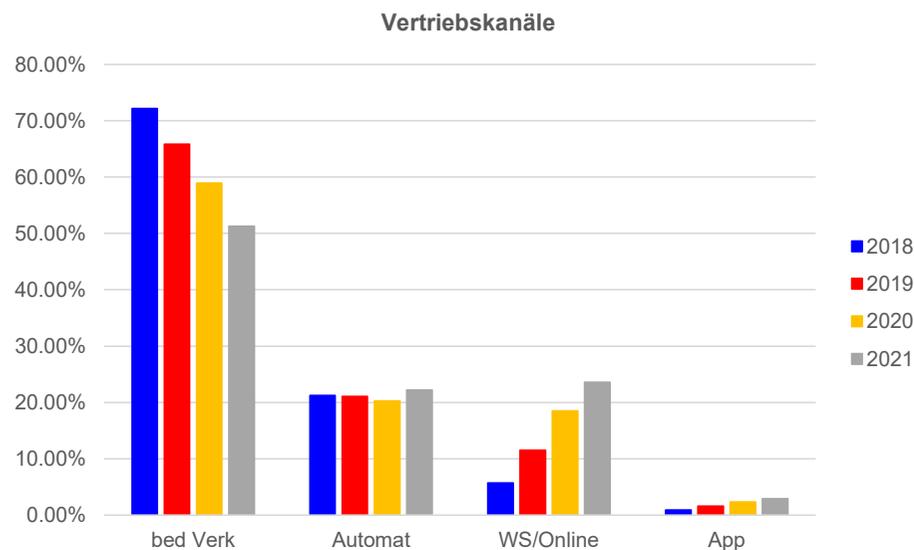
So kann im Herbst 2021 die Offerte 2022 und Ende April 2022 die Offerten 2023 aktualisiert werden.



Verbundumsatz nach Vertriebskanälen

Verbundumsatz nach Vertriebskanälen

Entwicklung



Bedienter Verkauf:

- Tendenz sinkend
 - Verstärkung durch COVID-19

Automat:

- Stabil

WS/Online:

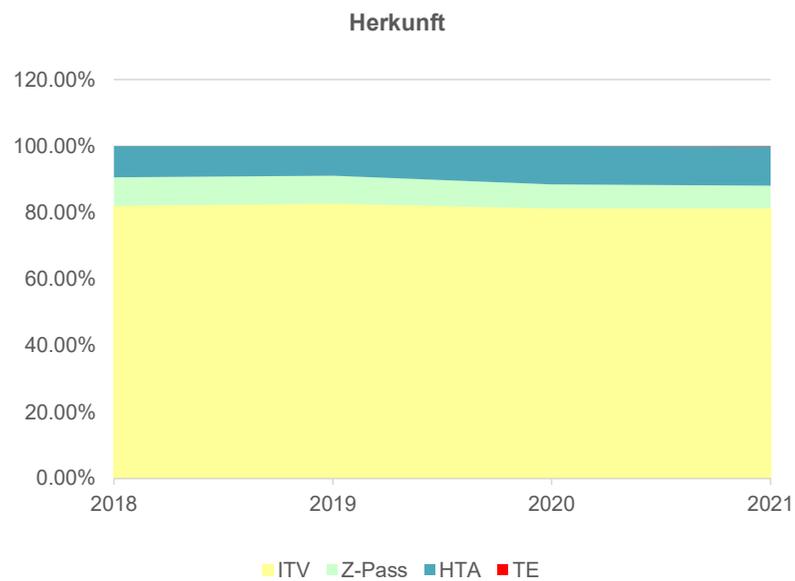
- Tendenz steigend
 - Einführung SwissPass
 - Verstärkung durch COVID-19

App:

- Tendenz steigend, auf tiefem Niveau

Verbundumsatz nach Herkunft

Entwicklung



ITV:

- Anteil ca. 80%

Z-Pass:

- Anteil ca. 8%

Halbtaxabo:

- Anteil ca. 12%

Tariferleichterungen:

- Anteil Kreuzlingen/Konstanz 0%

Neue Verbundstrategie und Organisationsentwicklung

Ralf Eigenmann

Neue Verbundstrategie

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Die erste Verbundstrategie

- 24. September 2019: Gemeinsamer Workshop TVR/VWG
 - Leitsätze, Ablösung «Organisation für die vertiefte Zusammenarbeit im OTV»
 - Bildung einer Arbeitsgruppe
- 04. März 2020: Beschluss für gemeinsame Strategie
- 25. Juni 2020 / 17. Sept. 2020: Workshop TVR/VWG
 - Verbundstrategie OSTWIND
- 15. Dezember 2020: Verbundstrategie OSTWIND genehmigt
 - Grundlage aller Strategiedokumente im Tarifverbund OSTWIND
 - Kompatibilität mit der Bestellerstrategie

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Ausgangslage Juni 2020

- Marktorientierter Handlungsbedarf 2021-2025:
 - Verstärkte Kundenorientierung und Fokussierung
 - Rolle und Beitrag zum nationalen Projekt GITA ist zu klären
 - Mutige, pionierhafte Lösungen für die Kunden realisieren
 - Bessere Vernetzung national und grenzüberschreitend

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Ausgangslage Juni 2020

- Interner Handlungsbedarf 2021-2025:
 - Klare, gemeinsame Perspektive für den OSTWIND
 - Kernaufgaben und Kernthemen der OSTWIND-Entwicklung sind zu schärfen
 - Effizienz der Rollenteilung soll weiter erhöht werden

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Normative Vorgaben

- Rollenverständnis OSTWIND
- Vision
- Mission
- Bestellerstrategie (*Ende 2021*)
- OSTWIND-Werte
- Strategische Erfolgsposition OSTWIND

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Normative Vorgaben – Rollenverständnis OSTWIND

Grundhaltung im OSTWIND

- OSTWIND ist eine konsequent kundenorientierte Institution
- Die "Kundeninteressen" stehen über den organisationalen Interessen des OSTWIND
- OSTWIND könnte weitere Genossenschafter aufnehmen²

Fokussierung im operativen Geschäft

Kernaufgaben

- Weiterentwicklung Sortiment, Preis, Kommunikation, Vertrieb sicherstellen inkl. "Zusatzdienste in der Mobilität"
- Einfacher Zugang für den Kunden ermöglichen → Für "multimodale Reisen"
- Ertragssicherung
- Einnahmenverteilung

Pro-aktiver Beitrag zu nationalen Entwicklungen¹

Offensiver Entwicklungsmodus

- Mitgestalter und Impulsgeber in nationalen Entwicklungen
- Ostschweiz als Versuchsgebiet für nationale (Pionier-) Projekte und Initiativen

¹ "Pro-aktiv" bedeutet: Der OSTWIND setzt sich aus Eigeninitiative und aktiv für integrative nationale Lösungen ein

² Innerhalb des aktuellen Perimeters. Es können auch Mobilitätsanbieter ausserhalb des ÖVs sein

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Normative Vorgaben – Vision

Der **OSTWIND** ist der einfache Zugang zum öffentlichen Verkehr in der Ostschweiz und setzt sich für ökologische Mobilitätslösungen der Zukunft ein.

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Normative Vorgaben – Mission

Der **OSTWIND** erhöht den Marktanteil des öffentlichen Verkehrs und verknüpft die Ostschweiz mit nationalen und angrenzenden internationalen Räumen.

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Prioritäre Werte

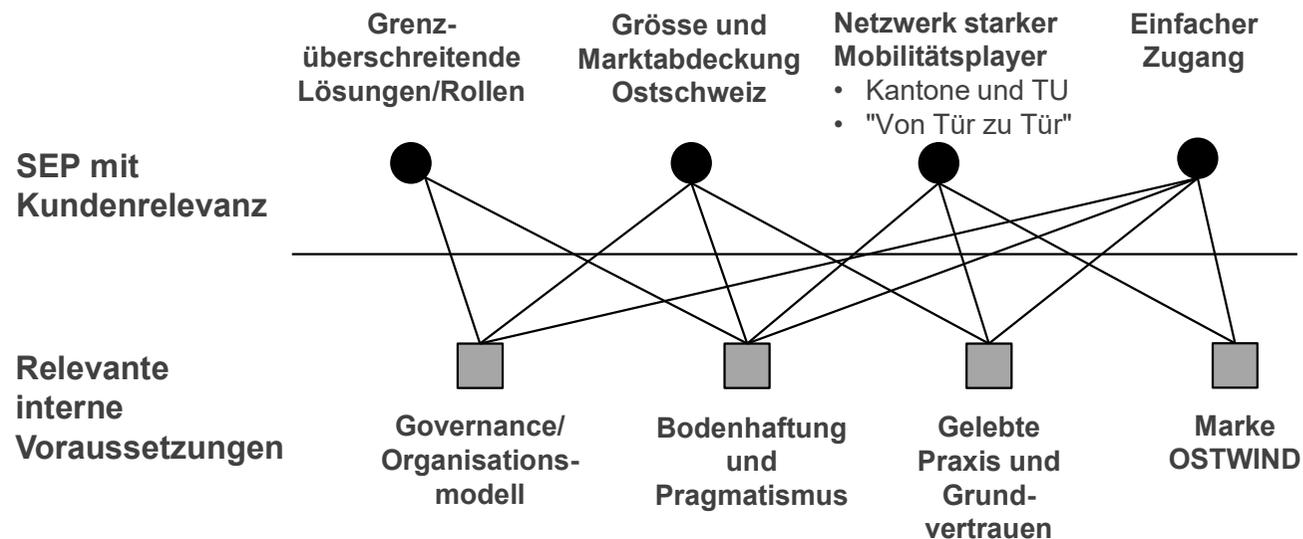
- Kundenorientiert
- Verlässlich
- Einfach
- Gutes Preis-/Leistungsverhältnis
- Integrierend

Grundverständnis

- National vernetzt
- Digital
- Regionalität und Fokus Ostschweiz
- Grenzüberschreitend

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

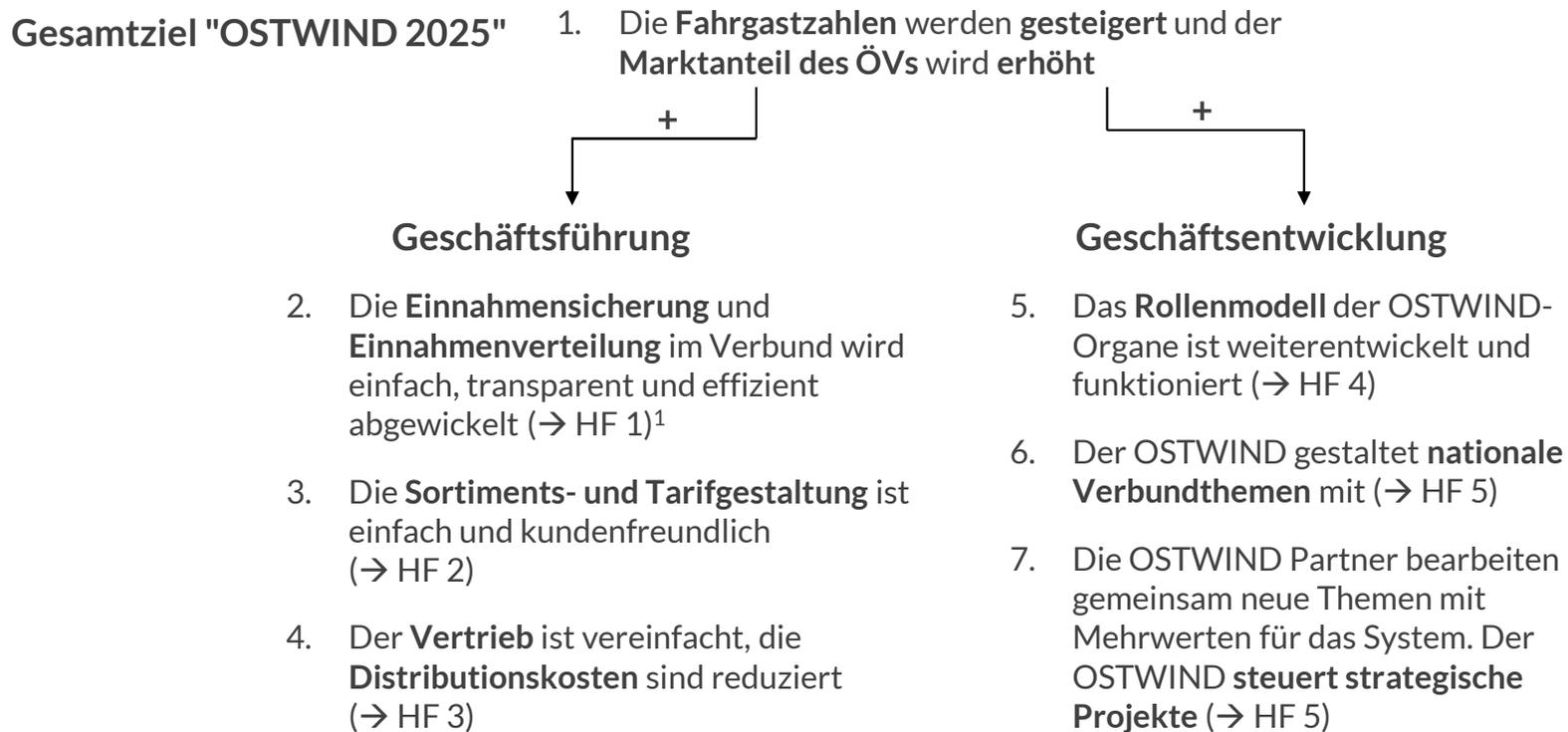
Normative Vorgaben – strategische Erfolgsposition



¹ Strategische Erfolgspositionen (SEP) sind aktuell und künftig starke Alleinstellungsmerkmale des OSTWINDs, welche den "Kundennutzen" und das "Wettbewerbsprofil" stärken

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Strategische Ziele und deren Kategorisierung



¹ HF 1-5 = Handlungsfelder

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

HF1: Einnahmensicherung und Einnahmenverteilung

Anspruch OSTWIND	"Der Marktanteil des ÖV wird kontinuierlich erhöht"				
Ziele 2021 - 2025	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gesamteinnahmen und der Absatz des Verbundes steigen kontinuierlich. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Erträge werden primär in der Nebenverkehrszeit und im Freizeitverkehr gesteigert. ▪ Die Anzahl der Verkäufe steigt kontinuierlich. ▪ Die Einnahmenverteilung ist transparent. 				
Hauptziele 2025	Schwerpunkte/ Stossrichtung/ Massnahmen zur Zielerreichung	2021	2022	2023	2024/ 2025
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Steigerung Einnahmen 	CRM ² : Data Management professionalisieren <ul style="list-style-type: none"> ▪ Abo-Kunden, Einzelkunden ▪ Auslastungsmanagement fokussieren <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zahlungsbereitschaft abschöpfen ▪ Potenziale von Rabatten und Mehrwertabschöpfung nutzen 	Konzept	Umsetzen		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimierung Einnahmenverteilung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Einnahmenverteilung ist transparent 		Review	Umsetzen	

¹ Corona-bereinigt

² CRM = Customer Relationship Management = Kundenbeziehungsmanagement

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

HF2: Sortiments- und Tarifgestaltung

Anspruch OSTWIND	"Wir streben eine Erhöhung der Nutzung des ÖV's durch die Bevölkerung an"
Ziele 2021 - 2025	<ul style="list-style-type: none"> Das Sortiment und die Tarife sind transparent und verständlich. Die Multimodalität wird aktiv gefördert.

Hauptziele 2025	Schwerpunkte/ Stossrichtung/ Massnahmen zur Zielerreichung	2021	2022	2023	2024/ 2025
<ul style="list-style-type: none"> Optimierung Sortiment 	<ul style="list-style-type: none"> Abonnemente-Segment ausbauen Verkauf vereinfachen <ul style="list-style-type: none"> Ebene Tarifverbund (Sortiment optimieren) Ebene NDV-Tarifverbund (Anschluss- Fähigkeit erweitern) 		Konzept Konzept	Umsetzen Umsetzen	
<ul style="list-style-type: none"> Wachstum in Segmenten mit Potenzial 	<ul style="list-style-type: none"> Jugendliche, Firmenkunden Familien, Senioren, Freizeit 	Konzept Konzept	Umsetzen Umsetzen		
<ul style="list-style-type: none"> Multimodalität 	<ul style="list-style-type: none"> Ausbau "Multimodalität mit Partnern" Angebote über den ÖV hinaus prüfen und realisieren 	Prüfen	Konzept Realisieren	Umsetzen	

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

HF3: Vertrieb und Kommunikation

Anspruch OSTWIND	"Der Vertrieb ist professionalisiert, das Rollenmodell der Kommunikation ist geschärft und die Distributionskosten sind gesenkt"				
Ziele 2021 - 2025	<ul style="list-style-type: none"> Der Vertrieb "Online und Offline/Automaten" ist optimiert <ul style="list-style-type: none"> CI/CD ist durchlässig Angebot nimmt nationale Entwicklung pro aktiv auf Ein neues Kommunikationskonzept ist umgesetzt Das Thema "Verkaufsprovisionen" ist weiterentwickelt 				
Hauptziele 2025	Schwerpunkte/ Stossrichtung/ Massnahmen zur Zielerreichung	2021	2022	2023	2024/ 2025
• Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> Der Vertrieb wird Verbundweit vereinfacht <ul style="list-style-type: none"> Digitalisierung des Verkaufs fördern Anpassung an Nationale "Normen" Reduktion "Distributionskosten" 	Konzept	Umsetzen		
• Kommunikation	Kommunikationskonzept und Rolle zwischen TU und TV ist neu aufgesetzt <ul style="list-style-type: none"> Betreffend Sortiment/Angebot/Fahrplan Betreffend Unfall/Schaden/Krise/Schadensmeldung 		Review	Umsetzen	
• Kostenfokus/ Effizienz	<ul style="list-style-type: none"> Überprüfung OSTWIND-Prozesse Umsetzung der Erkenntnisse Digitalisierungspotenziale nutzen 		Review	Anpassung/Umsetzen	
				Review	Umsetzen

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

HF4: Organisationsentwicklung

Anspruch OSTWIND	"Die Unternehmensarchitektur OTV ist überprüft und allenfalls angepasst"														
Ziele 2021 - 2025	<ul style="list-style-type: none"> Die Rollen und das Rollenverständnis der Organe ist geschärft. Das künftige Modell der Zusammenarbeit betreffend A/K/V ist geschärft 														
Hauptziele 2025	Schwerpunkte/ Stossrichtung/ Massnahmen zur Zielerreichung	2021	2022	2023	2024/ 2025										
<ul style="list-style-type: none"> Rollen und Rollenverständnis der Organe überprüfen 	<ul style="list-style-type: none"> Das Rollenmodell und die Rollen der Organe sind überprüft und angepasst <ul style="list-style-type: none"> Betreffend A/K/V Information- und Kommunikation Prozesse/Führungsprozesse "Effektivität" und Effizienz Kultur/Vertrauensbasis 	Projekt "Review Governance" <table border="1"> <tr> <td>Konzept</td> <td>Umsetzung</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Controlling</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				Konzept	Umsetzung					Controlling			
Konzept	Umsetzung														
	Controlling														
<ul style="list-style-type: none"> Neues OTV Modell Konzept umsetzen 	<ul style="list-style-type: none"> Das neue Governance Modell wird implementiert und umgesetzt Kultur + Vertrauen aufbauen 		Umsetzen		Umsetzen										

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

HF5: Weiterentwicklung des Geschäftsmodells

Anspruch OSTWIND	"Der OSTWIND nimmt im Verbundgebiet und national eine führende Rolle bei der Weiterentwicklung des ÖV-Systems ein"				
Ziele 2021 - 2025	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eine Auslegeordnung der aktuellen strategischen Projekte im Verbund liegt vor <ul style="list-style-type: none"> ▪ Neue Mobilität/ Neues Geschäftsmodell ▪ Der OSTWIND führt strategische Projekte mit "Mehrwert für das Gesamtsystem" ▪ Proaktive Zusammenarbeit in den nationalen Gremien 				
Hauptziele 2025	Schwerpunkte/ Stossrichtung/ Massnahmen zur Zielerreichung	2021	2022	2023	2024/ 2025
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übersicht strategische Projekte im Verbund 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übersicht erstellen und ergänzen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Inkl. Umsetzungsagenda ▪ Jährliche Auswertung ▪ Aktives Projektmanagement 	Übersicht erstellen			
		Umsetzen	Umsetzen	Umsetzen	Umsetzen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ OSTWIND ist aktiv auf nationaler Ebene 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Der OSTWIND engagiert sich aktiv in nationalen Gremien und Projekten. ▪ Optionen für Pionierprojekte prüfen ▪ Pionierprojekte umsetzen 	Umsetzen			
		Prüfen		Prüfen	Umsetzen

Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025

Nächste Schritte

- Aktualisierung aller Strategiedokumente im Tarifverbund OSTWIND
- Umsetzung der Massnahmen zur Zielerreichung in den respektiven Handlungsfeldern



Organisationsentwicklung

Organisationsentwicklung

Ausgangslage

- 18. November 2020: Beschluss VWG
→ Projekt Organisationsentwicklung OSTWIND
- Handlungsfeld der Verbundstrategie OSTWIND 2021-2025
- Schwung der Strategieentwicklung nutzen
- Externe Begleitung durch Daniel Fischer
- 10. Juni 2021: Workshop VWG
→ Organisationsentwicklung OSTWIND

Organisationsentwicklung

Bedingungen und Ziele

- Keine Änderungen um der Änderungen willen
- Fokus auf die kritischen Themen
- Grundsatz der «Good Governance»

Voraussetzungen schaffen...

- zur Umsetzung der Verbundstrategie OSTWIND
- für die bestmögliche Wirkung (Effektivität & Effizienz) der OSTWIND Organe

Organisationsentwicklung

Elemente der Governance

Was?

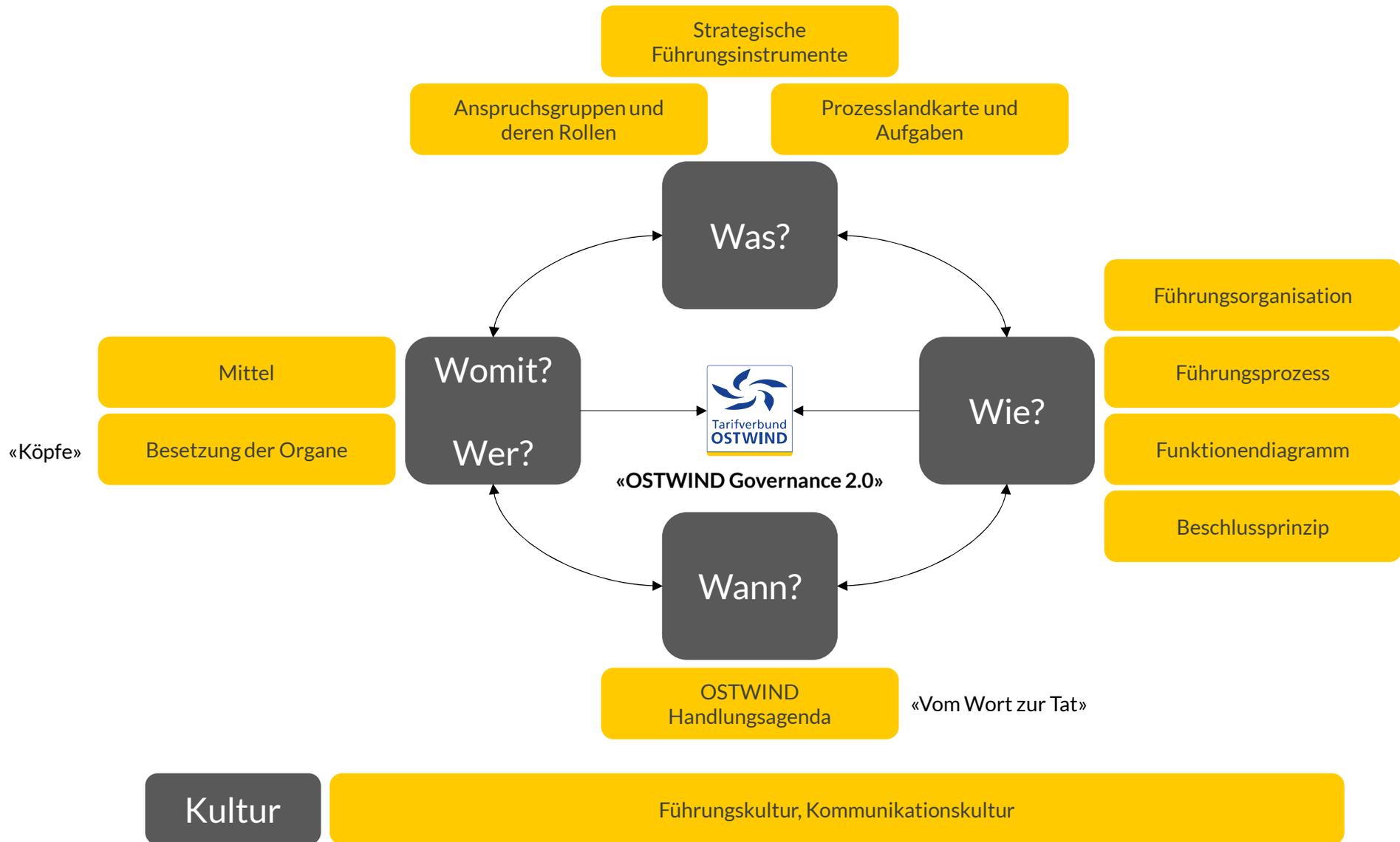
+

Wie?

+

Kultur

- Führungsinstrumente
- Anspruchsgruppen und deren Rolle
- Prozesslandkarte und Aufgaben
- Führungsorganisation «OSTWIND»
- Führungsprozess
- Funktionsdiagramm
- Beschlussprozess
- Führungskultur
 - Kommunikationskultur
 - Kooperationskultur



Organisationsentwicklung

Nächste Schritte

- Auswertung der Fragebogen durch Daniel Fischer
→ läuft
- 10. Juni 2021: Workshop VWG
→ Organisationsentwicklung OSTWIND

Marktaktivitäten

Thomas Baumgartner



Marktaktivitäten

Aktuelle Schwerpunkte am Markt

- OSTWIND Frischluft
- Marktmanagement «Firmen»
- Casting OSTWIND Botschafterinnen und Botschafter
- Lehrmittel «OSTWIND Entdeckungsreise»
- Kundenrückgewinnung
- Sparbillette

OSTWIND Frischluft → frischluft.ostwind.ch

Weniger ist mehr!

- 3-4 Top-Angebote pro Jahr fertig geplante Reisen
- rund 50 weitere Ausflugsideen (saisonal wechselnd)
- wird aktuell aktiv beworben
- Passendes Ticket direkt angeboten



Marktaktivitäten

Marktmanagement Firmen

- Strategischer Marketing-Schwerpunkt «Firmen»
- Zusammenarbeit mit SBB bis 2023
- Ziel → mehr Markpräsenz im B2B-Sektor, (Neu-)Kunden-Akquise, Kundenpflege
- 2 Ansprechpartner für alle OSTWIND Anliegen im B2B-Sektor:



Daniel Brenner

Account Manager / Mandat Marktmanagement Firmen
SBB AG – Personenverkehr
Geschäftskunden
Vulkanplatz 11
8048 Zürich
+41 51 285 70 04
daniel.brenner@sbb.ch



Dominik Hörler

Account Manager / Mandat Marktmanagement Firmen
SBB AG – Personenverkehr
Geschäftskunden
Vulkanplatz 11
8048 Zürich
+41 51 285 70 12
dominik.dh.hoerler@sbb.ch

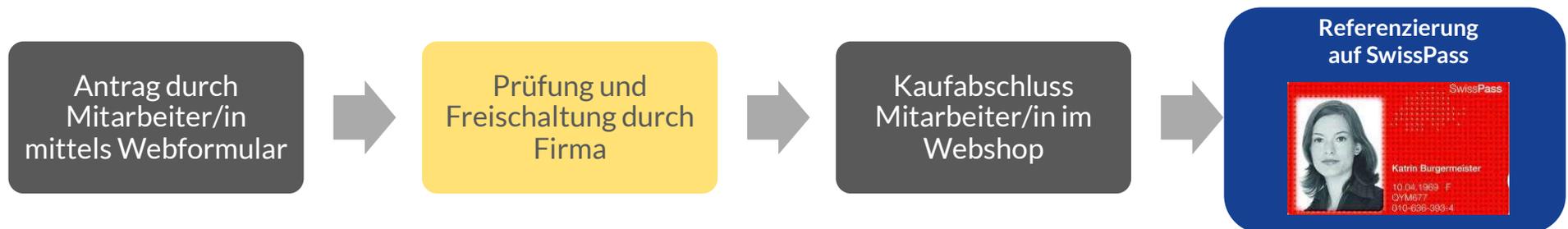
Marktaktivitäten

Marktmanagement Firmen – Produkt OSTWIND Firmenabo

▪ Preisbildung



▪ Bestellprozess



Marktaktivitäten

Casting OSTWIND Botschafterinnen und Botschafter

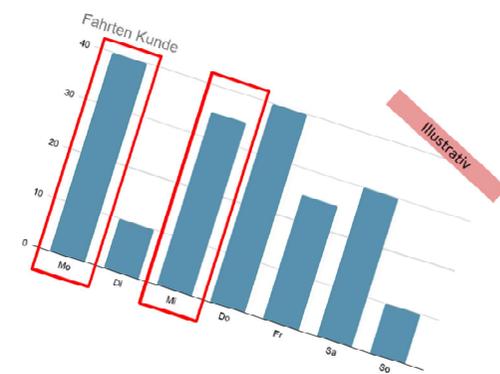
- Strategischer Marketing-Schwerpunkt «Jugendliche/Schüler»
- Kampagne startete 2020 noch vor Corona und musste anschliessend unterbrochen werden
- Statt physisches Casting → Video-Casting
- Ziel der Kampagne → öV im OSTWIND-Gebiet bei Jugendlichen attraktiver machen
- 2 Botschafterinnen und 3 Botschafter wurden ausgewählt → Produktion startet in Kürze



Marktaktivitäten

Kundenrückgewinnung – Arbeitssitzungen

20. Januar 2021	Aufgabendefinition und Beschluss Vorgehen
3. Februar 2021	Orientierung über andere Ideen, z.B. frimobil, Möglichkeiten mit Fairtiq und easyride prüfen
30. März 2021	Ergebnispräsentation Marktforschung GA-light, Präsentation erster Varianten
12. Mai 2021	Konkretisierung der Varianten, Entscheid Antrag an Verwaltung

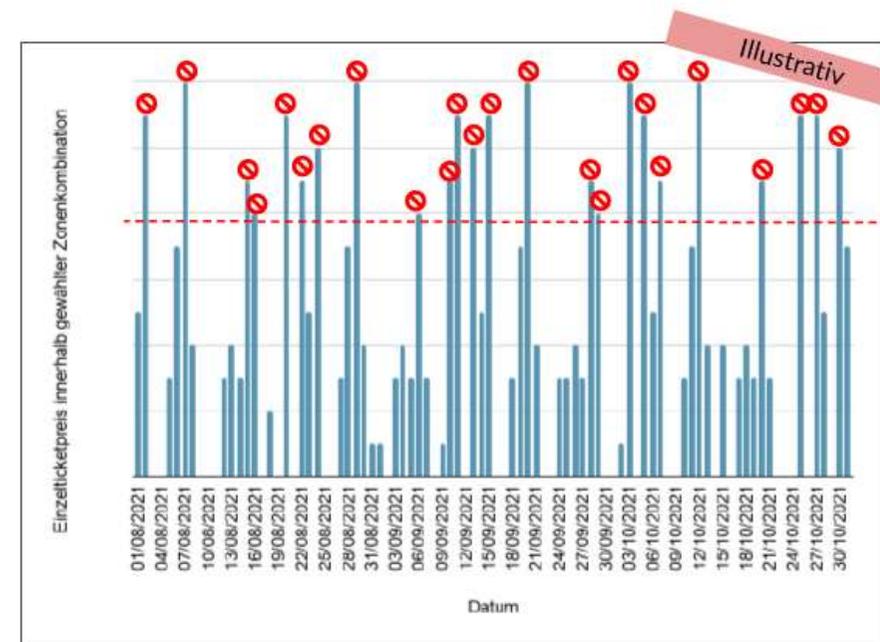


Marktaktivitäten

Kundenrückgewinnung – Freie Fahrt an nutzungsintensivsten Tagen

Beispiel:

- Kunde erhält Abo für 90 Tage
- Er bezahlt dafür CHF X, wobei X etwas tiefer ist als der 26-fache Tageskartenpreis für die gewählten Zonen
- Er reist an den 26 nutzungsintensivsten Tag gratis
- Für alle übrigen Fahrten bezahlt der Kunde den regulären Tarif



Marktaktivitäten

Sparbillette im OTV

- TVR genehmigte am 22. April 2021 die 2-jährige Pilotphase
- Grob- und ein Detailkonzept durch Agr. «Sparbillette» im OSTWIND, noch offene Punkte, basiert auf Modell «Sparbillette im NDV»
- Pilot startet am 01.01.2022
 - Einnahmen mit OTV Verteilschlüssel verteilt
OTV-Artikel, EPK muss Details für Mixerhebung erarbeiten
 - Subgruppe begleitet Projekt
 - Ziele (Testkonzept)
 - Mehrerträge in Zeiten mit Restkapazitäten untersuchen
 - Einfluss Rabatthöhe und Ort/Zeit auf Mehrerträge/-frequenzen

Marktaktivitäten

Vielen Dank an alle Genossenschafter!!

Unser Ziel



öV aus einer Hand



Neuigkeiten aus der Geschäftsstelle *Werner Thurnheer*



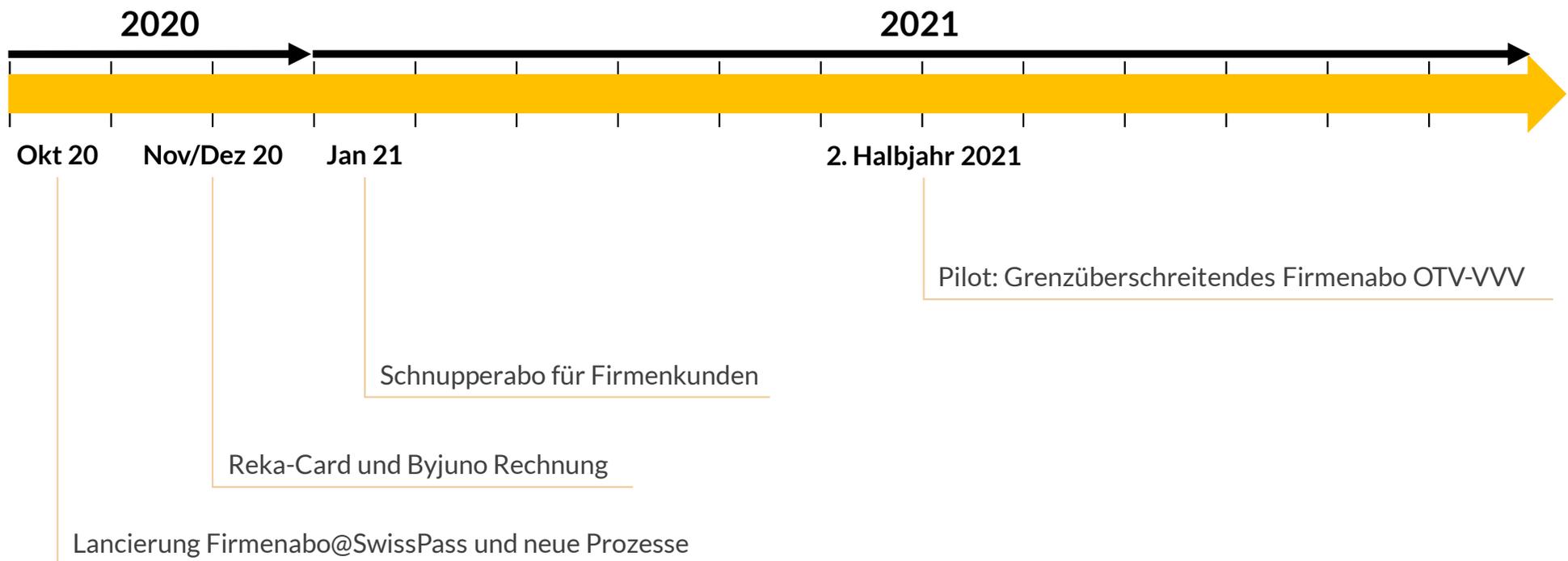
Neuigkeiten aus der Geschäftsstelle

Aktuelle Themen

- OSTWIND Firmenabo
- Kombitarife OTV-VHB und OTV-VVV auf NOVA
- Überarbeitung Bambus-Angebot
- Gästekarte OSKAR
- Interne Kommunikation – Newsletter
- Verteilschlüssel 2021/2022/2023
- Weitere Themen

OSTWIND Firmenabo

Lancierung digitale Prozesse / Ausblick



Kombitarife auf NOVA

OTV-VHB und OTV-VVV

Übersprungene Hürden	Aktuelle Herausforderungen
Datengrundlagen (Haltestellen- und Fahrplandaten Ausland)	Ziel: Umsetzung beider Tarife bis 12.12.2021
Umsetzung der Tariflogik <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einführung Gratiszone 822 (Raum SH) ▪ Anpassung VBZ-Verkaufsgeräte 	Kontrollproblematik Ausland <ul style="list-style-type: none"> ▪ SwissPass/E-Tickets nicht überall kontrollierbar ▪ Vorerst keine E-Tickets für OTV-VHB
Verhandlungen mit Partnerverbänden (vereinfachte Tarifbestimmungen etc.)	

Überarbeitung Bambus-Angebot

Neue Vergünstigung und Online-Kaufmöglichkeit

- Anpassung der Vergünstigungsbeträge per 12.12.2021
- Auflösung Marke «Bambus»: Umleitung Webseite auf Stadt Kreuzlingen
- Digitale Kaufmöglichkeit im OSTWIND Webshop
 - Automatische Prüfung der Berechtigung anhand PLZ
 - Rechnungsstellung erfolgt über GS OSTWIND an Gemeinden

Neue Abovergünstigung mit Änderungen gegenüber 2019

Zonen	Monat				Jahr			
	Erwachsene		Junior		Erwachsene		Junior	
1	20.00	-1.00	20.00	+3.00	170.00	-19.00	170.00	+17.00
2	20.00	-4.00	20.00	+1.00	190.00	-26.00	190.00	+19.00
3	30.00	-6.00	30.00	+1.00	290.00	-34.00	290.00	+29.00

Gästekarte OSKAR

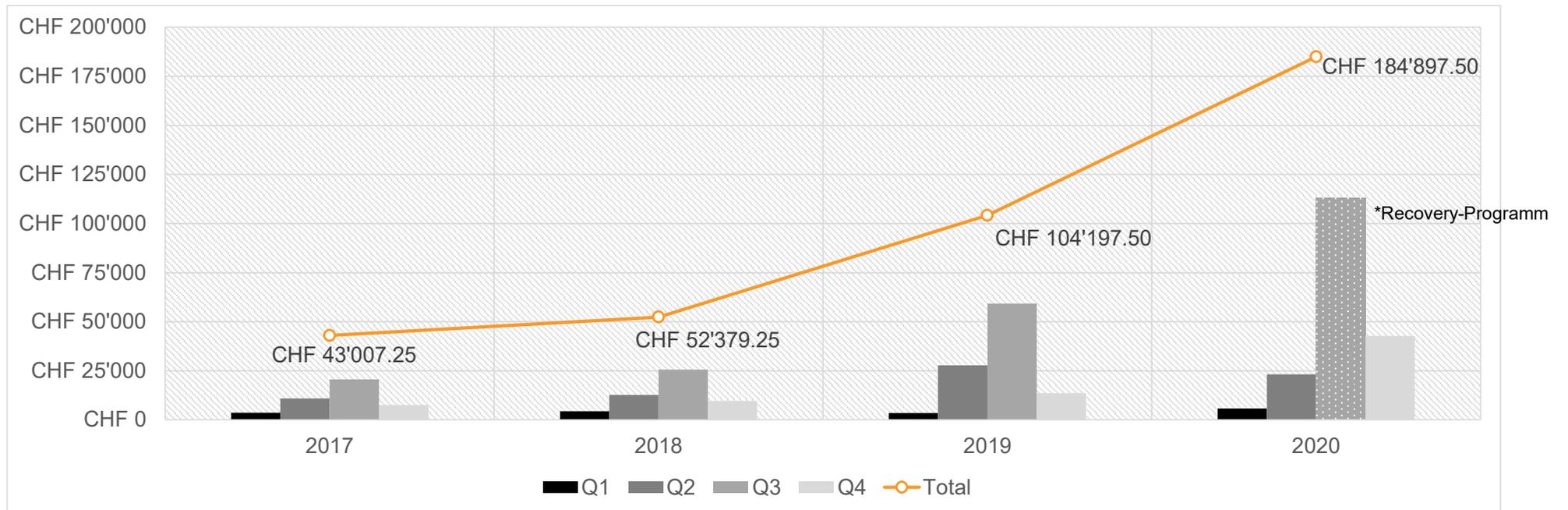
Überarbeitung des Angebots

- Ausflugskarte inkl. ÖV für Hotelgäste
- Finanzierung
 - Beitrag Hoteliers/Parahotellerie/Campingplätze
 - Beitragspauschale Hotelgäste
 - Anstossfinanzierung durch Regionen für 3 Jahre
- Überarbeitung der Gästekarte
 - Neuer Businesscase
 - Weiterentwicklung/Digitalisierung
- Informationen zum Angebot: www.oskarferien.ch



Gästekarte OSKAR

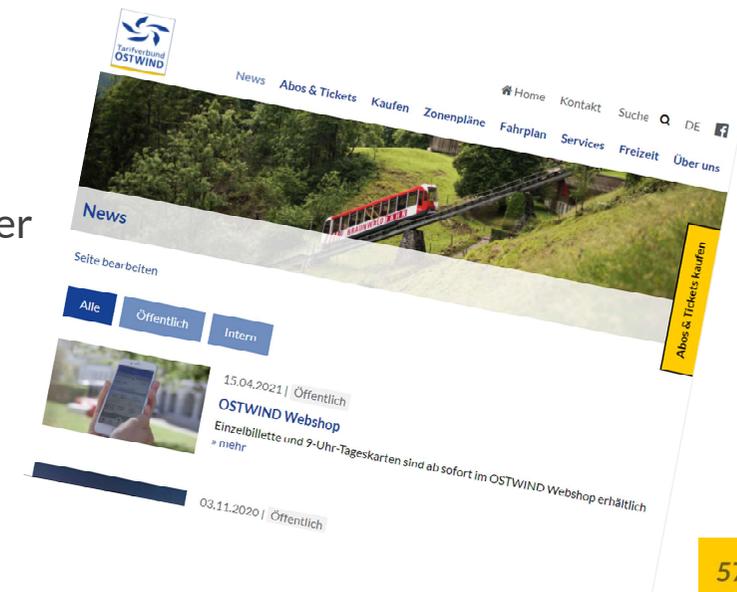
Umsatzentwicklung



Interne Kommunikation

Newsletter im OSTWIND

- Interne Kommunikation während Corona
 - via Protokoll der Verwaltung, Informationsveranstaltungen und GV
- Neu: Newsletter
 - Ziel: 3-4 Mal pro Jahr
 - 1-2 Schwerpunkte + aktuelle Infos in Kürze
 - Für alle interessierten MA der Genossenschafter und Besteller
- Themen
 - Marketing / Tarife und Abrechnung
 - Finanzen / Projekte
 - Zusammenarbeit im OSTWIND



Verteilschlüssel 2021/2022/2023

VS 2021, Offertverteilschlüssel 2022/2023

- Basis Kennzahlenzahlen 2019
 - Verteilschlüssel 2021 auf Basis Zahlen 2019
 - Offertverteilschlüssel 2022 und 2023
- Anpassungen, von EPK geprüft
 - Linienverschiebungen
 - Neue Linien
 - Nur OVS 2022/2023:
Nettomix-Anmeldung von HOP-TU (SBB, SOB, Turbo, SBB GmbH)
- Kennzahlen 2020

Neuigkeiten aus der Geschäftsstelle

Weitere aktuelle Themen

- Verbundabrechnung über NOVA
- Nationale Projekte
 - Projekt GITA
 - Arbeitsgruppe Sparbillette in Verbänden
 - Arbeitsgruppe monatliche Zahlung Jahresabo
- Die Tarifkommission sucht neue Mitglieder
 - TU dürfen geeignete Kandidatinnen und Kandidaten der GS OSTWIND melden.
- Nationale NPK sucht ein Mitglied
 - Vertreter des OSTWIND (Peter Hug, SBB) ist zurückgetreten

Fragerunde



Abschluss

Ausblick

- Organisationsentwicklung
- Informationsveranstaltungen
 - 23. November 2021
 - 1. Dezember 2021
- GV 2022 - 11. Mai 2022
- Jubiläum - 20 Jahre OSTWIND

