

## **CarPostal fête ses 100 ans L'occasion d'un bilan politique et environnemental**

C'est le 1er juin 1906 que la première ligne de car postal est entrée en service, en Suisse. Aujourd'hui, quelque 2000 cars desservent quotidiennement un réseau de lignes de plus de 10'300 kilomètres et transportent plus de 100 millions de voyageurs par année, dans toute la Suisse. La célébration des 100 ans de CarPostal est l'occasion de dresser un bilan de l'entreprise en termes de services publics. Le jubilé rappelle aussi que la Poste, dans le cadre de ses diverses activités, est un important acteur des transports en Suisse. Vous trouverez, ci-joint, les communiqués relatifs au centenaire de CarPostal, de même que le rapport 2005 sur l'environnement, de la Poste. (langue : français & allemand)

Pour plus d'informations :  
CarPostal

<http://www.carpostal.ch>

## **100 Jahre PostAuto in der Schweiz: Gelegenheit für eine politische und ökologische Bilanz**

Am 1. Juni 1906 wurde die erste PostAuto-Strecke in der Schweiz in Betrieb genommen. Heute bedienen rund 2000 Fahrzeuge täglich ein Liniennetz von mehr als 10'300 km und befördern jährlich über 100 Millionen Fahrgäste im ganzen Land. Die 100-Jahr-Feier von PostAuto ist die Gelegenheit, Bilanz zu ziehen. Das Jubiläum zeigt auch, dass die Post mit ihren vielfältigen Aktivitäten im Bereich des öffentlichen Dienstes schon lange ein wichtiges Transportunternehmen für die Schweiz ist. Unten finden Sie Informationen zur 100-Jahr-Feier von PostAuto sowie den Umweltbericht 2005 der Post. (Sprache: de und fr)

Weitere Informationen :  
PostAuto

<http://www.postauto.ch>

17.03.2006

Soutenu par:



Mobilservice [www.mobilservice.ch](http://www.mobilservice.ch)  
c/o Büro für Mobilität AG  
Hirschengraben 2 – 3011 Bern  
tél./fax 031 311 93 63 / 67  
info@mobilservice.ch

Service francophone  
Direction et contacts partenaires : cathy **savioz**  
tél. 022 734 64 76 – contact@mobilservice.ch  
Rédaction : isabelle **ferrari**  
tél./fax 022 734 52 33 redaction@mobilservice.ch

**Exposé de Daniel Landolf**  
**Membre de la Direction du groupe**  
**Responsable CarPostal Suisse**

Conférence de presse pour les 100 ans de CarPostal  
Musée de la communication  
Helvetiastrasse 16  
3000 Berne 6  
Le 26 janvier 2006

(SEUL LE TEXTE PRONONCÉ FAIT FOI)

## **CarPostal, aujourd'hui et demain**

Mesdames, Messieurs,

CarPostal exploite un parc de près de 2000 véhicules et emploie plus de 2500 personnes, en comptant les conductrices et conducteurs des entrepreneurs postaux privés. Nous réalisons plus d'un demi-milliard de chiffre d'affaires, transportons 100 millions de voyageurs par an et parcourons quelque 90 millions de kilomètres sur un réseau s'étendant sur 10 000 kilomètres. De quoi accomplir le tour de la terre six fois par jour, pour vous donner une idée de ce que cela représente.

Ces chiffres font de CarPostal la plus grande entreprise de bus du pays. En 2006, nous pouvons nous prévaloir de 100 ans d'expérience. De quoi éprouver une fierté légitime, surtout avec l'excellente image qui est la nôtre dans le public. Grâce à une organisation performante et à un management moderne, nous comptons bien demeurer le partenaire de confiance de nos commanditaires, en l'occurrence la Confédération et les cantons, et offrir toutes nos prestations d'un seul tenant, en leader du marché des transports publics routiers.

Tout en célébrant notre centenaire en 2006, nous préparons, comme chaque année, l'avenir. Même si nous avons conscience de la touche nostalgique qui est associée à notre entreprise. Après d'une large frange de la population, CarPostal est considérée comme une valeur sûre et stable. Beaucoup sont attachés à la tradition de la poste alpine. Et avec notre fort ancrage régional, nous représentons un élément constitutif de suissitude, surtout auprès de ceux qui prennent le car postal depuis leur plus tendre enfance.

Cette tradition nous remplit de fierté. Mais à celui qui veut bien regarder derrière le voile de nostalgie se révèle une entreprise axée sur la performance et dotée d'une forte capacité à s'imposer. Une entreprise qui, soit dit en passant, a conservé les vertus de son riche passé et montre qu'elle sait surmonter, avec un engagement inlassable, les obstacles de l'environnement hautement concurrentiel qui est le sien aujourd'hui.

Les cantons et la Confédération, en leur qualité de commanditaires et de financiers de nos prestations, subissent une forte pression sur leurs dépenses. Les services de bus font de plus en plus fréquemment

l'objet d'appels d'offres, auxquels participent non seulement des compagnies de bus mais aussi des entreprises de chemins de fer, qui ne sont pas (encore) soumises à la concurrence.

En matière de transports publics, la prévoyance est la mère des vertus. Et l'histoire pleine de rebondissements de CarPostal nous a appris à anticiper les changements et à mettre au point des stratégies adéquates.

En 2005, le secteur opérationnel de CarPostal Suisse a été externalisé auprès de CarPostal Suisse SA, filiale à 100 % de La Poste Suisse. Cette société sera opérationnelle cette année.

Mais se transformer en société anonyme, en soi, ne résout rien. Quels objectifs poursuivons-nous donc ?

Nous avons besoin, tout d'abord, d'une plus grande flexibilité dans les conditions d'engagement que celle prévue dans la convention collective en vigueur pour le personnel de la Poste. Les conditions d'emploi courantes dans notre secteur d'activité, qui tiennent compte des particularités des divers marchés régionaux mais aussi du marché local de l'emploi, renforceront notre position vis-à-vis de la concurrence.

Deuxièmement, avec notre statut de société anonyme, nous pourrions nous positionner plus clairement en tant qu'entreprise de transports publics que lorsque nous étions une unité de la Poste, entreprise traditionnellement dédiée à la logistique. Cela fera de nous un partenaire plus attrayant dans la perspective d'une coopération avec d'autres entreprises de transport. Or, précisément, nous misons de plus en plus sur les coopérations, bien que notre nature de grande entreprise, avec les avantages de la taille, nous permettrait de mener une concurrence d'éviction agressive. Si nous mettons l'accent sur les coopérations, c'est que nous considérons qu'au sein du système suisse des transports publics, les différents acteurs doivent collaborer au mieux dans l'intérêt du client, autrement dit dans l'intérêt des voyageurs. Car pour ces derniers, le produit n'est pas une ligne de car postal de X à Y. Non, le produit, c'est un trajet au sein d'un système fonctionnel global unissant le rail et la route, dans lequel les compagnies pratiquent l'apport et le transfert réciproque des voyageurs, avec les correspondances les plus harmonieuses possibles.

Mesdames, Messieurs,

En dépit des défis de plus en plus grands tels que la concurrence ou les restrictions budgétaires que connaissent nos commanditaires, nous avons enregistré ces dernières années des succès extrêmement

réjouissants : entre 2000 et 2004, CarPostal a augmenté son chiffre d'affaires de 20 %, soit une moyenne de 5 % par année. Quant à l'exercice 2005, nous bouclerons ses comptes dans les chiffres noirs pour la huitième année consécutive.

Cette réussite tient à des facteurs dont l'importance ne cessera de croître à l'avenir :

- une gestion des coûts cohérente
- une optimisation constante des processus
- une administration svelte
- un personnel motivé
- la capacité d'offrir tous les services – de la planification des transports au marketing, en passant par la production – d'un seul tenant ou sous forme modulaire
- des standards de qualité élevés dans la mise en œuvre

Ces critères de succès définissent notre objectif : être l'entreprise de transports en bus affichant le meilleur rapport qualité-prix.

Même si nos défaites ont davantage fait parler d'elles que nos victoires, il n'en reste pas moins que CarPostal a remporté deux tiers de tous les appels d'offres lancés ces dernières années. Nous allons nous efforcer de maintenir ce résultat et d'accroître notre savoir-faire en matière de soumission d'offres. En effet, c'est là l'une de nos chances : nous avons déjà une riche expérience de la concurrence, dans plusieurs régions de Suisse, et même dans d'autres pays d'Europe. Nous pouvons donc exploiter un vaste savoir et des ressources dans le pays tout entier.

Mais portons notre regard sur le paysage suisse des transports publics. Rail 2000 a introduit de grandes nouveautés dans les lignes à grande distance, rapprochant de nombreuses localités du pays. Même si tout le monde n'a pas pu en profiter, les conditions de transport des travailleurs pendulaires se sont notablement améliorées.

Malheureusement, cette évolution s'accompagne d'une note amère : tandis que des artères aux pulsations rapides sont nées à travers le pays, les ramifications fines du réseau, dans les régions, font les frais de mesures d'économies. Avec pour conséquence la perte de voyageurs en périphérie.

La politique d'économies qui prévaut ne permet pas encore au programme Rail et Bus 2000 de réaliser la percée souhaitée. Car en plus du financement des infrastructures, il s'agit maintenant également d'assurer celui de l'exploitation. On oublie hélas souvent cette réalité.

Bien sûr, les entreprises de transport sont fortement sollicitées. L'amélioration de notre rentabilité, nous la considérons comme une tâche permanente. Mais il faut savoir que dans le secteur des bus, le potentiel en la matière a été largement exploité. Le transport de personnes nécessite un personnel nombreux. Pour réaliser de nouvelles économies substantielles, il faudra passer par des réductions des dépenses à ce chapitre. On pourra certainement obtenir quelque progrès mais les possibilités sont limitées.

Car des collaborateurs qualifiés et motivés sont les garants de la qualité du service et du respect des normes de sécurité. Or, en dernière analyse, ce sont là les conditions d'une bonne acceptation du système des transports publics en Suisse. Lors des dernières votations, les citoyennes et les citoyens de ce pays ont toujours soutenu les transports publics. Voilà qui ne va pas de soi, lorsqu'on songe au coût élevé de ce système.

L'offre de CarPostal couvre largement les besoins aujourd'hui. En plus de l'horaire normal, nous continuons de vouer nos efforts aux itinéraires touristiques par les cols, proposés à la belle saison. Ce faisant, nous contribuons à grands frais au désenclavement des régions touristiques et participons au renforcement de l'attrait des zones périphériques. Un autre élément s'est solidement ancré : je veux parler du concept de bus sur appel, PubliCar, désormais présent dans 31 régions rurales. Ce modèle répond aussi à une demande à l'étranger. Ainsi, nous exploitons, dans la ville française de Dole, le pendant local de PubliCar sous le nom de Flexi-Dole, en complément à notre offre de lignes régulières.

Outre cette ville de Franche-Comté, dont elle assure les services de bus depuis début 2004, CarPostal est également implantée à Obernai (Alsace), après avoir déposé une offre victorieuse pour les transports urbains.

Nous avons encore remporté un appel d'offres similaire à Bourg-en-Bresse (Rhône-Alpes), une agglomération de 75 000 habitants. Sur un réseau de bus de 120 kilomètres, avec 30 véhicules et 75 collaborateurs, nous réaliserons entre 2006 et fin 2011 un chiffre d'affaires de 42 millions de francs. Enfin, nous avons décroché le mandat d'exploitation des transports urbains de Haguenau, cité alsacienne située à 30 kilomètres au nord de Strasbourg.

Mesdames, Messieurs,

Poursuivant notre chemin en cette année du centenaire, nous allons continuer d'apporter notre contribution d'entreprise performante au système suisse des transports publics.

Je vous remercie de votre attention.

**Referat von Daniel Landolf**  
**Mitglied der Konzernleitung**  
**Leiter PostAuto Schweiz**

Medienkonferenz 100 Jahre PostAuto  
Museum für Kommunikation  
Helvetiastrasse 16  
3000 Bern 6  
26. Januar 2006

(ES GILT DAS GESPROCHENE WORT)



## PostAuto heute und morgen

Sehr geehrte Damen und Herren

PostAuto betreibt eine Flotte von rund 2000 Fahrzeugen und beschäftigt inklusive der Chauffeure der privaten Postauto-Unternehmungen über 2500 Personen. Wir erwirtschaften über eine halbe Mia CHF Umsatz, befördern 100 Millionen Reisende pro Jahr und legen auf einem Streckennetz von 10'000 km rund 90 Millionen Wagenkilometer zurück. Damit Sie sich dabei etwas vorstellen können: Das reicht, um 6 Mal pro Tag die Erde zu umfahren!

PostAuto ist damit mit Abstand das grösste Busunternehmen des Landes. 2006 können wir auf 100 Jahre Erfahrung Erfahrung zurückblicken. Dabei sind wir stolz auf unser ausgezeichnetes Image in der Öffentlichkeit. Mit einer leistungsfähigen Organisation und einem modernen Management wollen wir uns auch in Zukunft bei unseren Bestellern – also Bund und Kantonen - als verlässlichen Partner präsentieren. Wir wollen dabei als Systemführerin im strassengebundenen öffentlichen Verkehr alles aus einer Hand anbieten.

Trotz unserem Jubiläum wollen wir auch 2006 vor allem in die Zukunft blicken. Auch wenn uns natürlich eines bewusst ist: Wie ein Schleier liegt ein Hauch Nostalgie über unserem Unternehmen. PostAuto wird bei einer breiten Bevölkerung als zuverlässiger und vertrauenswürdiger Wert angesehen. Viele denken dabei wohl an die traditionellen Alpenposten. Mit unserer starken Verankerung in den Regionen repräsentieren wir ein Stück Schweiz. Bei vielen die schon von klein auf Postauto gefahren sind, sind wir ein Stück Heimat.

Auf diese Tradition sind wir stolz. Wer aber diesen Schleier der Nostalgie lüftet, entdeckt ein leistungsorientiertes Unternehmen mit viel Durchsetzungskraft. Ein Unternehmen notabene, das sich seine Tugenden aus der Tradition bewahrt hat und sich heute mit viel Einsatz in einem schwierigen Wettbewerbs-Umfeld zu bewähren weiss.

Die Kantone und der Bund als Auftraggeber und «Financiers» unserer Leistungen sind unter starkem Kostendruck. Vermehrt werden Busleistungen im öV im Wettbewerb ausgeschrieben. Dabei bewerben sich heute nicht allein Bus-Unternehmungen um Aufträge. Auch Eisenbahnen, welche sich selber im Personenverkehr (noch) nicht dem Wettbewerb stellen müssen, bewerben sich um Bus-Aufträge.

Voraussicht ist im Strassenverkehr oberstes Gebot. Und die wechselvolle Geschichte hat PostAuto gelehrt, Veränderungen frühzeitig zu erkennen und entsprechende Strategien zu entwickeln.

2005 wurde das operative Geschäft von PostAuto Schweiz in die PostAuto Schweiz AG als 100%ige Konzerngesellschaft der Schweizerischen Post ausgelagert. Dieses Jahr wird die PostAuto Schweiz AG operativ.

Mit der Ausgestaltung als AG haben wir aber noch kein Problem gelöst. Was wollen wir denn damit erreichen?

Erstens benötigen wir mehr Flexibilität in den Anstellungsbedingungen als es der für das gesamte Postpersonal gültige Gesamtarbeitsvertrag Post vorsieht. Branchenübliche Anstellungsbedingungen, die die jeweiligen Besonderheiten der regionalen Märkte aber auch Arbeitsmärkte berücksichtigen, sollen uns im Wettbewerb stärken.

Zweitens können wir uns in der Rechtsform einer AG klarer als öV-Unternehmung positionieren als wenn wir als Geschäftsbereich der Logistik-Unternehmung Post auftreten. Wir sind dadurch ein attraktiverer Kooperationspartner für andere konzessionierte Transportunternehmungen. Und wir setzen vermehrt auf Kooperation. Dies, obwohl wir als Grossunternehmung mit unseren Grössenvorteilen auch einen aggressiven Verdrängungswettbewerb führen könnten. Wir setzen primär auf Kooperation, weil wir der Auffassung sind, dass im System «öV-Schweiz» die verschiedenen Unternehmungen zu Gunsten der Kunden – also der Fahrgäste – optimal zusammenarbeiten müssen. Denn das Produkt für die Kunden ist nicht eine Postauto-Linie xy. Nein das Produkt ist eine Reise innerhalb eines funktionierenden Gesamtsystems von Schiene und Strasse, in welchem die Unternehmungen einander die Fahrgäste zuführen und abnehmen. Und dies mit möglichst gut aufeinander abgestimmten Anschlüssen.

Meine Damen und Herren

Trotz den zunehmenden Herausforderungen wie Wettbewerbsdruck und Finanzknappheit unserer Auftraggeber können wir in den vergangenen Jahren auf eine äusserst erfolgreiche Entwicklung zurück blicken: Zwischen 2000 und 2004 hat PostAuto den Umsatz um 20 Prozent oder im Durchschnitt 5 Prozent pro Jahr steigern können. 2005 werden wir zum achten Mal hintereinander mit schwarzen Zahlen abschliessen.

Dafür verantwortlich sind Erfolgsfaktoren, welche in Zukunft noch wichtiger werden:

- konsequentes Kostenmanagement
- laufende Optimierung der Prozesse
- schlanke Administration
- motiviertes Personal
- die Möglichkeit, alles – von der Verkehrsplanung über die Produktion bis zum Marketing – aus einer Hand oder modular anzubieten
- sowie hohe Qualitätsstandards in der Umsetzung

Diese Erfolgsfaktoren definieren unser Ziel, nämlich die Bus-Unternehmung mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis zu sein.

Obwohl vor allem über die Niederlagen gesprochen und geschrieben wird: PostAuto hat in den letzten Jahren zwei Drittel aller Ausschreibungen gewonnen. Wir werden auch in Zukunft eine solche Quote anstreben und unser Know how in der Offertstellung ständig verbessern. Denn hier liegt eine unserer Chancen: wir haben bereits eine reiche Erfahrung im Wettbewerb und zwar in verschiedenen Regionen der Schweiz und neu auch im europäischen Ausland. So können wir auf ein breites Wissen sowie gesamtschweizerische Ressourcen zurück greifen.

Doch richten wir unseren Blick auf die Landschaft des öffentlichen Verkehrs in der Schweiz. Die Bahn 2000 hat bahnbrechende Neuerungen im Fernverkehr gebracht. Viele Destinationen auf der Schweizer Landkarte sind enger zusammengerückt. Auch wenn nicht ganz alle haben profitieren können:

Das Pendeln ist für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer merklich attraktiver geworden.

Doch ist diese Entwicklung auch von einem Wermutstropfen begleitet:

Mit der Bahn 2000 sind höchst leistungsfähige, pulsierende Verkehrsadern durch die Schweiz entstanden. Zugleich wird in den feinen Verästelungen dieser Pipelines in den Regionen gespart. Das hat zur Folge, dass das Netz an der Peripherie Fahrgäste verliert.

Die Sparpolitik verhilft Bahn und Bus 2000 noch nicht im wünschenswerten Ausmass zum Durchbruch. Denn neben der Finanzierung der Infrastruktur gilt es nun auch den Betrieb darauf zu finanzieren. Dies wird leider oft vergessen.

Bestimmt sind auch die Transportunternehmungen gefordert. Effizienzsteigerungen erachten wir als Daueraufgabe. Nur: Im Busbereich wurden in den letzten Jahren die Potenziale weitgehend ausgeschöpft. Der Personenverkehr ist ein personalintensives Geschäft. Substanzielle Einsparungen lassen sich nur noch realisieren, wenn bei den Personalkosten angesetzt wird. Sicher liegt immer noch etwas drin. Es hat aber seine Grenzen.

Denn qualifizierte und engagierte Mitarbeitende sind Garanten für eine hohe Servicequalität und das Einhalten der Sicherheitsstandards. Und das sind letztlich auch die Voraussetzungen für die hohe Akzeptanz unseres öV-Systems in der Schweiz. Die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger haben sich an der Urne in den letzten Abstimmungen stets pro öV Schweiz ausgesprochen. Das ist nicht selbstverständlich, wenn man bedenkt, dass dieses System auch viel kostet.

PostAuto deckt heute ein breites Angebot ab. Neben dem normalen Fahrplan setzen wir nach wie vor auf die touristischen Passfahrten, die wir im Sommer anbieten. Damit erschliessen wir z.T. auf eigene Kosten touristische Regionen und leisten einen wertvollen Beitrag zur Steigerung der Attraktivität der peripheren Gebiete unseres Landes. Ein Angebot, das sich etabliert hat ist unser Rufbus-Modell PubliCar, das wir heute in 31 ländlichen Regionen anbieten. Auch im Ausland ist dieses Modell gefragt. In Dole betreiben wir als Ergänzung zu unserem Angebot im Linienverkehr das Pendant Flexi-Dole.

Und nicht nur in Dole (Franche-Comté) ist PostAuto seit Anfang 2004 präsent. PostAuto hat sich ebenfalls erfolgreich für den Stadtverkehr in Obernai (Elsass) beworben.

Auch die Ausschreibung für den Stadtverkehr in Bourg en Bresse (Rhône-Alpes), einer Agglomeration mit 75'000 Einwohnern, konnten wir gewinnen. Das 120 Kilometer lange Busnetz mit 30 Fahrzeugen und 75 Mitarbeitenden generiert von 2006 bis Ende 2011 42 Millionen Franken Umsatz. Dieses Jahr erhielten wir zudem den Zuschlag für den Betrieb des Stadtbusses in Haguenau (30 km nördlich von Strassbourg).

Meine Damen und Herren

Auch im Jubiläumsjahr wollen wir unseren eingeschlagenen Weg weiter beschreiten und als erfolgreiche und leistungsfähige öV-Unternehmung unseren Beitrag zum öV-System Schweiz leisten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.