



Jahresmedienkonferenz, Bern, 21. Juni 2007

Ansprache von Bruno Ehrler, Generaldirektor

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Damen und Herren

An der heutigen Medienkonferenz möchte ich Sie über den Geschäftsgang der TCS-Gruppe orientieren.

Im vergangenen Jahr haben wir alles daran gesetzt, unsere Position als führende Serviceorganisation im Bereich der Mobilität weiter auszubauen. Im Zentrum unserer Aktivitäten steht der mobile Mensch. Nebst der Pannenhilfe bieten wir eine grosse Palette von Mobilitätsdienstleistungen an, die auf grosse Nachfrage stossen.

Insbesondere entwickelten sich 2006 die Umsätze in den Bereichen ETI-Schuttbrief, Rechtsschutzversicherung und Autoversicherung positiv. Auch im Reisegeschäft können wir nach einigen schwierigen Jahren Fortschritte vermelden.

Ich komme nun in einem Überblick auf die wichtigsten Ergebnisse zu sprechen.

1. Das Geschäftsjahr 2006

Entwicklung der Mitgliedschaft

Der Mitgliederbestand des TCS hat sich im vergangenen Jahr erfreulich entwickelt. Das Wachstum ist auf die grosse Nachfrage nach den Partner- und Jugendkarten zurückzuführen.

Mit den seit Januar 2006 angebotenen Jugendkarten schliessen wir eine Lücke in unserem Angebot. So profitieren Inhaber einer Jugendkarte, d.h. 16-25 Jährige, die mit einem Fremdfahrzeug eine Panne erleiden, von der umfassenden Hilfe der Patrouille TCS. Für Lebenspartner, die oft ein Drittfahrzeug lenken, bieten wir die Partnerkarte an. Die rege Nachfrage nach dieser Dienstleistung zeigt, dass das neue Angebot einem grossen Bedürfnis entspricht. 2006 konnten über 214'000 Partner- und Jugendkarten verkauft werden. Die neuen Produkte fanden Eingang in die Mitgliederstatistik, die wir neu nach internationalen Standards führen. Insgesamt zählt der TCS somit 1,637 Mio. Mitgliedschaften.

Zweiphasenausbildung

Seit dem 1. Dezember 2005 ist die Zweiphasenausbildung für Neulenkerinnen und Neulenker obligatorisch. Der TCS hat sich von Anfang an zum Ziel gesetzt, sich auf dem Gebiet der Zweiphasenausbildung als führender Anbieter in der Schweiz zu positionieren.

Im Berichtsjahr haben 750 Lenkerinnen und Lenker beim TCS einen Zweiphasenausbildungskurs besucht. Der Zentralclub, unsere Tochtergesellschaft Test & Training TCS AG sowie die Sektionen bauen ihr Engagement auf dem Gebiet der Zweiphasenausbildung laufend aus. Im vergangenen Jahr wurden die beiden Ausbildungsplätze in Meyrin und Lignières in Betrieb

Mediendienst

Mediensprecher: Stephan Müller
Maulbeerstrasse 10
3001 Bern
Tel.: 031 380 11 44
Fax: 031 380 11 46
E-Mail: smueller@tcs.ch
www.tcs.ch

Service de Presse

Porte-parole: Sylvie Debons
Chemin de Blandonnet 4, CP 920
1214 Vernier
Tél.: 022 417 27 16
Fax: 022 417 27 22
E-Mail: sdebons@tcs.ch
www.tcs.ch

genommen. Bei der Ausbildung der Moderatoren und dem Bau der Ausbildungsplätze arbeitet der TCS im Interesse der Qualitätssicherung eng mit dem Verkehrssicherheitsrat zusammen.

Noch für dieses Jahr sind in Emmen die Bauarbeiten für den Zweiphasenplatz der Sektion Waldstätte geplant. Mit unserem Engagement auf dem Gebiet der Zweiphasenausbildung leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Verminderung des Unfallrisikos und bauen zugleich unsere führende Rolle auf dem Gebiet der Verkehrssicherheit aus.

Fahrzeugassistance

Mit der Inbetriebnahme des Technischen Helpdesks (THD) am 1. Juni 2006 verfügt die Patrouille über ein Instrument, welches es ermöglicht, Probleme mit in Panne geratenen Fahrzeugen noch rascher zu erfassen. Wissen Patrouilleure bei einer Panne nicht mehr weiter, können sie sich an ihre Kollegen des THD wenden, welche mit ihrem Know-how sicherstellen, dass die Weiterfahrquote gesteigert werden kann. Diese lag im Berichtsjahr bei 85,4 %. Die hohe Weiterfahrquote ist ein einzigartiges Qualitätsmerkmal der Patrouille TCS und stellt einen wesentlichen Mehrwert für unsere Mitglieder dar.

Was das Pannenvolumen betrifft, so sank dieses im Vergleich zum Vorjahr auf 405'000 Hilfeleistungen (2005: 411'000). Rund 327'000 wurden durch die Patrouilleure erbracht, der Rest teilte sich auf Vertrags- und Markengaragen auf.

Parallel zur Zunahme der Dieselfahrzeuge kommt es immer mehr zu Falschbetankungen, d.h. Benzin wird in einen Dieseltank gefüllt. Für diese Fälle ist die Patrouille gerüstet, hat sie doch für jeden ihrer 27 Stützpunkte eine spezielle Abpumpvorrichtung beschafft. Mit dieser wird das Benzin-Diesel-Gemisch abgesaugt und anschliessend umweltgerecht entsorgt.

Personen-Assistance

Im Vergleich zu 2005 war die Personen Assistance im vergangenen Jahr nur mit vereinzelt Grossereignissen konfrontiert, so den Terroranschlägen in Ägypten und dem Libanonkrieg. Die Ende 2005 ins Leben gerufene gemeinsame Hotline TCS/Rega wurde nach dem Terroranschlag in Dahab erfolgreich aufgeschaltet.

Die Anzahl der Anrufe bewegte sich mit 160'000 praktisch auf dem Niveau des Vorjahres. Die Verkäufe des ETI-Schutzbriefes Europa waren mit 731'000 rückläufig (2005: 744'675). Hingegen hatten die anderen Produkte, d.h. die Erweiterung Welt, der Heilungskostenzusatz Welt und die Assistance Schweiz eine stärkere Nachfrage zu verzeichnen. Insgesamt belief sich der Absatz von ETI-Produkten auf 949'168 Einheiten (2005: 950'990).

Rechtsschutz

Unsere Tochtergesellschaft Assista TCS AG ist nach wie vor unangefochtene Marktführerin für Rechtsschutzversicherungen. Im Jahr 2006 konnte die Assista sowohl beim Verkehrsrechtsschutz als auch im Privatrechtsschutz mehr Policen verkaufen. Die Zahlen im Detail:

	2006	2005
Verkehrsrechtsschutz	354'972	352'422
Privatrechtsschutz	153'602	150'396

Bestandteil des Versicherungsgeschäfts sind nicht nur erfolgreiche Produkte, sondern auch effiziente Strukturen. So hat sich die Bündelung der Anrufe im Callcenter Volketswil bewährt, wo ein spezialisiertes Team die neuen Fälle entgegennimmt. Aufgrund der positiven Erfahrungen wurde auch in der Westschweiz ein Callcenter aufgebaut.

Auto TCS

Der Konkurrenzkampf ist im Autoversicherungsgeschäft härter geworden. Das gute Preis-Leistungsverhältnis – Comparis zeichnete unser Produkt erneut mit dem Prädikat gut aus – führte dazu, dass wir unseren Gesamtbestand auf über 117'000 (2005:101'074) Policen ausbauen konnten, was gegenüber dem Vorjahr einem Zuwachs von über 10 Prozent entspricht.

Tourismus & Freizeit: Reisen TCS, Camping TCS, Heberga

Reisen TCS und Camping TCS sind seit längerem einem härteren Wind ausgesetzt. Im vergangenen Jahr haben wir die Geschäftsstrategien beider Bereiche neu definiert, verabschiedet und entsprechende Massnahmen eingeleitet. Für die Zukunft erwarten wir eine Resultatverbesserung durch die Realisation einer Multikanalstrategie sowie durch die Konzentration des Angebots in Zusammenarbeit mit unseren Partnern. Unsere Prioritätspartner sind Travelhouse (Individualreisen), Kuoni (Badeferien), und als Auftragsproduktion für Reisen TCS unter dem Label „Direct Travel TCS“ Twerenbold für Busreisen und TUI Direct für Gruppenrundreisen und Destinationsreisen.

Der Campingbereich kann insgesamt auf ein erfreuliches Jahr zurückblicken. Trotz Schliessung zweier Campingplätze konnten die Logiernächte praktisch gehalten werden. Unsere beiden Hotels Schloss Ragaz und Bellavista verzeichneten eine sehr gute Auslastung. Die Logiernächte konnten um 5,74 Prozent gesteigert werden.

Das Finanzergebnis 2006

Vorerst möchte ich Ihnen einige Schlüsselzahlen zum Ergebnis der TCS Gruppe* (Zentralclub und Tochtergesellschaften Assista TCS AG, TCS Versicherungs AG, Heberga AG und Test & Training TCS AG) bekannt geben. Details finden Sie im Finanzteil des Geschäftsberichts 2006.

Der TCS verfügt über eine Organisationsstruktur, welche derjenigen eines Privatunternehmens entspricht. Unabhängig davon bleibt er seiner Eigenschaft als nicht profitorientierte Organisation treu.

Zum zweiten Mal in Folge wurde die Jahresrechnung der TCS Gruppe aufgrund der Fachempfehlungen Swiss GAAP FER vorgelegt. Die Konzernrechnung vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Die TCS Gruppe erzielte im Jahr 2006 einen Netto-Gesamtumsatz von CHF 417 Mio. (2005: CHF 412 Mio.).

Das Betriebsergebnis (EBIT) konnte 2006 um ca. CHF 1,5 Mio. auf CHF -1,336 Mio. verbessert werden (2005: CHF -2,861 Mio.).

Dank dem guten Finanzergebnis beläuft sich der konsolidierte Gewinn auf CHF 7,8 Mio. (2005: CHF. 13,7 Mio.) und liegt damit über den Erwartungen.

Die Eigenmittel belaufen sich Ende 2006 auf CHF 192,3 Mio. und entsprechen damit über einem Drittel der Bilanzsumme. Sie stellen eine Sicherheitsgarantie für das gesamte Unternehmensvermögen der TCS-Gruppe dar.

2. Neue Dienstleistungen 2007

Mit der Einführung des **E-Commerce** im April 2007 wurde unser Dienstleistungsangebot erweitert. Online kann eine Mitgliedschaft, der ETI-Schutzbrief oder die Rechtsschutzversicherung des TCS abgeschlossen und direkt via Kreditkarte, Postcard oder Rechnung bezahlt werden. Bis Ende Mai wurden insgesamt über 4'000 Produkte (Mitgliedschaften, ETI-Schutzbriefe und Rechtsschutzversicherungen) via Internet verkauft. Über Internet kann man ein Benutzerkonto einrichten und so direkt auf das eigene Portfolio zugreifen. Persönliche Angaben, wie Wohnadresse oder Kontrollschildnummer, können somit sofort online aktualisiert werden.

In einem zweiten Schritt werden TCS-Mitglieder in die Lage versetzt, Ihre bestehenden Leistungen online erneuern zu können.

Im Mai 2007 hat der TCS seine Dienstleistungspalette durch den **Heilungskostenzusatz Europa** erweitert. Mit diesem neuen Produkt sind ETI-Schutzbrief-Inhaber und ihre Familienmitglieder gegen unvorhergesehene Kosten infolge von Krankheit oder Unfall in Europa gedeckt. Diese Zusatzversicherung schliesst eine Deckungslücke der obligatorischen Krankenversicherung.

Die Nachfrage nach dieser neuen Dienstleistung übertrifft die Erwartungen. So ist die für 2007 budgetierte Zahl von 15'000 abgeschlossenen Heilungskostenzusatz-Versicherungen Mitte Juni bereits übertroffen worden.

Seit anfangs Juni bietet der TCS mit der neuen **TCS drive Kreditkarte** ein „all-in-one-Produkt“ an. Die neue Karte ist zugleich TCS-Mitgliederausweis, Kredit- und Benzinkarte. Wer mit dieser Karte an einer von über 800 BP- oder Tamoil-Tankstellen Benzin, Diesel oder Gas bezieht, erhält einen Sofortrabatt von 3 bis 4 Rappen pro Liter. Beahlt man mit der Karte seine Einkäufe, wird man Ende des Jahres mit einem zusätzlichen Rabatt auf seine Benzineinkäufe belohnt. Kreditkarteninhaber können so bis zu 12 Rappen pro Liter Treibstoff sparen. Die drive Kreditkarte kann im Internet www.drive.ch oder in den TCS-Geschäftsstellen bestellt werden. Sie ist als TCS MasterCard drive und als TCS American Express drive Gold erhältlich und richtet sich sowohl an Mitglieder als auch an Nicht-Mitglieder des TCS.

Mit diesem speziell auf Autofahrerinnen und -fahrer zugeschnittenen Produkt unterstreicht der TCS klar sein Engagement zu Gunsten der Mobilität.

3. Ausblick auf 2008

Für das kommende Jahr planen wir die Einführung der **Jugendmitgliedschaft** als selbstständige Mitgliederkategorie. Wir sind daran, das entsprechende Leistungspaket zu schnüren. Angehende Motorfahrzeuglenker sind für den TCS ein wichtiges Zielpublikum. Es liegt uns viel daran, ihnen ein umfassendes, bedürfnisgerechtes Leistungsangebot zur Verfügung zu stellen.

Als logische Ergänzung zur Jugendmitgliedschaft ist ebenfalls die Einführung eines **Jugend-ETI-Schutzbriefes** geplant.

Generell wollen wir unsere Mitglieder noch besser betreuen und beraten und neue Mitglieder gezielter ansprechen. Zu diesem Zweck werden wir ein Instrument für ein effizientes Customer-Relationship-Management (**CRM**) einführen.

Mit der Einführung einer **Online-Tourismus-Plattform** wollen wir die Inhalte von Tourismus & Freizeit (Reisen, Camping, Freizeit) emotionaler präsentieren und zugleich das Reiseangebot neu positionieren. Auf dieser Plattform können Reiseangebote gebucht, Reisetipps ausgetauscht und wichtige Dokumente gespeichert werden.