

Zeitschrift: Rapporto di gestione / Ferrovie federali svizzere
Herausgeber: Ferrovie federali svizzere
Band: - (2000)

Rubrik: Traffico viaggiatori

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 11.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Traffico viaggiatori



A coronamento di un sogno

Nel bel mezzo della metropoli di Londra: non è il peggior modo di trascorrere una luna di miele. Offrendo tanta mobilità, le FFS fanno in modo che i sogni diventino realtà. Sia che si tratti di visitare le più eccitanti città d'Europa, sia che si voglia fare un'escursione in Australia, le FFS sono ben più di un semplice vettore. Lo sportello ferroviario dei nostri antenati si è molto ampliato. Insieme con i loro partner, le FFS schiudono nelle loro stazioni la porta del mondo intero.









Collegamento diretto SMS

I trasporti pubblici devono essere proprio tanto semplici quanto un telefonino, sempre presenti, mai discosti. Per le FFS è pressoché cosa ovvia di avere una cadenza oraria, semioraria e, per il traffico regionale, un ritmo di quindici minuti. I treni si susseguono a intervalli ognora più ridotti e sempre più spesso il giorno e la notte si equivalgono. Alla una del mattino i nottambuli si fanno scarrozzare da Zurigo a Berna. E quando il party o l'ammucchiata di giovani in delirio è oramai cosa passata, ecco che si va a casa di primo mattino, in tutta tranquillità e sicurezza, con il nuovo bus «Nightbird» delle FFS e dell'Autopostale Svizzera.

Traffico viaggiatori: in marcia verso i clienti



Quasi l'85 percento è soddisfatto:
i voti attribuiti dai clienti sono buoni.

Più prestazioni per più clienti – soddisfatti, beninteso: l'anno 2000 è stato buono per il traffico dei viaggiatori. Quali offerenti di mobilità su vasta scala, le FFS vogliono abbattere le barriere che ancora sono d'intralcio all'uso dei trasporti pubblici, rimanendo così sulla cresta dell'onda.

Come giudica, la clientela, le prestazioni offerte? Ecco la domanda cruciale che qualsiasi azienda che intenda mettere la clientela al centro delle proprie preoccupazioni deve porsi. Per le FFS la risposta è rallegrante: l'anno scorso, con l'84,7 percento di clienti contenti, il grado della soddisfazione provata dalla nostra clientela è di nuovo aumentato. Negli ultimi anni la quota di clienti insoddisfatti non ha cessato di scemare – essa è passata nel 1999 dal 18,8 percento al 16,7 percento, per infine attestarsi sul 15,3 percento nel 2000.

Dal sondaggio annuo compiuto interrogando la clientela è emersa una maggiore soddisfazione palesata dai clienti giovani (d'età fra 26 e 39 anni). La critica che viene mossa abbastanza spesso riguarda la carenza di posti a sedere, seguita a una certa distanza da quella concernente i problemi d'orario (ritardi, coincidenze mancate) la climatizzazione e la pulizia delle carrozze. La clientela reputa eccezionale la gentilezza dimostrata dal personale agli sportelli ferroviari e nei treni. Il giudizio espresso sia dai pendolari, sia dagli altri passeggeri, riguardo al rapporto esistente fra prezzo e prestazioni, è notevolmente migliorato.

Più corse, più introiti, più treni

Considerando le prestazioni e gli introiti, il traffico dei viaggiatori ha conseguito nel 2000 nuovi valori da primato. Fu possibile di accrescere le entrate dell'1,7 percento, portandole a 1630 milioni di franchi. La quantità dei viaggiatori-chilometro percorsi è aumentata dell'1,6 percento, raggiungendo così i 12 815 milioni, mentre il numero delle corse di passeggeri è cresciuto finanche del 3,9 percento, arrivando a 286,8 milioni.

Nel perseguire codesti risultati le FFS hanno profittato del perdurare della situazione economica favorevole, che ha favorito la mobilità. Dal canto suo, la clientela ha tratto profitto da prestazioni ancora più allargate: sebbene i grandi cambiamenti d'orario avvengano sempre negli anni dispari, alla fine del maggio 2000 anche l'offerta è notevolmente migliorata. Furono punti cruciali la Svizzera orientale con la nuova S-Bahn di San Gallo, la Svizzera centrale e nuovi collegamenti sia mattutini, sia compiuti in tarda serata. Facendo circolare in prova bus notturni fra Zurigo e Lucerna e tra Ginevra e Losanna, le FFS hanno potenziato in autunno, d'intesa con Autostale Svizzera, l'offerta destinata ai sempre più numerosi nottambuli, ottenendo primi risultati di tutto rispetto. E, quale ultima citazione ma non per questo meno importante, va detto che l'anno 2000 è stato sinonimo di



Con o senza handicap:
da noi, tutti sono i benvenuti.

maggiore comodità per chi viaggia sui lunghi percorsi, grazie alla graduale introduzione dei treni Intercity ad assetto variabile (ICN).

Rappresenta per noi una sfida il fatto di garantire anche nel 2001, al traffico viaggiatori, il ritmo sostenuto che l'ha caratterizzato; infatti i pronostici dicono che la crescita economica si sta attenuando e il numero sempre maggiore di veicoli stradali di cui ogni nucleo familiare dispone rende la concorrenza fra i trasporti pubblici e il traffico individuale vie più agguerrita. Le FFS sono pronte a fronteggiarla nell'ambito di Ferrovia 2000 con un ulteriore, importante aumento delle prestazioni fornite e con un'altra gamma di innovazioni che semplificheranno all'utenza l'accesso alla ferrovia e renderanno più allettante servirsene.

Clienti fedeli – ecco il potenziale maggiore

Non è un caso che le cure da prestare alla clientela costituiscano veramente la prima preoccupazione di cui si fa carico il programma di marketing per il 2001: i clienti di base rappresentano un preziosissimo capitale di cui il traffico viaggiatori dispone. L'anno scorso la vendita di abbonamenti generali è aumentata di nuovo

del 5 per cento: 230 895 persone possedevano a fine anno codesta chiave che apre come meglio aggrada gli accessi ai trasporti pubblici e il 12 per cento l'aveva per spostarsi in prima classe. Si aggiungono a questi «Super-User» 840 000 utenti assidui che viaggiano con abbonamenti di percorso e comunitari. L'abbonamento metà prezzo resta comunque il prediletto da chi si serve occasionalmente della ferrovia: con 1 924 213 di abbonamenti in circolazione a fine anno, la loro quantità si avvicina di nuovo al record conseguito all'inizio degli anni novanta, quando venne superato il limite dei due milioni.

Ci si preoccupa in modo particolare dei clienti di base mediante il direct marketing, rinnovando automaticamente i loro abbonamenti o con la nuova possibilità loro offerta di pagarsi l'AG a rate. Per il tramite di una banca centrale di dati è ora possibile interpellare ciascuno di loro in modo mirato.

Ogni cliente è da noi il benvenuto

Mercati differenziati richiedono offerte differenti. La gamma di prodotti del traffico viaggiatori è rivolta a varie tipologie di clienti:

– a quelli in giovane età, l'abbonamento chiamato «Binario7» consente di recarsi ai party serale e di rientrare do-

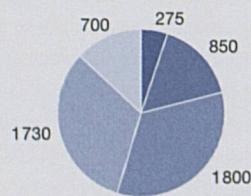
po la festa senza spendere un soldo. Esso è ora concepito quale «favoloso compagno dell'abbonamento metà prezzo». Il fatto di averlo abbinato all'abbonamento metà prezzo ci ha dapprima fatto perdere clienti; a fine anno, però, la quantità di Binario7 in circolazione si era stabilizzata sulle 70 000 unità.

– È dallo scorso anno che le famiglie viaggiano convenientemente grazie alla carta junior che, al prezzo di 20 franchi per ciascun figlio (è però gratuita dal 3° figlio), consente di portarsi appresso la prole durante tutto un anno. La tessera di famiglia, dall'aspetto nuovo, è stata venduta da maggio a dicembre in 250 000 esemplari.

– Anche i viaggiatori con handicap sono clienti benaccetti. Dalla fine del mese di maggio del 2000 un call center centralizzato a Briga organizza loro, su richiesta, i viaggi che essi intendono compiere; nella maggior parte dei casi assistenti alla mobilità, particolarmente istruiti, si prendono cura dei passeggeri portatori di handicap al momento in cui queste persone devono salire su un treno o scenderne. Nei primi sette mesi sono stati fatti in questo modo 12 600 viaggi; erano in parte spostamenti che non sarebbero potuti avvenire se la ferrovia non avesse offerto un servizio particolarmente curato.

– Clienti con valige profittono in misura sempre maggiore del check-in proposto alla stazione per il bagaglio che dovrà poi essere caricato sull'aereo. Quest'offerta pionieristica si sviluppa sempre più ed è oggi presente in 36 stazioni. Il bagaglio cosiddetto normale continua ad essere trasportato da una stazione all'altra, purché in entrambe le stazioni ci sia personale che se ne possa occupare. Per il fatto che le possibilità di prendere con sé oggetti sono state estese (ad esempio per le biciclette) e che gli accessi ai treni sono stati migliorati, la quantità di colli di bagaglio spediti è per la verità regredita. A mo' di prodotto minore le FFS ampliano il trasporto dei bagagli direttamente sino all'albergo, nelle regioni in cui la gente si reca volentieri per passarvi le vacanze.

Gli svizzeri e le FFS



clienti fissi, occasionali e persone che non lo sono, in 1000

- con l'abbonamento generale
- con l'abbonamento di percorso o comunitario
- con l'abbonamento metà prezzo
- senza abbonamento
- refrattari alla ferrovia



La scelta è quasi illimitata: distributore automatico con schermo sensibile al tatto

Vendita: l'elettronica s'impone

Le alternative al sistema classico di vendita allo sportello diventano sempre più importanti per i clienti. Comparando la quantità delle vendite dell'anno passato, quelle ottenute all'insegna del «fai da te» ai distributori automatici di biglietti hanno superato le operazioni compiute agli sportelli. A fine anno il rapporto era pressappoco di 3 a 2; a quel momento i clienti avevano già a disposizione 257 automatici per biglietti con schermi sensibili al tatto (touch screen) che offrono un assortimento di prodotti pressoché illimitato. Nelle grandi stazioni sono perfino stati installati apparecchi di cui si possono servire coloro che non intendono pagare in contanti.

È da tanto tempo oramai che, allo sportello, i clienti non ricevono solo biglietti e abbonamenti; essi possono cambiare valuta estera, trasferire somme di denaro in tutto il mondo, acquistare biglietti per concerti, noleggiare una bicicletta o un'automobile oppure prenotare un viaggio verso terre lontane. L'attività legata agli uffici viaggi rappresenta il più significativo campo di diversificazione nell'ambito dei viaggi in ferrovia. Con una cifra d'affari di 150 milioni di franchi, gli uffici viaggi costituiscono, in ordine d'importanza, la terza catena di uffici viaggi in Svizzera; circa 220 stazioni dispongono di tutto l'assortimento proposto dai più importanti operatori turistici svizzeri, ossia da Kuoni, Railtour, Hotelplan e Frantour. Le FFS promuovono con accanimento, quale attività complementare, la vendita di biglietti per manifestazioni. Con un contratto di cooperazione stipulato con «Ticket Corner» il servizio sarà quest'anno prestato non più dalle sole 8 attuali stazioni, ma verrà esteso a 100 stazioni, proprio in sintonia con l'obiettivo strategico che consiste nello sfruttare, offrendo una mobilità su vasta scala, tutti i potenziali che vi sono connessi. È nella medesima ottica che le FFS incentivano le offerte forfettarie che includono prestazioni complementari oltre al puro e semplice viaggio in treno: la filiale RailAway, che abbiamo costituito alla fine del 1999, non cessa di

crescere: durante il primo anno d'attività è stato possibile di aumentare la cifra d'affari del 40,5 per cento nel segmento del tempo libero e, per il 2001, si delinea un'altra crescita del 20 per cento. RailAway è la dimostrazione lampante che le ferrovie, agendo in maniera professionale, possono elevare notevolmente la quota che già si sono accaparrata sul mercato del tempo libero, fra l'altro in forte espansione.

È in arrivo agli sportelli una nuova piattaforma informatica che offrirà al personale di vendita, e indirettamente anche ai clienti, possibilità ben più numerose di quelle odierne. Disfunzioni iniziali hanno provvisoriamente interrotto il passaggio dal vecchio al nuovo sistema, che sarà comunque portato a termine in tutto il Paese nella seconda metà del 2002. Non si potrà però mai rinunciare a persone competenti che sappiano destreggiarsi nel settore delle vendite, sempre più impegnativo. Ai valori eccellenti emersi dall'inchiesta condotta fra la clientela per conoscere il grado di soddisfazione riferito al contegno assunto dal personale agli sportelli e riguardo al comportamento tenuto dagli agenti presenti nei treni hanno contribuito il training intensivo e il focalizzarsi sulla clientela. Alla fine del 2000 ben 16 500 dei 28 272 ferrovieri d'entrambi i sessi attivi alle FFS avevano seguito un programma d'istruzione chiamato «Future» e all'insegna del motto: «Che cosa posso fare per Lei?»



Sensori per viaggiare senza biglietto: «EasyRide» testato a Ginevra

Qualcosa alla distribuzione si muove

Le strategie adottate dalle FFS cambieranno generalmente la distribuzione e il rapporto in atto fra i clienti e la ferrovia. «EasyRide», «e-Marketing» e «Customer Care Center» ecco i nomi di spicco con i quali designare tre concetti chiave del traffico viaggiatori, con i quali si vuole offrire mobilità in ampia misura, caratterizzare le FFS quali «e-Company» e farle diventare un'azienda tecnologicamente d'avanguardia e costantemente redditizia.

Il programma «EasyRide», che il pubblico sta ora sottoponendo alle prime prove nella regione di Ginevra e di Basilea, promette di facilitare in modo rivoluzionario l'accesso alla ferrovia. Se questo progetto concepito per l'insieme dei trasporti pubblici saprà superare tutte le difficoltà tecniche, sarà possibile «viaggiare senza biglietto»: una tessera personale provvista di chip regista automaticamente chi sale e scende dal mezzo di trasporto pubblico e, a fine mese, le prestazioni saranno conteggiate, poco importa se fornite da un convoglio Intercity o dal tram. Oltre alla «carta di mobilità» universale ci saranno ancora i singoli biglietti emessi elettronicamente.



Apprezzato e sempre più sulla
breccia: treno Intercity ICN ad assetto variabile

Lo sportello ferroviario offerto da Internet e dal telefono

L'«e-Commerce» è alle porte: a partire da quest'anno i nostri clienti possono, via Internet, non solo richiamare l'orario che loro serve ma pure ordinare il titolo di trasporto di cui hanno bisogno. Il sito «www.efs.ch», già oggi uno di quelli in cui più si naviga in Svizzera, viene completamente ristrutturato e ridisegnato. Anche chi possiede un telefono cellulare può accedere con SMS all'orario; le FFS stanno lavorando per dare vita a un «biglietto col telefonino».

Seguendo l'esempio di Cargo FFS, il traffico viaggiatori raduna inoltre i compiti pertinenti ai servizi da prestare alla clientela: i dieci Rail-Services decentralizzati, esistenti oggi, saranno diretti dal «Customer Contact Center» Svizzera, centralizzato a Briga. In questo modo sarà possibile trattare, all'insegna della qualità, i più di tre milioni di telefonate e la quantità di desideri, in forte aumento, che la clientela esprime servendosi del sistema online.

Il traffico a lunga percorrenza diventa più veloce e sposa il bianco

Le prestazioni offerte nel traffico viaggiatori cresceranno ancora nell'ambito di Ferrovia 2000: nel 1999 esse sono aumentate di 8000 chilometri al giorno (più 3 per cento), l'anno scorso di 5000 km (più 2 per cento) e in questo mese di giugno ancora di ben 8000 chilometri (3 per cento) avendo compiuto un altro, grande passo verso il potenziamento della nostra rete ferroviaria. Codeste cifre includono il traffico regionale e quello a lunga percorrenza.

Per il traffico a lunga percorrenza l'utenza profitta di un orario sempre più fitto, con treni che circolano ogni trenta minuti sulle linee per le quali la richiesta è più forte. E, come se ciò non bastasse, il comfort è ancora maggiore. I nuovi Intercity ICN ad assetto variabile, che l'anno scorso sono stati immessi nella flotta del materiale rotabile, capitano proprio a fagiolo; sono stati prima impiegati per corse speciali dirette al Salone dell'Automobile di Ginevra o destinate alla Fiera campionaria svizzera e, a partire dal cambiamento d'orario di fine maggio, per essere sempre maggiormente in circolazione fra San Gallo e Losanna, via Zurigo e sulla linea che passa lungo i contrafforti della catena montana del Giura. A fine anno avevamo già ricevuto 16 dei 24 eleganti elettrotreni ordinati, ognuno dei quali è composto di 7 elementi.

Anche il parco delle carrozze Intercity a due piani IC 2000 è stato ampliato. Dopo la consegna della quarta e ultima serie, ordinata all'inizio del 2001, ci saranno in circolazione 320 di questi moderni veicoli, quale colonna portante dell'attuale traffico Intercity e Interregio. Un'altra novità è costituita dalle carrozze bistrò che migliorano il servizio offerto in questi treni formati con vetture a due piani. Grazie alla

successiva trasformazione tecnica degli impianti di climatizzazione, apportata a carrozze che erano già state fornite, anche il numero di clienti che si lamentavano delle fastidiose correnti d'aria presenti nei compartimenti è fortemente diminuito.

In futuro le composizioni FFS per i traffici a lunga percorrenza avranno una sola livrea: l'attuale verde è soppiantato da un colore di fondo bianco, già utilizzato per i convogli IC 2000 e gli elettrotreni ICN a cassa inclinabile. Strisce scure lungo i finestrini e colori accentuati che contraddistinguono il vano delle porte conferiscono ai treni una nota di eleganza. Anche le 550 «carrozze unificate IV», che i clienti continuano ad apprezzare, saranno ridipinte allo stesso modo allorché verranno gradualmente trasformate per poterle far circolare alla velocità massima di 200 km/h. In quest'occasione sarà pure esaudito il desiderio che la clientela ha espresso di avere un interno più rischiarato.

Cooperazioni oltre i confini

Le FFS danno nuovi impulsi al traffico internazionale prima di tutto mediante cooperazioni. Per i clienti svizzeri è importante la «TEE Rail Alliance» con la tedesca DB e le austriache ÖBB, mediante la quale si vuole accrescere il traffico grazie a moderni treni ad assetto variabile e a prezzi armonizzati. Questa primavera i tre partner hanno messo a concorso un'offerta per 116 convogli, di cui 34 spetteranno alle FFS. Un'altra alleanza, chiamata «Rhealys», include la francese SNCF, la DB AG e le FFS. Quale società di progettazione essa concerne la Svizzera per la relazione Zurigo-Basilea-Parigi. I collegamenti TGV via Ginevra e Vallorbe saranno curati da una società anonima binazionale, mentre la Cisalpino AG continuerà ad occuparsi dei treni ad assetto variabile circolanti tra la Svizzera e l'Italia.

Le prestazioni offerte nel traffico dei passeggeri aumentano di anno in anno, consentendo alla clientela di viaggiare con maggiore comodità, in treni più puntuali



Vantaggi della concorrenza
abbinata alla cooperazione: MThB e FFS

È invece in regresso l'impegno a suo tempo profuso per il traffico notturno, poiché le destinazioni più importanti in partenza dalla Svizzera possono essere comodamente raggiunte con treni diurni. L'anno scorso le FFS hanno venduto alla DB AG la loro quota di partecipazione CityNightLine (CNL) AG, del 40 percento. Fatta eccezione per i collegamenti notturni fra la Svizzera e l'Italia, sempre molto richiesti, le FFS abbandonano gradatamente questo mercato.

Traffico regionale: più cose con meno soldi

«Maggiori servizi offerti al pubblico, con minore denaro»; codesta verità incontrovertibile si attaglia in modo particolare al traffico regionale, per il quale i diretti clienti delle FFS sono i Cantoni. È dalla metà degli anni novanta che gli indennizzi versati dai pubblici poteri continuano a diminuire, mentre le prestazioni offerte agli utenti aumentano di anno in anno – del 13 percento nei soli quattro ultimi anni. Accrescere l'efficienza sarà, anche per l'avvenire, il mezzo per aumentare le prestazioni, nell'interesse della clientela, e per mantenere la posizione di preminenza acquisita sul mercato svizzero, al cospetto dei gestori che ci fanno concorrenza e benché i finanziamenti pubblici siano a malapena sufficienti. Per la verità, i traffici regionali si sono effettivamente aperti al mercato finora solo in misura contenuta; va però detto che ollierenti multinazionali di trasporti ferroviari sono già al confine svizzero, in attesa di «passare dall'altra parte». I primi bandi di concorso pubblico avverranno in Svizzera presumibilmente del 2002.

I vantaggi per i committenti in fatto di costi e una migliore posizione su cui attestarsi per affrontare la concorrenza che si delinea all'orizzonte comportano la

necessità di stipulare accordi di cooperazione. L'intesa più importante nel campo dei trasporti regionali è stata quella annunciata lo scorso autunno, volta a stringere un'alleanza con la Mittelthurgaubahn (MThB). Con la «Regionalbahn Ost-schweiz», nome attribuito all'azienda comunitaria in via di costituzione, i partner renderanno più efficiente il traffico regionale, potranno proporre ai Cantoni un'offerta migliore allo stesso prezzo, dando così nuovo impulso ai vantaggi di cui sarà beneficiaria la clientela. Inoltre l'alleanza con la MThB, già oggi attiva in Germania, facilita l'impegno nella zona di confine.

I piani per la Svizzera orientale sono l'esempio lampante della strategia di crescita valida anche per il traffico regionale e dell'impronta internazionale che gli è stata data. Il settore d'attività che si occupa del traffico regionale considera l'ambito del suo mercato non ristretto alla sola Svizzera ma comprendente anche la fascia europea di confine. Degli otto sistemi in Svizzera di reti celere regionali (le cosiddette S-Bahn) già esistenti o che per il momento sono solo in fase strutturale, quattro servono zone di confine. Per quel che concerne la regione confinaria che ha Basilea come suo centro, i treni regionali delle FFS vanno già oggi fino in Alsazia, mentre nel comprensorio di Ginevra si sta ponendo in essere una cooperazione intesa ad attivare collegamenti verso la Francia.

In Svizzera le S-Bahn per i bacini d'utenza con orari fitti hanno ancora un certo potenziale di sviluppo. La S-Bahn di Zurigo, prima in tutta la Svizzera, ha festeggiato nel 2000 i suoi primi dieci anni di vita all'insegna del successo. A fine maggio ha mosso i primi passi la S-Bahn di San Gallo, con otto linee. L'anno passato i Cantoni della Svizzera centrale hanno conferito alle FFS l'incarico di pianificare la costruzione di una S-Bahn nel cuore del Paese.



Investimenti anche lontano
dalle città – ad esempio al Brünig

Opportunità per le regioni rurali

La strategia di crescita include pure le zone rurali e turistiche. Con un ambizioso programma si vuole dare una svolta positiva alla ferrovia del Brünig fra Lucerna e Interlaken, investendovi circa 100 milioni di franchi per farla uscire dalle cifre rosse. Il provvedimento centrale per accrescere la produttività è dato dal telecomando applicato a tutta la linea. Un nuovo management peculiare di questo tratto ferroviario dovrà far sì che non solo la produttività aumenti, ma pure gli introiti.

Per il tronco ferroviario del Seetal, fra Lucerna e Lenzburg, le FFS hanno avviato con i due Cantoni interessati un programma di risanamento che costerà 200 milioni di franchi. 17 nuovi elettrotreni, ordinati l'anno scorso, renderanno più allettante percorrere questa e altre linee. I treni ad accesso ultrabasso per il traffico locale, sviluppati in Svizzera, consentono di salire e scendere agevolmente. La larghezza, piuttosto contenuta, consente loro di percorrere il tracciato del Seetal, che assomiglia a una linea tranviaria. In questo modo si evita di dover posare una nuova linea ferroviaria.