

AKTUELLE DEBATTE: Transdev plädiert für Systemwechsel hin zu einem bundesweit integrierten Bahnsystem mit fairem Wettbewerb auch im Fernverkehr

➤ Seite 4

KOMPETENTER VERTRIEBSPARTNER: Mit der neuen Vertriebsgesellschaft baut die Transdev-Gruppe ihr Mobilitätsgeschäft weiter aus

➤ Seite 6

GELUNGENER BETRIEBSSTART: Die Aufgabenträger bewerten den Betriebsstart von Transdev im E-Netz Mittelsachsen durchweg positiv

➤ Seite 10



WETTBEWERB ZUM WOHLFART DES KUNDEN:
TRANSDDEV WEITET TICKETVERTRIEB AUS

➤ MEHR DAZU AUF SEITE 6

INHALT

- 3 **RUND UM TRANSDEV**
FACHLEUTE FÜR ÖPNV-ORGANISATION
Transdev-Traineeprogramm gestartet
- 4 **AKTUELLE DEBATTE**
WACHSTUM FÜR DIE SCHIENE
IST MÖGLICH
Transdev plädiert für fairen Wettbewerb
auch im Fernverkehr
- 5 Betreiber kritisieren zunehmende
Rekommunalisierung des ÖPNV-Marktes
- 6 **TRANSDEV DEUTSCHLANDWEIT**
Ausweitung des Mobilitätsgeschäftes mit
neuer Vertriebsgesellschaft
- 8 **NEWS AUS DER TRANSDEV-GRUPPE**
PARIS
Internationale Transdev-Gruppe auf
Wachstumskurs
DÜSSELDORF
Neue Busse für Shuttle-Service der
Messe Düsseldorf
- 9 **BERLIN**
Mit dem Harz-Berlin-Express von Goslar
bis in die Hauptstadt
Transdev ist neuer Mobilitätspartner des
Eishockey-Vereins FASS Berlin
- 10 **AUS UNSEREN BETRIEBEN**
MITTELDEUTSCHE REGIOBAHN
Aufgabenträger bewerten Betriebsstart
im E-Netz Mittelsachsen positiv
- 11 **MERIDIAN**
Neue Werkstatt in Augsburg fertiggestellt
- 12 **HEIDENHEIMER VERKEHRS-
GESELLSCHAFT**
Flughafen-Shuttle für Business-Kunden
- 13 **BAYERISCHE OBERLANDBAHN**
ÖPNV-Schulungen für Geflüchtete
**WÜRTTEMBERGISCHE
EISENBAHN-GESELLSCHAFT**
Elektrifizierung der Schönbuchbahn
bis Ende 2018
- 14 **NORDWESTBAHN**
Mobilitäts-Schulungen für Senioren-
gruppen
- 12 **WIR SIND TRANSDEV**
Katrin Rüchel, Geschäftsführerin der
Transdev Service GmbH, engagiert sich
für Frauen in Bahnberufen



„
Als Transdev wollen wir weiterhin an
der Spitze der Bewegung stehen und
entwickeln für unsere Kunden maßge-
schneiderte Mobilitätslösungen.
“

Liebe Leserinnen und Leser,

die Welt der Mobilität befindet sich in einem fundamentalen Wandel. Neue, oft unkonventionelle Mobilitätsangebote kommen auf den Markt. Die digitale Vernetzung nimmt unaufhörlich zu und führt zu sich ändernden Mobilitätsbedürfnissen der Kunden. Als Transdev wollen wir auch weiterhin an der Spitze der Bewegung stehen und entwickeln für unsere Kunden maßgeschneiderte Mobilitätslösungen. In Heidenheim etwa führen wir seit kurzem für die Firma Voith individuelle Fahrten auf Bestellung für Business-Kunden durch (Seite 12). In Düsseldorf organisieren wir mit unseren Partnern nun den Shuttle-Verkehr bei großen Messen (Seite 8) mit zehntausenden Besuchern. Auch beim Ticketvertrieb wollen wir neue Wege gehen und dem bisherigen Monopol kundenfreundlichere Lösungen entgegensetzen (Seite 6).

Nach Jahren von Stagnation und Monopolgewinnen kommt nun auch in diesen Markt Bewegung und wieder einmal zeigt sich, dass in einer Marktwirtschaft Wettbewerb zu Innovationen und serviceorientierten Angeboten führt. Insofern hoffen wir auch, dass die künftige Landesregierung von Berlin ihre bisherige Haltung bei der Vergabe der S-Bahnverkehre nochmals überdenkt und für faire Rahmenbedingungen bei der Ausschreibung von Verkehrsleistungen sorgt, so dass auch hier Kunden und Steuerzahler gemeinsam von den besten Ideen profitieren können. Denn überall, wo in den letzten 20 Jahren seit der Bahnreform Verkehrsleistungen ausgeschrieben wurden, haben sich dank Wettbewerb und alternativen Anbietern Angebot, Fahrzeugqualität und Kundenservice massiv verbessert. Im Schienenpersonenfernverkehr sehen wir eine solche für den Fahrgast positive Entwicklung nicht. Hier finden sich aufgrund unzureichender Wettbewerbsbedingungen weiterhin innovati-
onsfeindliche monopolistische Strukturen.

Damit es mit der Schiene in Deutschland weiter vorangehen kann, brauchen wir neue und innovative Lösungen. Eine deutliche Senkung der Infrastrukturkosten und Trassenpreise alleine kann die Probleme nicht lösen. Vor allem, wenn dies nur zu einer Umverteilung innerhalb des Marktes führt und am Ende zu Lasten des Erfolgsmodells SPNV geht. Ein Ausweg aus der Misere könnte ein Modell sein, bei dem im Rahmen eines bundesweiten Deutschlandtaktes auch Konzessionen im Fernverkehr zu fairen Bedingungen im Wettbewerb vergeben werden (Seite 4). In einem solchen System mit einem flächendeckenden integralen Taktfahrplan könnten auch Investitionen in die Infrastruktur zielgerichteter erfolgen. Anders als heute würde schnell offensichtlich, wo sich die Engstellen im Netz befinden und wo zum Nutzen der Kunden Handlungsbedarf besteht. Gegenwärtig legt der Netzbetreiber DB teils ganze Nahverkehrsnetze lahm, um in kurzer Zeit möglichst viele staatliche Mittel zu verbauen, was den Wettbewerbern die verlässliche Nutzung der Schiene zusätzlich erschwert.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen
Christian Schreyer
Vorsitzender der Geschäftsführung der Transdev GmbH



ÖPNV-ORGANISATION
BRAUCHT FACHLEUTE

*Transdev-Gruppe startet neues Traineeprogramm:
Nahverkehrsmarkt bietet spannende Berufsbilder für künftige Fach- und Führungskräfte.*

Die Transdev GmbH hat am 1. September 2016 das zehnte Traineeprogramm zum Aufbau von künftigen Fach- und Führungskräften für die Unternehmensgruppe gestartet. In den kommenden neun Monaten erhalten junge Berufseinsteiger mit einem abgeschlossenen Hochschul- oder Fachhochschulstudium wieder die Chance, die Vielfalt der Aufgaben und Tätigkeiten innerhalb der internationalen Unternehmensgruppe intensiv kennenzulernen.

„Mit unserem sehr erfolgreichen Traineeprogramm wollen wir aktiv dem Fachkräftemangel in Deutschland begegnen“, sagt Ralf Poppinghuys, Arbeitsdirektor der Transdev GmbH. „Schließlich bietet der deutsche Nahverkehrsmarkt zahlreiche spannende Berufsbilder. Diese reichen vom Angebotsmanagement über die Teilnahme an Ausschreibungen bis hin zu professionellen Marketingmaßnahmen zur Kundengewinnung.“ Dass junge Menschen im Mobilitätsbereich interessante Zukunftsperspektiven sehen, bestätigt auch die große Nachfrage nach den aktuell sieben Traineestellen. „Wir haben in diesem Jahr insgesamt 647 Bewerbungen erhalten“, berichtet Arbeitsdirektor Poppinghuys. „Da fiel die Auswahl der geeigneten Kandidaten wirklich nicht leicht.“

Die Berufsanfänger durchlaufen während der Traineezeit unterschiedliche Bereiche sowohl in der Berliner Transdev-Zentrale als auch in den Bus- oder Bahnbetrieben vor Ort, wo sie auch in direkten Kontakt mit den Kunden kommen. Anspruchsvolle Projektarbeiten begleitet von verschiedenen Schulungen und Seminaren runden das Programm ab. Begleitet wird jeder Trainee von einem persönlichen Mentor, der mit Rat und Tat zur Seite steht.

Das Traineeprogramm läuft bereits zum zehnten Mal und ist wichtiger Bestandteil der Personalentwicklung bei Transdev. „Dieses Programm trägt wesentlich dazu bei, die Zukunft unserer wachsenden Unternehmensgruppe zu sichern. Es ist einer der Erfolgsfaktoren von Transdev in Deutschland“, so Poppinghuys. Zu recht: Von insgesamt 38 Trainees der bisherigen neun Programme sind aktuell 23 weiterhin in unterschiedlichen Fach- und Führungspositionen für die Unternehmensgruppe tätig. Das entspricht einer Übernahme-Quote von rund 61 Prozent. —

➤ **BERUFSPERSPEKTIVEN BEI TRANSDEV:**
www.transdev.de/karriere

Organisation im Hintergrund: In der Mobilitätsbranche geht es nicht nur um das Steuern von Zügen oder Bussen. Genauso wichtig sind auch die Tätigkeiten im Hintergrund wie die Disposition, Marketing oder Angebotsplanung.



**TRAINEE-
PROGRAMM 2016**

7
STELLEN

9
MONATE DAUER

647
BEWERBUNGEN

IMPRESSUM: Konzept und Gestaltung: Transdev GmbH, www.transdev.de, V. i. S. d. P. Barbara Reinhard, Redaktionsschluss: 15.09.2016; Fotos: Titel: Tilman Weishart, Seite 2: Marion Masuch, Seite 3: Syrian Gropius, Seite 4: Grafik Railway Gazette (www.railwaygazette.com), Seite 5: SCRITTI. Kommunikation, Seite 6: Syrian Gropius (oben), Marion Masuch (links unten), Seite 7: Syrian Gropius (beide Fotos), Seite 8: Transdev GmbH, Seite 9: Joachim Donath (oben), Seite 10: Ralf Bechmann (oben), Marion Masuch (links unten), Seite 11: Ralf Bechmann (links + rechts oben), Bayerische Regiobahn GmbH (links unten), Seite 12: Flughafen Stuttgart (oben), Transdev GmbH (unten), Seite 13: Bayerische Oberlandbahn GmbH (links oben), SCRITTI.Kommunikation (rechts unten), Seite 14: NordWestBahn GmbH (alle Fotos), Seite 15: Allianz pro Schiene / Bodo Gierga; Text Seite 15: Allianz pro Schiene
Redaktionelle Mitarbeit: SCRITTI.Kommunikation
Sie haben einen besonderen Themenwunsch, Fragen zu einem Artikel oder wollen Anregungen und Kritik loswerden? Wenden Sie sich einfach per E-Mail an kommunikation@transdev.de. Ihre Anfrage wird von unserem Redaktionsteam schnellstmöglich bearbeitet.
ISSN 2193-3855P

WACHSTUM FÜR DIE SCHIENE IST MÖGLICH

Transdev plädiert für einen Systemwechsel hin zu einem bundesweit integrierten Bahnsystem mit fairem Wettbewerb auch im Fernverkehr.

Der Schienenpersonennahverkehr (SPNV) hat seit der Bahnreform vor 20 Jahren enorm zugelegt und sich dank Wettbewerb, Ausschreibungen und neuer Betreiber zu einer Erfolgsgeschichte entwickelt. Bereits über 30 Prozent des bundesweiten Angebots werden mittlerweile von Wettbewerbsbahnen erbracht. In den letzten 20 Jahren hat es Investitionen in zweistelliger Milliardenhöhe in den Fuhrpark des Nahverkehrs gegeben. Heute fahren fast überall in Deutschland moderne, niederflurige, klimatisierte Fahrzeuge, die die Kundenzufriedenheit massiv verbessert haben. Gleichzeitig konnte der Zuschussbedarf, also die finanzielle Belastung für den Steuerzahler, massiv gesenkt werden. Zusätzlich wurden die Begleitquote in den Zügen und das Sicherheitsgefühl durch mehr Ansprechpartner für den Kunden erhöht.

Interessanterweise gibt es jedoch keine vergleichbare Wachstumsstory im Bereich des Schienenpersonenfernverkehrs (SPFV), wo sowohl Passagierzahlen als auch Fahrplan-kilometer in den letzten 20 Jahren sogar zurückgegangen sind, trotz der Eröffnung neuer Hochgeschwindigkeitsstrecken wie Frankfurt – Köln oder Nürnberg – München. Offensichtlich sind die unterschiedlichen rechtlichen und wirtschaftlichen Rah-

menbedingungen im SPFV im Vergleich zum SPNV weit weniger erfolgreich. Grundsätzlich bleibt dieser Markt allein der Fernverkehrssparte der Deutschen Bahn (DB) überlassen. Die Bundesregierung weigert sich bis heute, irgendeine Verantwortung für diesen Bereich zu übernehmen und hängt an der Idee eines eigenwirtschaftlichen Verkehrs im Stile eines „open access“-Regiments. Bis heute sind jedoch alle Versuche fehlgeschlagen, einen Open-Access-Wettbewerb von Drittanbietern gegenüber der DB unter diesen Rahmenbedingungen zu etablieren. Die Gründe dafür sind vielfältig: hohe Investitionen in Fahrzeuge für den Einsatz auf Hochgeschwindigkeitsstrecken, fehlende Planungssicherheit für den Infrastrukturzugang mit langfristig verlässlichen Fahrplantrassen, begrenzte Kapazitäten in fast allen großstädtischen Bahnknoten wie Köln, Frankfurt oder Hamburg sowie die Weigerung der DB, Open-Access-Anbieter ins Ticketing zu integrieren.

Die Fernverkehrssparte der DB hat es bis heute versäumt, ein wachstumsorientiertes Geschäftsmodell unter anspruchsvollen Rahmenbedingungen zu entwickeln. In den letzten 15 Jahren hat die DB sukzessive Fernverkehrsleistungen reduziert (siehe Grafik). Das Vollkostenprinzip beim Zugang zur Schiene verursacht sehr hohe Infrastruk-

turkosten. Harte und unfaire Wettbewerbsbedingungen zwischen Auto, Flugzeug und Fernbus sorgen für niedrige Renditen, während die Investitions- und Betriebskosten für zeitgemäße Intercity-Angebote über teure Schnellfahrstrecken hoch sind und ständig weiter steigen. Die mittelfristigen wirtschaftlichen Zukunftsaussichten für den Fernverkehr verschlimmern sich noch durch billige Fernbusangebote in einem Land der Schnäppchenjäger und durch eine veraltete Intercity-Flotte, die durch teure neue Hochgeschwindigkeitszüge ersetzt werden muss. Es ist zu befürchten, dass mit dem Zugang der neuen Generation des ICE 4 und der damit verbundenen höheren Abschreibungen der Fernverkehr in seiner heutigen Struktur wirtschaftlich nicht mehr erbracht werden kann.

Neue politische Ideen für den SPFV in Deutschland könnten in dieser Situation weiterhelfen. In der Branche hat eine Debatte darüber begonnen, wie unter geänderten Rahmenbedingungen das Wachstum im SPFV gefördert werden könnte. Die Idee, bundesweit einen „Deutschland-Takt“ zu etablieren – einen zentral organisierten integralen Taktfahrplan für das ganze Land – findet immer mehr Anhänger. Warum also nicht vom regionalen Eisenbahnmarkt lernen und eine neue Ebene der Zusammen-

arbeit schaffen zwischen einem neu zu gründenden öffentlichen Aufgabenträger für den Schienenfernverkehr und verschiedenen Betreibern, die sich im Wettbewerb um Konzessionen für den Betrieb von Fernverkehrslinien bemühen, die zentral geplant werden und in ein deutschlandweites Bahnsystem integriert sind? Ein Vergleich mit dem SPNV-Markt belegt dies: Aufgrund unterschiedlicher Servicekonzepte ist in den vergangenen Jahren die Kundenzufriedenheit im SPNV massiv gestiegen. Anders verhält es sich im SPFV, wo ein einheitliches Serviceversprechen gegenüber dem Kunden nicht garantiert, dass man sich mit den Besten der Branche messen kann. Es scheint ziemlich sicher, dass ein solcher Akt die Dynamik und das Wachstum im Schienenfernverkehr generieren könnte, das die deutschen Fahrgäste verdienen und das während der letzten 20 Jahre im regionalen SPNV zu beobachten war. Die Wettbewerbsbahnen stünden auf jeden Fall bereit, ihren Beitrag zu solch einem Systemwechsel zu leisten, so wie sie es bisher schon im SPNV getan haben. ■



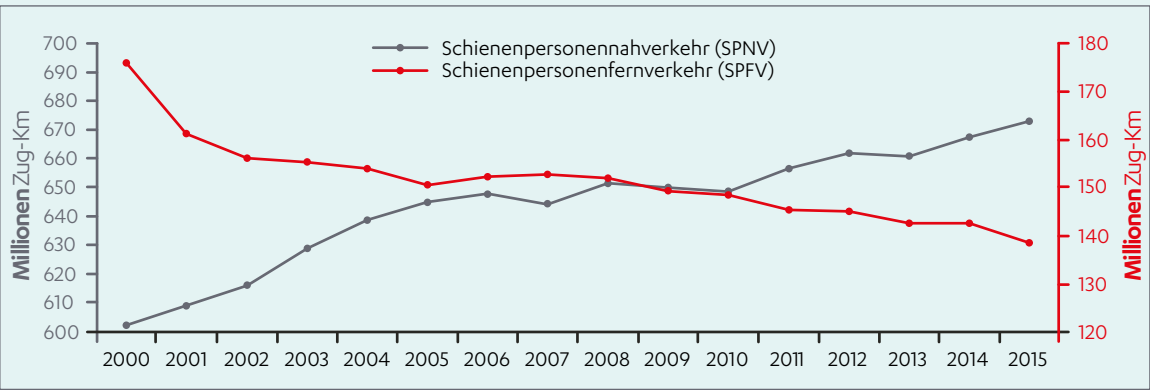
Nicht wirtschaftlich zu betreiben: Zwölf Jahre lang hatte Transdev mit dem InterConnex einen eigenwirtschaftlichen Fernverkehrszug zwischen Leipzig, Berlin und Rostock-Warnemünde im Angebot, musste Ende 2014 jedoch wegen zu hoher Infrastrukturkosten und der Konkurrenz durch Fernbusse den Betrieb einstellen.

ÖPNV-Betreiber kritisieren Marktabschottung durch Kommunen und Behörden

In einem gemeinsamen Positionspapier kritisieren die Unternehmen des Bundesverbandes Deutscher Omnibusunternehmen bdo e.V., Deutsche Bahn, Rhenus Veniro, Transdev und Netinera die zunehmende Rekommunalisierung des ÖPNV in Deutschland. Die Unternehmen befürchten ihre sukzessive Verdrängung aus dem deutschen Markt.

Hintergrund sind messbar ansteigende Entlohnungen durch staatliche Direktvergaben, welche mit der EU-Verordnung 1370/2007 begonnen haben und mit der Novellierung des Personenbeförderungsgesetzes (PBefG) 2013 noch einmal verstärkt wurden. Immer mehr Busverkehre im ÖPNV werden durch Inhouse- und Direktvergaben an kommunale Unternehmen dem Wettbewerbsmarkt in Deutschland entzogen. Diese Form der kommunalen Marktabschottung und Verkleinerung des Gesamtmarktes werde weder den europäischen noch den deutschen gesetzlichen Rahmenbedingungen gerecht. Staatliches Handeln dürfe erst dann erfolgen, wenn der Markt keine Kapazitäten zur Verfügung stelle („Privat vor Staat“). Doch stattdessen hebelten die für die Vergabe zuständigen Behörden die Grundprinzipien der sozialen Marktwirtschaft in weiten Teilen aus. Vor allem der Norden Deutschlands

aber auch die Stadtverkehre in Frankfurt am Main sind hiervon betroffen. Private Unternehmen würden aus ihren Personenbeförderungs-Genehmigungen gedrängt, indem kommunale Direktvergaben ohne das hierfür notwendige öffentliche Verkehrsinteresse ausgeweitet werden. Bislang eigenwirtschaftlich betriebene (und damit den Steuerzahler entlastende) Verkehre würden in die Gemeinwirtschaftlichkeit gedrängt. Die Existenz von nicht staatlichen Verkehrsunternehmen in Deutschland sei hierdurch enorm gefährdet, kritisiert das Positionspapier. Die Unterzeichner fordern die Politik auf, diese für private Unternehmen nachteilige Entwicklung zu stoppen und die Verschwendung von Steuergeldern durch eine Begrenzung von Direktvergaben einzustellen. Sonst sei die Existenz der zurzeit noch im ÖPNV tätigen privaten Unternehmen in Deutschland erheblich gefährdet. Unzutreffend ist vor allem der Vorwurf von Verdi, wonach der geforderte Wettbewerb ein Wettbewerb zu Lasten der Beschäftigten sei. Die unterzeichnenden Unternehmen wenden in allen Bundesländern die jeweils gültigen Tarifverträge an. ■



Enormes regionales Wachstum: Vergleich der Zugkilometer im SPNV und SPFV in Deutschland der letzten 20 Jahre. Während der SPNV enorm zulegte, hat der Fernverkehr stetig abgebaut.

Grafik mit freundlicher Genehmigung der Railway Gazette (www.railwaygazette.com)

KOMPETENTER PARTNER AUCH BEIM TICKETVERTRIEB

*Mit der neuen Vertriebsgesellschaft baut die Transdev-Gruppe ihr Mobilitätsgeschäft weiter aus.
In Zukunft gibt es auch Fernfahrkarten aus Transdev-Automaten sowie digitale Lösungen.*

Zum 1. September 2016 hat die Vertriebsgesellschaft der Transdev-Gruppe die Arbeit aufgenommen. Die neue Gesellschaft mit Sitz in Leipzig tritt ab sofort als Vertriebsdienstleister gegenüber Aufgabenträgern im öffentlichen Verkehr auf, die getrennt von sonstigen Vergaben den Vertrieb als eigenes Geschäft vergeben wollen. „Wir wollen unsere Dienstleistung aber allen Verkehrsunternehmen anbieten, die aus welchen Gründen auch immer erwägen, Vertriebsdienstleistungen nicht bei der Deutschen Bahn (DB) einzukaufen“, erläutert Tobias Heinemann, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb (CCO). Das DB-Monopol sei gefallen, und der Verkauf von Fahrkarten werde durch die Marktöffnung zunehmend attraktiver. „Wir bündeln daher unsere Aktivitäten beim Vertrieb und schaffen eine solide Basis für diese Dienstleistung“, so Heinemann. Der Markt in Deutschland tendiere bei Ver-

gaben immer mehr zur Aufspaltung der Wertschöpfungskette. „Vor zehn Jahren waren Komplett-Ausschreibungen noch die Regel: Fahren, Instandhalten, Beschaffung der Fahrzeuge und Vertrieb. Inzwischen ist dies die Ausnahme. Die Auftraggeber haben erkannt, dass sich mit getrennten Ausschreibungen Kostenvorteile erzielen lassen, sei es bei der Fahrzeugbeschaffung oder der Instandhaltung“, erläutert Heinemann. „Mittlerweile gibt es Leasinggesellschaften, die sich nur auf die Bereitstellung der Fahrzeuge spezialisiert haben. Ähnliches erwarten wir beim Vertrieb.“

Die Vorbereitungen zur Übernahme der Vertriebsaktivitäten im Rhein-Main-Verkehrsverbund stehen im Moment im Zentrum der Arbeit der Vertriebsgesellschaft. Transdev wird dort nach gewonnener Ausschreibung ab 1. Januar 2018 für acht Jahre 616 Ticketautomaten betreiben und etwa

20.000 Abonnenten von Monats- oder Jahreskarten betreuen. „Dies ist der größte Auftrag, der bislang im Bereich Vertrieb ausgeschrieben wurde“, freut sich Martin Hörl, Geschäftsführer von Transdev Vertrieb. Dies sei jedoch erst der Anfang. Leider habe sich die Branche zu lange mit der Frage beschäftigt, wie man die Vertriebskosten der DB senken könne. „Wir wollen das Ganze nun vom Kopf auf die Füße stellen. Wir sind überzeugt, dass der öffentliche Verkehr heute Kunden verliert, weil fehlende oder nicht ausreichend durchdachte Verkaufsmöglichkeiten aus Kundensicht eine Markteintrittsbarriere darstellen.“ Aus Kundensicht sei nicht nachvollziehbar, warum es im Bahnhof an Automaten von DB-Wettbewerbern keine Fernfahrkarten zu kaufen gebe. „Zum Glück hat das Bundeskartellamt dieses Problem nun gelöst“, freut sich Hörl. „Wir werden in Zukunft auch Fernverkehrstickets verkaufen können und uns in einem

sich öffnenden Markt als erfolgreicher Vertriebsdienstleister für Fahrgäste und Auftraggeber positionieren.“ Umfangreiche Kompetenzen beim Fahrkarten-Vertrieb über Automaten und Verkaufsstellen sowie bei der Kundenbetreuung konnte sich die Transdev-Gruppe mit ihren bislang bundesweit betriebenen

„Sie wollen sich nicht an Automaten mit komplizierten Tarifsystemen oder Tarifzonen herumquälen“, sagt Heinemann. „Es gibt zwar immer mehr Apps auf dem Markt, der Kunde hat eine große Auswahl, aber optimal ist das so noch nicht.“ Aufgrund der komplexen Vertriebslandschaft in Deutschland sei die optimale Lösung noch nicht ge-

**„Vertrieb muss vor allem eines werden:
einfacher für den Kunden.“**

Nahverkehrsnetzen aufbauen. „Als bundesweiter Mobilitätsdienstleister wollen wir unseren Kunden ein Komplettpaket anbieten. Vertriebsdienstleistungen sind ein erster Baustein, weitere werden folgen“, erklärt Tobias Heinemann. Neben den klassischen Vertriebskanälen wie personenbedienter Vertrieb, Automat und Abonnement werde Transdev natürlich im Zeitalter der Digitalisierung in kundenfreundliche Lösungen investieren. Generell arbeitet das Unternehmen auch an Lösungen für den Online- und mobilen Vertrieb von Fahrkarten, um für die Kunden die Fahrt mit Bus und Bahn zu vereinfachen. Während die Mehrheit der Stammkunden in den Regionen über Abos oder Zeitkarten mobil ist, erwarten vor allem ortsfremde Fahrgäste heute einfache und leicht verständliche digitale Lösungen.

funden. „Wir sind aber überzeugt, dass es diese geben wird und dass auch wir unseren Kunden digitale Lösungen bieten werden, die sowohl den Kauf des Tickets, als auch die Verwaltung von Abos vereinfachen.“ Das Ziel sei, alle Vertriebswege und alle Fahrkarten anzubieten. Nichts anderes ergibt aus Kundensicht Sinn, so Heinemann. „Wie soll ich denn einem Pendler in Rosenheim erklären, der täglich mit dem Intercity oder unserem Meridian nach München pendeln will, dass er bei uns nur die Zeitkarte für den Meridian kaufen kann, aber bei der DB die Zeitkarte für beide Züge, die wir aber noch anerkennen sollen? Das ist absurd.“ Für Heinemann ist daher klar: „Vertrieb muss vor allem eines werden: einfacher für den Kunden. Dann haben wir am Ende auch mehr Kunden!“ —



„Als bundesweiter Mobilitätsdienstleister wollen wir unseren Kunden ein Komplettpaket anbieten. Vertriebsdienstleistungen sind ein erster Baustein, weitere werden folgen.“

TOBIAS HEINEMANN,
GESCHÄFTSFÜHRER MARKETING & VERTRIEB, TRANSDEV GMBH



NordWestBahn übernimmt Reisezentrum in Wilhelmshafen

Zum Fahrplanwechsel am 11. Dezember 2016 erhält das Reisezentrum am Bahnhof Wilhelmshafen einen neuen Betreiber: Die Transdev-Tochter NordWestBahn übernimmt das Geschäft von der Deutschen Bahn. Für die Kunden werden weiterhin alle Services und Dienstleistungen rund um Ticketkauf und -beratung zur Verfügung stehen. Mit der Übernahme werden auch die Öffnungszeiten ausgeweitet.

„Wir freuen uns, unseren Fahrgästen zukünftig einen direkten Kontakt zu ihrer NordWestBahn ermöglichen zu können“, sagt Henry Kuhlmann, Leiter Kundenservice der NordWestBahn. Auch der Oberbürgermeister der Stadt Wilhelmshafen, Andreas Wagner, begrüßt das neue Angebot: „Das Reisezentrum ist ein wichtiger Anlaufpunkt für Bürger und Touristen gleichermaßen. Wir sind sehr froh, dass der Service in bewährter Weise bestehen bleibt.“ Das Kundencenter in Wilhelmshafen ist eine von 16 neuen personenbedienten Verkaufsstellen der NordWestBahn in der Region Weser-Ems. Daneben ist auch der Standort in Cloppenburg mit eigenem Servicepersonal besetzt. —



PARIS

Transdev-Gruppe auf solidem Wachstumskurs

In einem immer stärker umkämpften geschäftlichen Umfeld kann die internationale Transdev-Gruppe solide Unternehmenszahlen für das erste Halbjahr 2016 vorweisen. Im Vergleich zu 2015 bewegen sich die geschäftlichen Aktivitäten auf vergleichbarem Niveau mit einem Umsatz von 3,33 Milliarden Euro weltweit. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) liegt in der ersten Jahreshälfte bei 207 Millionen Euro. Das operative Ergebnis beträgt 77 Millionen, der Gewinn 38,4 Millionen Euro. Trotz umfangreicher Investitionen im operativen Bereich von 152 Millionen bleibt der Schuldenstand bei 757 Millionen Euro konstant. Zwischenzeitlich haben die Eigentümer der Transdev-Gruppe, Caisse des Dépôts und Veolia, auch eine Einigung bezüglich der künftigen Eigentü-

merstruktur und des sukzessiven Rückzuges von Veolia aus dem Unternehmensverbund erreicht. Caisse des Dépôts wird weitere 20 Prozent der Transdev-Anteile erwerben und künftig mit 70 Prozent die Mehrheit an Transdev besitzen. Bei Veolia sollen zunächst 30 Prozent verbleiben. Beide Parteien wollen diesen Prozess bis Ende 2016 abschließen. Anschließend soll innerhalb von zwei Jahren nach einem weiteren Investor gesucht werden, der die verbleibenden 30 Prozent von Veolia übernimmt und die zukünftige Entwicklung der Transdev-Gruppe als führender Anbieter von Mobilitätsdienstleistungen mit absichert. Die Veolia-Gruppe möchte sich mittelfristig komplett aus dem Mobilitätsgeschäft zurückziehen. —

DÜSSELDORF



Neue Busse für den Shuttle-Service der Messe Düsseldorf

Seit 1. Januar 2016 ist die Transdev-Gruppe bis ins Jahr 2021 Dienstleister für die zweitgrößte Messegesellschaft Deutschlands. An rund 70 Messetagen pro Jahr organisiert die Transdev-Tochter Taeter Aachen mit bis zu 30 Gelenkbussen den Shuttle-Service auf dem Düsseldorfer Messegelände. Die Busse verbinden die rund 17.000 Parkplätze und Parkhäuser mit den Eingängen der Messehallen auf dem weit verzweigten Gelände. „Wir sind mit diesem Auftrag unserem Ziel, Deutschlands führender Dienstleister im

Bereich Buslogistik zu werden, ein Stück näher gekommen“, freut sich Manfred Kienzler, Leiter Angebotsmanagement Bus der Transdev-Gruppe. Mit teils bis zu 30.000 Besuchern pro Tag sei der Auftrag durchaus eine Herausforderung. Unter anderem kommen bei dem Projekt sechs nagelneue Gelenkbusse vom Typ Solaris Urbino 18 zum Einsatz. Außerhalb der Messezeiten können die Fahrzeuge auch von anderen Betrieben der Transdev-Gruppe genutzt werden. —

Transdev-Buslogistik für Events

Egal ob für Firmenevents, Sportveranstaltungen oder Festivals – Transdev bietet Buslogistik nach Maß.

Von der Bereitstellung der Busse und des Fahrpersonals bis hin zum vollumfänglichen Management der gesamten Buslogistik einer Veranstaltung bietet Transdev seinen Kunden Service aus einer Hand.

Ein bundesweites Netzwerk an Tochter- und Partnerunternehmen sowie kompetente Disponententeams machen die deutsche Transdev-Gruppe zum idealen Buslogistik-Partner. Aus einem Pool an Bussen jeglicher Komfortklassen kann Transdev für jeden Anlass die passenden Fahrzeuge bereitstellen.

➤ WEITERE INFOS:
www.transdev.de/buslogistik

BERLIN



Harz-Berlin-Express: Mit Transdev von Goslar bis ins Herz der Hauptstadt

Schon seit über zehn Jahren kommen Transdev-Züge jedes Wochenende bis nach Berlin. Von Freitagabend bis Sonntagabend bringt der Harz-Berlin-Express der Transdev Sachsen-Anhalt GmbH Ausflügler und Wochenendurlauber in die deutsche Hauptstadt – und umgekehrt von dort in die schönsten Ecken des Harzes, unter anderem mit Anschluss zur Brockenbahn. Wöchentlich gibt es jeweils drei Fahrten in Richtung Berlin (freitagabends, samstagabends und sonntagabends) sowie drei in Richtung Harz (samstagmorgens, sonntagmorgens und sonn-

tagabends). Die beiden Zugteile starten in Thale sowie in Goslar und werden in Halberstadt gekuppelt. Gemeinsam fahren sie über Magdeburg, Genthin und Potsdam durchs Zentrum von Berlin bis zum Ostbahnhof. Gehalten wird natürlich auch am legendären Bahnhof Zoo, am Hauptbahnhof und Alexanderplatz. Tickets für die einfache Fahrt gibt es schon ab 15 Euro – und zwar direkt im Zug beim Zugbegleiter! —

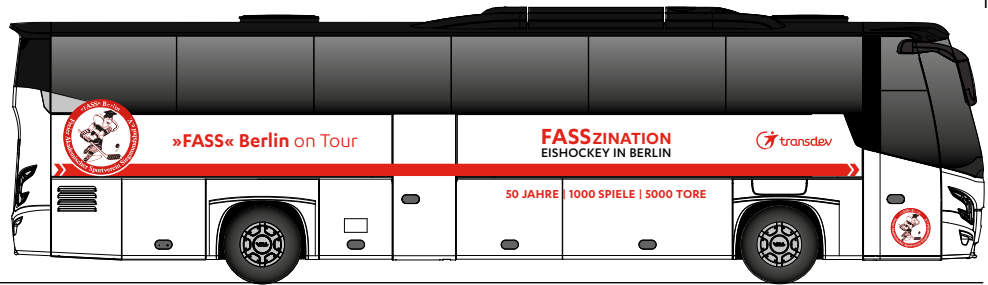
➤ www.harz-berlin-express.de

Mobilitätspartnerschaft mit FASS Berlin

In der Saison 2016/17 wird Transdev neuer Mobilitätspartner des Eishockey-Oberligisten FASS Berlin. Die in Berlin ansässige Unternehmensgruppe organisiert sämtliche Busreisen der Ersten Mannschaft des Berliner Traditionsvereins. „Wir freuen uns sehr,

dass wir einen aufstrebenden Verein bei seinen deutschlandweiten Mobilitätsbedürfnissen unterstützen können“, sagt Christian Schreyer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Transdev GmbH. FASS Berlin („Freier Akademischer Sportverein Siegmundshof e.V.“) wurde 1962 als Studentensportverein gegründet und

ist einer der ältesten noch existierenden Eishockeyvereine Deutschlands. Der Verein bildet in allen Altersklassen Nachwuchsspieler aus. Die Erste Mannschaft spielt in der Oberliga Nord und belegte in der vergangenen Saison den 15. Rang unter 18 Mannschaften. —





GELUNGENER NEUSTART IN MITTELSACHSEN

Transdev verbindet seit Juni 2016 die sächsische Hauptstadt Dresden mit Bayern über die Sachsen-Franken-Magistrale. Die Aufgabenträger sind mit dem Betriebsstart zufrieden.

Am 12. Juni 2016 hat Transdev mit der Marke „Mitteldeutsche Regiobahn“ (MRB) feierlich das Elektronetz Mittelsachsen (EMS) mit jährlich rund 5,8 Millionen Zugkilometern übernommen. 29 brandneue elektrische Triebzüge vom Typ Coradia Continental (Alstom) sind nun regelmäßig bis Ende 2030 auf den drei Linien Dresden – Chemnitz – Zwickau – Plauen – Hof (RE 3), Dresden – Chemnitz – Zwickau (RB 30) und Chemnitz – Döbeln – Riesa – Elsterwerda (RB 45) im Einsatz.

gastinformationssystem aufgebaut. „Vertriebsseitig haben wir in Rekordzeit mehrere MRB-Kundencenter fertiggestellt, so dass Fahrgäste nach langer Zeit Tickets wieder direkt vor Ort kaufen können und eine persönliche Beratung erhalten“, berichtet Dirk Bartels. „Viel Lob gibt es von den Fahrgästen auch für die Freundlichkeit unserer Kundenbetreuer. Unser Service in den hochmodernen, extrem leisen Zügen wird sehr geschätzt.“

Dass das neue Angebot mit den modernen Zügen bei den Kunden gut ankommt, spiegelt auch das Ergebnis einer Aufgabenträgerbefragung wider. Hier erhielt Transdev für die Inbetriebnahme des EMS die Gesamtnote 1,9. „Wir haben uns von den Aufgabenträgern anhand eines Fragebogens in den Kategorien Kommunikation allgemein, Kommunikation über Gremien, inhaltliche Einschätzung der Zielerreichung und Übergang Inbetriebnahme/Regelbetrieb bewerten lassen“, berichtet Sebastian Schmickler, der bei Transdev für das Inbetriebnahmemanagement verantwortlich ist. „Das sehr gute Ergebnis zeigt, dass die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Aufgabenträgern überwiegend durch Zufriedenheit gekennzeichnet ist.“ Insbesondere Themen wie die Fahrzeugverfügbarkeit, die Fahrgastinformation oder RBL/Telematik seien positiv bewertet worden. Aber auch die fachliche Kompetenz der einzelnen Ansprechpartner und deren Erreichbarkeit hätten viel Lob erhalten. Nachbesserungsbedarf sehen die Aufgabenträger lediglich bei der Vorab-



DAS E-NETZ MITTELSACHSEN

5,8
MILLIONEN ZUG-KM
JÄHRLICH

29
ELEKTRONISCHE TRIEBWAGEN
VOM TYP CORADIA
CONTINENTAL

190
NEUE MITARBEITER

3
LINIEN

TRANSDEV IN SACHSEN:



Mit jährlich rund **7,75** Millionen Zugkilometern ist Transdev eines der größten Bahnunternehmen im SPNV in Sachsen.



„Seit dem gelungenen Betriebsstart im Juni läuft der Regelbetrieb stabil.“

DIRK BARTELS
VORSITZENDER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER
TRANSDEV MITTELDEUTSCHLAND GMBH UND
PROKURIST DER BAYERISCHEN OBERLANDBAHN GMBH

Zur Vorbereitung der Streckenübernahme blieb nur ein Jahr Vorlaufzeit. 190 neue Mitarbeiter in den Bereichen Fahrdienst und Verwaltung mussten neu eingestellt und fünf beteiligte Aufgabenträger mit unterschiedlichen Anforderungen an den Vertrieb und an die anzubindenden Datenschnittstellen unter einen Hut gebracht werden. Es wurde unter anderem eine umfangreiche Datendrehscheibe, eine neue Betriebsleitzentrale in Leipzig und ein neues komplexes Fahr-

AUGSBURG



Erste Meridian-Züge nutzen neue Werkstatt

Der Neubau der Transdev-Werkstatt in Augsburg zur Wartung der elektrischen Meridian-Züge vom Typ Stadler FLIRT3 ist fast vollendet: Pünktlich am 15. August 2016 konnte der erste Meridian-Zug mit einer Diesellok der neuen Werkstatt zugeführt werden (im Foto links), die sich in unmittelbarer Nachbarschaft zum bestehenden Betriebswerk der Transdev-Tochter Bayerische Regiobahn befindet. Transdev investiert einen Millionenbetrag in die 130 Meter lange, 21 Meter breite und 12 Meter hohe Werkstatthalle mit einer Krananlage für 16 Tonnen Gewicht, Hebebockanlage und Dacharbeitsbühne von 120 Metern Länge. Nachdem die neue Werkstatt nutzbar ist, werden nun die bestehenden Gebäude für die doppelte Mitarbeiterzahl und die Verwaltung entsprechend angepasst. —



MIT DEM HVG-SHUTTLE BEQUEM ZUM FLUGHAFEN

*In Heidenheim bietet Transdev einen ganz neuen Service:
Business-Kunden können individuelle Fahrten mit einem Shuttle-Bus zum Flughafen buchen.*

Die Heidenheimer Verkehrsgesellschaft (HVG) bringt seit 1. Juni 2016 Business-Kunden bequem und direkt zum Flughafen Stuttgart. Innerhalb der Transdev-Gruppe Deutschland ist dies das Pilotprojekt im Bereich „transport on demand“. „Es ist uns gelungen, mit der Firma Voith in Heidenheim einen Rahmenvertrag über diesen Mobilitätsservice abzuschließen“, berichtet HVG-Geschäftsführer Michael Dalhof. Dabei handelt es sich überwiegend um Fahrten per Limousine oder Kleinbus zu den Flughäfen in Stuttgart, München oder Frankfurt/Main. „Wir sehen gute Chancen, dieses Geschäft auch mit anderen Firmen weiterzuentwickeln“, ist sich Dalhof sicher.

Über mangelnde Nachfrage kann der HVG-Chef bislang nicht klagen. Aktuell wird im Schnitt pro Tag mindestens eine Fahrt durchgeführt. Dafür stehen derzeit ein VW Bus Transporter, ein VW Bus Caravelle, ein VW Touran sowie ein Audi Q5 zur Verfügung. Die Firma Voith meldet bei der HVG am Vortag, wie viele Fahrten etwa zu den Flughäfen Stuttgart, München oder Frankfurt mit entsprechender Fahrgastanzahl benötigt werden. Die HVG organisiert dann das passende Fahrzeug mit Fahrpersonal. „Natürlich fahren wir unsere Kunden auf

Wunsch auch zu anderen Unternehmen oder Betriebssitzen“, erläutert Dalhof.

„Diese Dienstleistung ist fast schon ein Selbstläufer“, freut sich Dalhof. Sie habe sich wunderbar in den Arbeitsalltag der HVG integriert. Zuvor mussten aber diverse Anstrengungen unternommen werden, um sich auf die Bedürfnisse des Kunden einzustellen und Arbeitsprozesse anzupassen. Eine Herausforderung sei natürlich auch das hohe Verkehrsaufkommen auf den Autobahnen für das pünktliche Erreichen des Flughafens. Zudem werden auch immer wieder Fahrer benötigt, die auch englisch

sprechen können.

Die HVG will das neue Geschäftsmodell weiter ausbauen und auf jeden Fall weitere Kunden für den individuellen Mobilitätsservice gewinnen. „Der Bedarf in unserer Region ist da“, ist sich Dalhof sicher. Auch die HVG-Mitarbeiter zeigen sich an dem neuen Service interessiert: Individuelle Fahrten mit Business-Kunden sind für viele eine willkommene Abwechslung zum üblichen Linienverkehr. —

➤ WEITERE INFOS:
www.hvg-bus.de



Neues Geschäftsmodell: Die HVG bringt Business-Kunden auf Wunsch zum Flughafen.

MÜNCHEN

Geflüchtete lernen mit der BOB den ÖPNV kennen



Erreichen Geflüchtete eine neue Stadt, suchen sie dort in vielerlei Hinsicht nach Orientierung. Wie bewege ich mich mit öffentlichen Verkehrsmitteln? Wie komme ich an Fahrkarten? Wo erfahre ich, wenn Züge ausfallen oder umgeleitet werden? Green City e.V., eine der größten Umweltorganisationen in München, nimmt sich mit Unterstützung der Bayerischen Oberlandbahn GmbH (BOB) dieser Fragen an. In Schulungen lernten Geflüchtete den ÖPNV kennen. Beim Praxistest wurden dann am Fahrkartenautomaten der BOB die wichtigsten Tickets vorgestellt und wie diese zu kaufen sind. Bei der anschließenden Fahrt mit der BOB an den Tegernsee erhielten die Teilnehmer dann weitere Tipps zur Nutzung von Bahn und Bus. —

➤ www.greencity.de

BÖBLINGEN

Fahrgastansturm: Zukunft der Schönbuchbahn ist elektrisch

Die Regierungspräsidien in Stuttgart und Tübingen haben jüngst den Weg für den Ausbau und die Elektrifizierung der Schönbuchbahn freigegeben. Nun können die Arbeiten auf der von der Württembergischen Eisenbahngesellschaft (WEG) betriebenen, 17 Kilometer langen Strecke zwischen Böblingen und Dettenhausen ausgeschrieben werden. Der Ausbau und die Elektrifizierung sollen 89 Millionen Euro kosten und bis Ende 2018 abgeschlossen sein. Der verantwortliche Zweckverband sucht nun nach passenden elektrischen Triebwagen. Der Ausbau wurde notwendig, weil das Fahrgastaufkommen auf der viele Jahre stillgelegten Strecke seit der Reaktivierung kontinuierlich gestiegen ist und wie bei der S-Bahn Stuttgart der 15-Minuten-Takt kommen soll. Die derzeit eingesetzten Dieseltriebwagen vom Typ RegioShuttle reichen nicht mehr aus. Für den 15-Minuten-Takt muss die Strecke zwischen Böblingen und Holzgerlingen zweigleisig ausgebaut werden. In Böblingen soll zudem ein neuer Betriebshof entstehen. —





KEINE ANGST VOR DEM TICKETKAUF

Mit Mobilitäts-Schulungen gibt die NordWestBahn gemeinsam mit der Bundespolizei regelmäßig hilfreiche Tipps rund ums Bahnfahren.

Auch im Alter fit für die Bahn: Im September laden die Transdev-Tochter NordWestBahn und die Bundespolizei Seniorengruppen wieder zu kostenlosen Mobilitätsschulungen ein. Bei Terminen in Coesfeld, Reken und Dorsten lernen die Teilnehmer den Umgang mit dem Fahrkartenautomaten, das richtige Verhalten im und am Zug sowie die Vorbeugung von Taschendiebstahl. Mitarbeiter der NordWestBahn geben einen Einblick, wie man den Fahrplan richtig liest oder worauf mobilitätseingeschränkte Reisende achten sollten. Die Bundespolizei erklärt den Teilnehmern, wie man sich vor Taschendiebstahl schützt, wie man sich in brenzigen Situationen verhält und wie man im Zug und am Bahnsteig Hilfe ruft. „Gerade ältere und mobilitätseingeschränkte Fahrgäste haben noch immer Berührungsängste vor dem Fahren mit dem Zug“, sagt NordWestBahn-Sprecher Maik Seete. „Es freut uns, dass wir den Teilnehmern zeigen können, wie einfach und sicher Bahnfahren wirklich ist.“ Bereits Mitte Juli waren Vorstandsmitglieder vom Kreisverband Holzminden des Sozialverband Deutschland e.V. (SoVD) sowie betroffene Menschen mit eingeschränkter Mobilität mit der Nord-

WestBahn unterwegs. Dass man sich bei Belästigung laut bemerkbar machen muss, wie man mögliche Täter richtig beschreibt und das Gepäck sicher verstaut, zeigte Albert Holtkamp von der Bundespolizei in Paderborn. Außerdem erfuhren die Teilnehmer viel Wissenwertes über die Notruf-Sprech-

fügt hinzu: „Oft gibt es Stolpersteine, von denen die gesunden Menschen gar nichts erahnen können. Die Öffentlichkeit hier zu sensibilisieren, das war eines unserer Ziele“. Dies sei, so Schlieker, mit der Fahrt in der NordWestBahn auch gelungen. —

„Es freut uns, dass wir den Teilnehmern zeigen können, wie einfach und sicher Bahnfahren wirklich ist.“

MAIK SEETE,
VERANTWORTLICH FÜR PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT
BEI DER NORDWESTBAHN GMBH

stellen im Zug und den sicheren Ein- und Ausstieg – auch und gerade für Menschen mit Behinderung. Hermann Schlieker vom SoVD freute sich über die gute Zusammenarbeit: „Das Thema Bahnfahren ist gerade für Menschen mit Behinderung ganz wichtig, oft sind sie auf Busse und Bahnen angewiesen. Wir können hier gemeinsam den Teilnehmern die Unsicherheit vor dem öffentlichen Nahverkehr nehmen und alle Fragen verständlich beantworten.“ Und er



Bundespolizei im Einsatz: Durch Schulungen im Zug werden Berührungsängste rund um das Bahnfahren abgebaut.

VON NULL AUF HUNDERT

Katrin Rüchel hat 2002 den Kundenservice der Transdev-Gruppe mit aufgebaut. Heute ist sie Geschäftsführerin der Transdev Service GmbH und engagiert sich für Frauen in Bahnberufen.

Katrin Rüchel geht nicht nur gerne zur Arbeit, sie ist mit Herzblut dabei. Kein Wunder, schließlich hat sie den Kundenservice der heutigen Transdev-Gruppe mit aus der Taufe gehoben. Als die Ostmecklenburgische Eisenbahn (OME) 2002 die erste privatwirtschaftliche Fernverkehrslinie von Gera nach Rostock übernahm, bauten Rüchel und vier Kolleginnen den dazugehörigen Kundenservice auf. Sie haben bei Null angefangen. „Teilweise haben wir auf dem Fußboden gegessen, wir hatten nicht mal Möbel.“ Aber die Telefone liefen heiß: „Täglich haben bis zu 500 Leute angerufen, das mussten wir manchmal zu zweit bewältigen.“ Rüchel und ihre Kolleginnen kümmerten sich damals wie heute um die Zufriedenheit der Kunden. Aus dem kleinen, „anfangs unstrukturierten, aber sehr motivierten Haufen“ ist mittlerweile eine eigene GmbH mit drei Fachbereichen und 30 Mitarbeitern geworden. Und natürlich mit Schreibtischen. Als Schulabgängerin bewarb sich Katrin Rüchel, die damals noch Katrin Lauterbach hieß, zunächst in ganz unterschiedlichen Bereichen, bis eine Freundin sie auf eine Ausbildungsstelle bei der Deutschen Bahn aufmerksam machte. So wurde Rüchel Kauffrau im Eisenbahn- und Straßenverkehr. Mit ihrer Freundin arbeitet sie bis heute zusammen.

lange. Die Programme für den Fahrkartenverkauf kannte sie noch aus der Ausbildung. „Im ersten Moment habe ich eigentlich nur gedacht, dass ich noch mal schnell in meine Unterlagen gucken müsste.“ Das tat sie und schon kurze Zeit später wurde die erste Fahrkarte per Telefon verkauft.

rend der Woche nicht in Neubrandenburg wohnt, bin ich Teilzeit-Alleinerziehend.“ Trotz Elternzeit arbeitete Katrin Rüchel noch 10 Stunden pro Woche. „Ich konnte das Unternehmen doch nicht alleine lassen, ich war doch verantwortlich. In dem Moment habe ich nicht nur als Mutter, sondern auch als Kollegin gehandelt.“ Zum Glück gibt es die Großeltern, die sich gerne um den Kleinen kümmern und auch in der Krippe fühlt er sich sehr wohl.



Zur Transdev Service GmbH gehören inzwischen auch die Betriebsplanung und -steuerung mit Sitz in Sachsen. Hier sind weitere Frauen jederzeit willkommen. Über eine geringe Frauenquote im Bereich Kundenservice kann sich die Geschäftsführerin der Transdev Service GmbH aber zurzeit nicht beklagen. Lange waren die Frauen dort unter sich, dann kam der erste Mann dazu. Rüchel, als ehemalige Seglerin, beschreibt es so: „Als der erste Mann bei uns anfang, hat das frischen Wind reingebracht. Eine sanfte Männerstimme kann oft erstaunlich schnell die Wogen beim Fahrgast glätten.“ Mit gemischten Teams fährt man einfach besser. —

„Als der erste Mann bei uns anfang, hat das frischen Wind reingebracht.“

KATRIN RÜCHEL,
GESCHÄFTSFÜHRERIN DER
TRANSDEV SERVICE GMBH

Nach der Ausbildung wechselte Rüchel dann zunächst in ein Reisebüro der Hapag-Lloyd in Stuttgart. „Als Mecklenburgerin merkte ich so weit im Süden aber schnell, dass mir das Wasser fehlt.“ Rüchel brach die Zelte ab und fing bei der OME als Zugbegleiterin an. Viele schöne Erlebnisse sind ihr aus dieser Zeit in Erinnerung geblieben. Vom Hund, der ohne sein Herrchen mitfuhr, bis zu den feiernden Fußballfans, wenn Hansa Rostock mal wieder gewonnen hatte. Als Rüchel gefragt wurde, ob sie ein neues Kundenzentrum mit aufbauen wolle, überlegte sie nicht

Das Kundenzentrum wuchs stetig und mauerte sich schließlich zur eigenen Service GmbH innerhalb der Transdev-Gruppe, die heute Kunden der Transdev-Betriebe aus ganz Deutschland betreut. Als Rüchel zur Geschäftsführerin berufen wurde, fing sie neben der Arbeit noch ein betriebswirtschaftliches Studium an. Noch vor dessen Abschluss wurde sie schwanger. Ihr Mann nahm Elternzeit. Rüchel beendete erfolgreich ihr Studium. „Da mein Mann wäh-

Frauen in der Bahnbranche vernetzen sich

Katrin Rüchel ist auch Hauptdarstellerin in einem Video zum Thema „Frauen in der Bahnbranche“, das vom Frauennetzwerk der Allianz pro Schiene produziert wurde. Das Video wird während der Berliner InnoTrans vor einer Podiumsdiskussion sowie am Schienenjob-Stand in der Karrierhalle gezeigt.

IMMER EINE GUTE VERBINDUNG

Das Transdev-Streckennetz in Deutschland



ZAHLEN & FAKTEN

(Angaben pro Jahr)

- rund 5.000 Mitarbeiter
- rund 250 Mio. Fahrgäste
- rund 850 Mio. Euro Umsatz
- 40 aktive Tochterbetriebe
- rund 70 Mio. Buskilometer
- rund 43 Mio. Zugkilometer