

NAHD RAN!

News aus der Transdev-Gruppe in Deutschland

SONDER-
AUSGABE
Juni 2016

AKTUELLE DEBATTE: Transdev kritisiert Berliner S-Bahn-Ausschreibung – Interview mit Christian Schreyer, dem Vorsitzenden der Geschäftsführung der Transdev GmbH

> Seite 5

TRANSDEV EROBERT SACHSEN: Mit Übernahme des E-Netzes Mittelsachsen am 12. Juni 2016 wird Transdev einer der größten Nahverkehrsbetreiber Sachsens

> Seite 9

WETTBEWERB BEIM TICKETVERTRIEB: Transdev gewinnt bundesweit erste größere Ausschreibung für Ticketvertrieb

> Seite 14



GELUNGENER NEUSTART:

Nach erfolgreicher Übernahme der Stadtbusverkehre Bad Homburg und Oberursel qualifiziert sich Transdev Rhein-Main für Folgeauftrag

> MEHR DAZU: SEITE 16

DIE ZUKUNFT IM ÖPNV IST DIGITAL:

Transdev sucht international nach intelligenten Lösungen, um Mobilitätsbedürfnisse zu befriedigen

> MEHR DAZU: SEITE 18-19

INHALT

- 3 **RUND UM TRANSDEV**
WETTBEWERB EISENBAHNER MIT HERZ
Drei Landessieger aus Transdev-Gruppe
- 4 **AKTUELLE DEBATTE**
WETTBEWERBSBAHNEN AUF DER
ÜBERHOLSPUR
Transdev macht sich für faire
Wettbewerbsbedingungen stark
- 5 Transdev kritisiert Berliner S-Bahn-
Ausschreibung
- 6 **TRANSDEV DEUTSCHLANDWEIT**
Vorstellung Transdev-Kundenservice
und -Fahrsimulator
- 7 Neues Design für Transdev-Busse
und -Bahnen
- 8 **AUS UNSEREN BETRIEBEN**
MITTELRHEINBAHN
Traumberuf Triebfahrzeugführer
- 9 **MITTELDEUTSCHE REGIOBAHN**
Betriebsstart des E-Netzes Mittelsachsen
am 12. Juni 2016
- 10 **NORDWESTBAHN**
Reiseanleitung für Asylsuchende,
Auszeichnung für Kinderfreundlichkeit
- 11 **BAYERISCHE REGIOBAHN**
Dieselnetz „Augsburg 1“
ab Dezember 2018
MERIDIAN
Investition in neue Werkstatt
- 12 **WIR SIND TRANSDEV**
Interview mit Transdev-Berufskraftfahrer
und Ausbildungsbotschafter
- 13 Zitate unserer Mitarbeiter,
„Fair Company“-Siegel für Transdev
- 14 **AKTUELLES**
Transdev gewinnt bundesweit erste
größere Ausschreibung für Ticketvertrieb
- 15 Transdev-Tochter testet
Elektrobusse in Nordfriesland
- 16 Gelungener Neustart im
Rhein-Main-Gebiet
- 17 **TRANSDEV...**
... sucht gerichtliche Klärung mit DB Netz,
... bietet Buslogistik für Großevents,
... startet neues Traineeprogramm
- 18 **DIGITALE WELT...**
...IN DEUTSCHLAND
App „MittelrheinBahn Info & Ticket“
...INTERNATIONAL
Intelligente Lösungen für ÖPNV der Zukunft



„Mit dieser **Sonderausgabe der NAH DRAN!** möchten wir Ihnen einen kleinen Querschnitt unserer Aktivitäten präsentieren.“

Liebe Leserinnen und Leser,

vor etwas über einem Jahr wurde die damalige Veolia-Verkehr-Gruppe in Transdev umfirmiert. Dies war ein klares Zeichen, dass wir Teil eines traditionsreichen, weltweiten Netzwerkes von Mobilitäts-Experten sind und weiterhin an die Zukunft unserer Unternehmensgruppe glauben. Seitdem hat sich viel getan. Die Transdev-Gruppe ist national und international an einem Wendepunkt in ihrer Unternehmensgeschichte angekommen. Die Talsohle ist durchschritten. Wir konnten uns auch 2015 auf dem umkämpften Markt behaupten und die Unternehmenszahlen weiter verbessern. In Deutschland konnte der Wachstumskurs weiter gefestigt und der Umsatz auf dem Vorjahresniveau von rund 850 Millionen Euro gehalten werden.

Wir investieren in neue Geschäfte und gewinnen neue Aufträge hinzu. So wie das Elektronetz Mittelsachsen, in dem wir ab Mitte Juni 2016 mit brandneuen Elektrozügen an den Start gehen und so in Sachsen zu einem der größten privaten Anbieter im öffentlichen Verkehr werden. Ähnlich verhält es sich in Bayern, wo wir voraussichtlich ab Dezember 2018 Rang 2 der Bahnbetreiber im Freistaat einnehmen werden.

Mit jährlich 250 Millionen Fahrgästen sind wir nicht nur ein verlässlicher und serviceorientierter Betreiber von Bahn- und Busverkehren in Deutschland. Transdev entwickelt weltweit auch digitale Lösungen für die Mobilitätsbedürfnisse unserer Kunden. Wir organisieren Taxi-Services, Shuttle-Verkehre, betreiben Car-Sharing oder erleichtern mit kontaktlosen Bezahlsystemen die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel.

In Deutschland hilft unsere App für die MittelrheinBahn den Fahrgästen unkompliziert beim Finden der nächsten Bahnverbindung und beim Ticketkauf. Und da wir auch jahrelange Erfahrung beim Fahrkartenvertrieb haben, ist es kein Wunder, dass uns ab 2018 einer der größten Verkehrsverbünde Deutschlands den Ticketverkauf an über 600 Automaten und die Betreuung von 20.000 Abokunden überträgt.

Sie sehen, Transdev hat viel zu bieten. Mit dieser Sonderausgabe der NAH DRAN! möchten wir Ihnen einen kleinen Querschnitt unserer Aktivitäten präsentieren und dabei auch nicht jene vergessen, die hinter diesem Erfolg stehen: Unsere 5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in ganz Deutschland jeden Tag aufs Neue ihr Bestes geben und dafür sorgen, dass unsere Kunden sicher und komfortabel ihr Ziel erreichen.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Christian Schreyer
Vorsitzender der Geschäftsführung der Transdev GmbH



„AUSGEZEICHNETE“
SERVICEORIENTIERUNG

Erneut wurden drei Kollegen der Transdev-Gruppe beim Wettbewerb Eisenbahner mit Herz zum Sieger gekürt.

Seit 2011 organisiert die Allianz pro Schiene den deutschlandweiten Wettbewerb „Eisenbahner mit Herz“. In 150 Bahn-Geschichten, aufgeschrieben und eingeseendet von Fahrgästen, wurden auch elf Kolleginnen und Kollegen aus der Transdev-Gruppe vorgeschlagen. Am 27. April verkündete die Fachjury in Berlin die drei Hauptgewinner der 48 Nominierten, sowie erstmalig auch Landessieger. Damit erhielten schon zum fünften Mal in Folge auch Mitarbeiter der Transdev-Gruppe die begehrten Preise. Markus Schmidt, Triebfahrzeugführer der Bayerischen Oberlandbahn GmbH, half 24 gestrandeten Flüchtlingen nach einem Sturm mit der schnellen Organisation eines Busses weiter. Die Jury kürtete ihn daher zum „Landessieger Bayern“. Der Triebfahrzeugführer der NordWestBahn GmbH Werner van de Loo wurde zum „Landessieger Nordrhein-Westfalen“ ernannt. Ein Fahrgast verlor seine Tasche mit Inhalt, doch ein fingierter Handyanruf half, den vermeintlichen Taschenräuber zu enttarnen. Mit seiner Hilfsbereitschaft überzeugen konnte der Kundenbetreuer vom HarzElbeExpress (Transdev Sachsen-Anhalt GmbH) Lars Jaeger. Einer Passagierin war ihr Handy in die Zugverkleidung gefallen. Selbstverständ-

lich wurden Suche und Übergabe sofort in die Wege geleitet. Herr Jaeger wurde von der Allianz pro Schiene daher zum „Landessieger Sachsen-Anhalt“ gekürt. Christian Schreyer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Transdev GmbH, ist stolz: „Wir alle freuen uns über diese abermalige Auszeichnung und beglückwünschen unsere drei Gewinner ganz herzlich! Der Wettbewerb ist eine tolle Gelegenheit, um einmal unsere Servicekräfte und ihre kundenorientierte Arbeit ins Rampenlicht zu rücken“. Auch Ralf Poppinghuys, Arbeitsdirektor der Transdev GmbH, ist über die erneute Ehrung sehr erfreut: „Die drei Gewinner stehen stellvertretend für alle anderen Mitarbeiter, die im Umgang mit unseren Fahrgästen tagtäglich einen tollen Job machen. Herzlichen Glückwunsch!“ Die Zugbegleiterin Lena-Sophia Nobbe von Abellio Deutschland erhielt für ihren beherzten Einsatz gegen Rassismus in diesem Jahr die Goldmedaille. Die Preise in Silber und Bronze erhielten der Lokführer Fatih Yilmazli, DB Regio AG in Freudenstadt, und der Azubi Kevin Mathew Hauseder, DB Vertrieb Reisecenter München. ■

➤ **GALERIE UND INFOS:**
www.eisenbahner-mit-herz.de

Vorbildlich gehandelt:
Transdev-Geschäftsführer Christian Schreyer (2. v. rechts) und Arbeitsdirektor Ralf Poppinghuys (links) freuen sich mit den drei Landessiegern des Wettbewerbs „Eisenbahner mit Herz“: Werner van de Loo, Lars Jaeger und Markus Schmidt (v. l. n. r.)

IMPRESSUM: Konzept und Gestaltung: Transdev GmbH, www.transdev.de, V. i. S. d. P. Barbara Reinhard, Redaktionsschluss: 25.05.2016; Fotos: Titel: Holger Jacoby, Seite 2: Marion Masuch, Seite 3: Transdev GmbH, Seite 5: Marion Masuch, Seite 6: Syrian Gropius (links), Transdev GmbH (oben und unten), Seite 8: Smilla Dankert (oben), Heimrich & Hannot (unten), Seite 9: Dominik Bielz (rechts oben), Transdev GmbH (rechts unten), Seite 10: Holger Jacoby, Seite 11-13: Transdev GmbH, Seite 14: Holger Jacoby, Seite 15: Transdev GmbH, Seite 16: Syrian Gropius, Seite 17: SCRITTI.Kommunikation (rechts oben), Transdev GmbH (links Mitte), Seite 19: Abel (Mitte oben), Navendis (rechts unten)
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

„DIE WETTBEWERBSBAHNEN SIND AUF DER ÜBERHOLSPUR“

Wettbewerbsbahnen betreiben inzwischen rund 30 Prozent des deutschen SPNV. Dennoch bleibt noch viel zu tun, weshalb sich Transdev im Branchenverband Mofair für faire Wettbewerbsbedingungen stark macht.

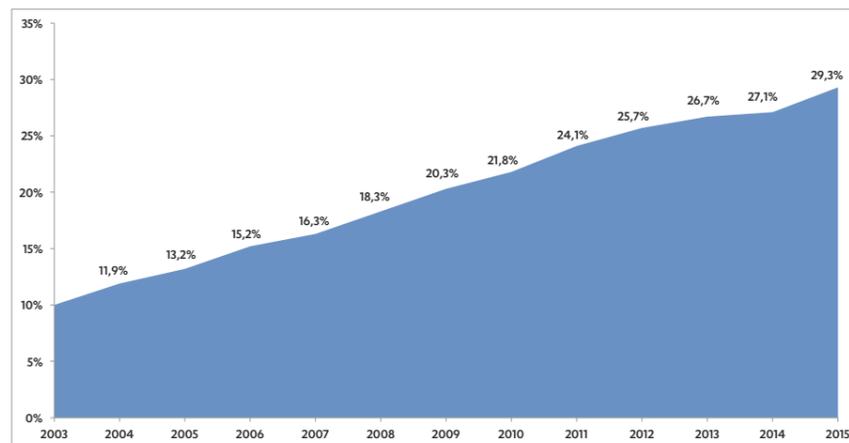
Die Transdev-Gruppe engagiert sich aktiv bei Mofair, dem Verband der Wettbewerbsbahnen in Deutschland. „Eine Interessenvertretung, die breit in ihrer Mitgliedschaft und konkret zu bestimmten Themen gut aufgestellt ist, kann ihre Ziele besser durchsetzen. Gemeinsam ist man stärker“, sagt Christian Schreyer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Transdev GmbH und Schatzmeister im neu gewählten Mofair-Vorstand. Neuer Präsident von Mofair ist Abellio-CEO Stephan Krenz.

Mofair ist angetreten, um in professioneller Weise mitzuwirken, dass übergreifende Branchenthemen wie das Eisenbahnregulierungsgesetz oder die Verteilung der Regionalisierungsmittel im Sinne des Wettbewerbs diskutiert und entschieden werden. Auch die gravierenden Konsequenzen für den Wettbewerb im SPNV durch das neue DB-Fernverkehrskonzept stehen im Fokus. Außerdem fordert Mofair weiterhin faire intermodale Wettbewerbsbedingungen, nachdem das Angebot von Fernbussen stetig ausgeweitet wird. Die diskriminierungsfreie Behandlung der Schieneninfrastruktur (Baustellen, Langsamfahrstellen, Überbelegungen etc.) steht ebenso auf der Agenda wie die Auflösung des Fahrkartenvertriebsmonopols der DB. „Wir wollen und wir werden etwas bewegen“, sagt Schreyer. „Für unsere Kunden, für den Wettbewerb auf der Schiene, für die privatwirtschaftlich und mittelständisch agie-

renden Unternehmen und gegen einen Monopolisten, der ein Heer an Lobbyisten in Marsch setzt, um seine Position auf dem Markt zu festigen, indem Rahmenbedingungen zugunsten der Deutschen Bahn verändert werden sollen.“

2015 war aus Mofair-Sicht ein gutes Jahr für den Wettbewerb im SPNV. Die Wettbewerbsbahnen konnten sehr viele Ausschreibungen gewinnen und betreiben inzwischen gut 30 Prozent des deutschen SPNV. DB Regio dagegen konnte weniger als ein Drittel des Ausschreibungsvolumens für sich entscheiden. „Die DB gewinnt mittlerweile hauptsächlich dort Verkehre, wo sie, wie bei der S-Bahn Berlin, ohne Konkurrenz vergeben werden“, stellt Schreyer fest. „In 2015 haben wir eindrucksvoll erlebt, dass auch die Wettbewerber alle erfolgreiche Betriebsstarts hingelegt haben und die Qualität im SPNV sich weiter verbessert hat.“ Im ersten Halbjahr 2016 gehe die Tendenz zwar in die gleiche Richtung. Dennoch fühlten sich nicht wenige Unternehmen durch einen Quasi-Monopolisten auf dem Weg zu fairen Rahmenbedingungen im Wettbewerb und beim diskriminierungsfreien Zugang zur Infrastruktur selbst 20 Jahre nach der Bahnreform immer noch behindert. —

➔ WEITERE INFOS:
www.mofair.de



Ungebrochenes Wachstum: Entwicklung der Marktanteile der Wettbewerber im SPNV an der Betriebsleistung (Quelle: KCW GmbH)

„Die Wettbewerber haben 2015 eine super Ernte eingefahren und betreiben inzwischen gut 30 Prozent des deutschen SPNV.“

CHRISTIAN SCHREYER,
VORSITZENDER DER GESCHÄFTS-
FÜHRUNG DER TRANSDEV GMBH



INTERVIEW MIT CHRISTIAN SCHREYER

VORSITZENDER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER TRANSDEV GMBH

„Die Bevorzugung des Altbetreibers bei der Berliner S-Bahn bedeutet die Verschwendung von Steuergeldern.“

Auch wenn der Wettbewerb im SPNV in Deutschland vorankommt, gibt es immer noch Landesregierungen, die offensichtlich Ausschreibungen ausbremsen oder so gestalten, dass nur ein Unternehmen anbieten kann. Ein unrühmliches Beispiel in dieser Hinsicht ist das Land Berlin, das bereits bei der Ausschreibung des Ringverkehrs der S-Bahn dafür sorgte, dass am Ende nur ein Bewerber, die DB-Tochter S-Bahn-Berlin GmbH, übrig blieb und diese dem Land die Vertragsbedingungen diktieren konnte. Gleiches droht nun auch bei weiteren S-Bahn Verbindungen in der Bundeshauptstadt. Christian Schreyer, Vorsitzender der Transdev GmbH, erläutert die Hintergründe.

Herr Schreyer, die Länder Berlin und Brandenburg wollen nun weitere Strecken der S-Bahn ausschreiben. Was stört Sie daran?

Wir begrüßen Ausschreibungen, wenn sie zu fairen Bedingungen stattfinden. Bei den vorangekündigten Vergaben für weitere S-Bahn-Verbindungen in der Hauptstadt wird aber sofort ersichtlich, dass die Länder Berlin und Brandenburg wieder einmal keinen Wettbewerb wünschen. Nach den Schwierigkeiten bei der Vergabe der Berliner Ringbahn – bei der Hunderte von Millionen an Steuergeldern leichtfertig verschwendet wurden – hatten wir die Hoffnung, dass neue Verfahren so ausgestaltet werden, dass echter Wettbewerb möglich wird. Aber offensichtlich haben die Länder Berlin und Brandenburg weiterhin kein Problem damit, leichtfertig mit Steuergeldern umzugehen. Die letzten echten Ausschreibungen in Deutschland haben jeweils zu erheblichen Einsparungen bei den Bestellern und damit beim Steuerzahler geführt. Die Ausschreibung der Stuttgarter Netze führte dazu, dass das Land Baden Württemberg künftig einen um 50 Prozent niedrigeren Zuschuss für die Bestellung der Verkehrs-

leistung bezahlen muss. Die Fahrgäste kommen dafür auch noch in den Genuss brandneuer Fahrzeuge.

Was kritisieren Sie konkret?

Es sind in erster Linie die Bedingungen für die Bereitstellung der benötigten Fahrzeuge, die diese Ausschreibung für Wettbewerber vollkommen uninteressant macht. Es werden Gebrauchtfahrzeuge zugelassen. Diese hat aber aufgrund der technischen Besonderheiten des Berliner S-Bahn-Systems nur der bisherige Betreiber, die Deutsche Bahn. Konkurrenten werden diese Fahrzeuge jedoch nicht zur Verfügung gestellt, obwohl sie vor 20 Jahren mit Steuergeldern kofinanziert wurden. Die Beschaffung von Neufahrzeugen ist vor allem aber in finanzieller Hinsicht gegenüber Gebrauchtfahrzeugen nicht konkurrenzfähig, da die Laufzeiten extrem kurz sind und keine Fahrzeugfinanzierungshilfen, die in anderen Bundesländern gang und gäbe sind, angeboten werden.

Andere Aufgabenträger bieten solche Finanzierungshilfen ja an, um Wettbewerbern gleiche Chancen einzuräumen...

Wir verstehen nicht, warum der Aufgabenträger nicht auch bei der S-Bahn Berlin dieses bewährte Mittel nutzt. Es wird zum Beispiel keine Restwertgarantie angeboten – das heißt, nach Ablauf des Vertrags kann der Betreiber, falls er nicht wieder zum Zuge kommt, die beschafften Fahrzeuge zum Zeitwert verkaufen. Ein gravierendes Problem sind auch die kurzen Vertragslaufzeiten (gestaffelter Betriebsbeginn 2023-2027, gestaffeltes Auslaufen des Betriebs 2028-2033). Es ist für andere Unternehmen aber unmöglich, auf eigenes Risiko Fahrzeuge für solch kurzfristige Aufträge auf verschiedenen Linien zu beschaffen.

Warum werden die Bedingungen so

gestaltet?

Diese Frage kann nur der Aufgabenträger beantworten. In unseren Augen war bereits die Vergabe des Teilnetzes Ring so angelegt, dass potenzielle Wettbewerber durch die Art der Ausschreibung abgeschreckt wurden. Ein solch wettbewerbsfeindliches Vorgehen ist zwanzig Jahre nach der Bahnreform vollkommen unverständlich. Es sollte doch auch im Interesse der Länder Berlin und Brandenburg sein, mit einem fairen Verfahren und Transparenz ein für den Steuerzahler optimales Ergebnis zu erzielen. In anderen Bundesländern hat der Wettbewerb dazu geführt, dass die Fahrgäste in modernen, komfortablen, sauberen Zügen fahren und sich die finanziellen Konditionen für die Aufgabenträger stark verbessern. In Berlin sollen die Fahrgäste dann aber in 40 Jahre alten Zügen fahren müssen und das auch noch zu einem voraussichtlich deutlich höheren Preis als er in einem fairen Wettbewerbsverfahren zu erzielen wäre.

Was fordern Sie von der Politik?

Die Politik muss auch in der Hauptstadt endlich die tief eingefahrenen Pfade verlassen und im Sinne des Wettbewerbs und der Verantwortung gegenüber dem Steuerzahler bewährte Wege beschreiten, wie sie in anderen Bundesländern längst an der Tagesordnung sind. Nur so wird man der Verantwortung gegenüber dem Steuerzahler gerecht, der den Schienennahverkehr schließlich mit Milliardenbeträgen finanziert. Die Bevorzugung des Altbetreibers bedeutet in der Konsequenz nichts anderes als die Verschwendung von Steuergeldern. Sollte es hier nicht endlich zu einem Einsehen bei den politischen Entscheidungsträgern kommen, werden wir hier auch die Einleitung rechtlicher Schritte ernsthaft prüfen. —

DER TRANSDEV-KUNDENSERVICE

Die beste Verbindung zu den Fahrgästen.

Vom 24-Stunden-Servicetelefon bis zum Beschwerdemanagement: Der Transdev Kundenservice bündelt alle Serviceleistungen rund um den Fahrgast. Er fungiert als Bindeglied zwischen den Partnerunternehmen und deren Fahrgästen. Und das ortsunabhängig und flexibel.



DAS LEISTUNGSSPEKTRUM:

- Servicetelefon (24/7)
- Beschwerdemanagement
- Fahrgastrechte und Kundengarantien
- Abo-Center
- Bearbeitung Erhöhtes Beförderungsentgelt
- Disposition und Bedarfsverkehre
- Reporting

Zahlreiche Unternehmen der Transdev-Gruppe nutzen das Kompetenzzentrum in Servicefragen bereits und profitieren von den daraus resultierenden Synergien und Kosteneinsparungen. Ein fester Mitarbeiterstamm, der sein verkehrsspezifisches Wissen kontinuierlich ausbaut, sorgt für hohe Qualitätsstandards. Davon profitieren nicht nur die Fahrgäste, sondern auch die Auftraggeber. ■

➤ WEITERE INFOS:

www.transdev.de/kundenservice



FÜR ALLE FÄLLE GERÜSTET: FAHRSIMULATOR IM EINSATZ

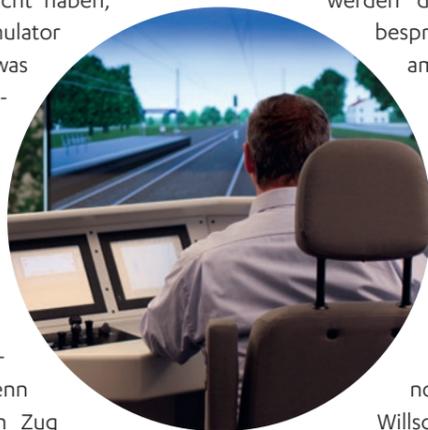
Transdev-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter trainieren regelmäßig am mobilen Fahrsimulator. Dieser steht auch anderen Unternehmen für Schulungen zur Verfügung.

Der Transdev-eigene Fahrsimulator wird in der Unternehmensgruppe rege genutzt und machte auch schon in Waiblingen Station. Dort konnten in der Geschäftsstelle der Württembergischen Eisenbahn-Gesellschaft (WEG) rund 25 Triebfahrzeugführer ihr fachliches Können unter Beweis stellen. Auf fiktiven Strecken müssen sie auf unvorhergesehene Störungen und Gefahren professionell reagieren.

Obwohl viele Mitarbeiter bei der WEG bereits seit Jahren tausende Schienenkilometer hinter sich gebracht haben, ist eine Fahrt am Simulator doch für jeden etwas Besonderes und immer noch eine echte Herausforderung. „Unter dem detailgetreu nachgebildeten Führerstand sind keine Gleise, sondern eine Technik, die ziemlich realitätsnah reagiert, wenn der Zugführer seinen Zug beschleunigt“, zeigte sich Sascha Willsch, Triebfahrzeugführer auf der von der WEG betriebenen Wieslautalbahn, beein-

druckt. Für ein realistisches Erlebnis lassen sich eine Vielzahl denkbarer Havarien und Hindernisse in die Fahrten programmieren. „Der Ausbilder kann die Sonne scheinen oder es stark regnen lassen, so dass sich die Bremswege deutlich verlängern“, berichtet Willsch. „Es sind aber auch Ausfälle an der Lok und selbst Signal- oder Weichenstörungen möglich.“

Nach knapp 45 Minuten simulierter Bahnfahrt hat jeder Triebfahrzeugführer das Ziel erreicht und erhält am Ende ein Protokoll, auf dem alle Mängel vermerkt sind. Diese werden dann auch ausführlich besprochen. Auch wenn am Simulator nicht alles perfekt ist, so zeigen sich doch alle Nutzer von den Möglichkeiten beeindruckt. „Auch nach 15 Jahren Erfahrung als Triebfahrzeugführer lernt man mit dem Fahrsimulator immer noch dazu“, sagt Sascha Willsch. „Das ist keine Spielerei. Jede Fahrt erfordert volle Konzentration.“ ■

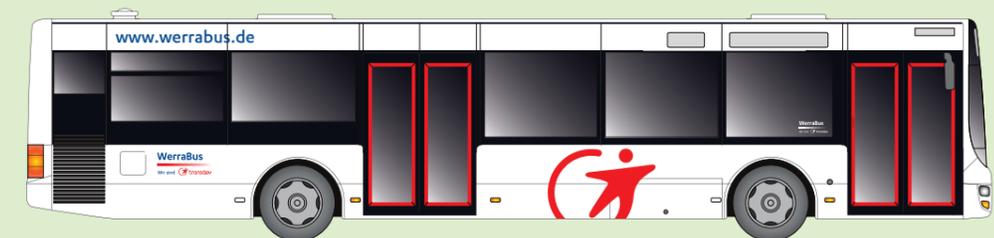


NEUE KLEIDER FÜR BUS UND BAHN

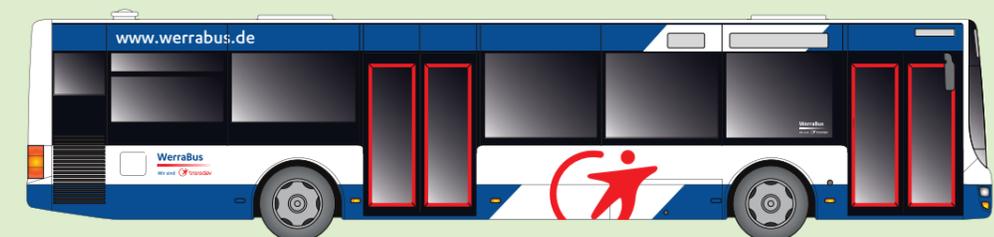
Mit dem neuen Transdev-Design gibt es auch optische Anpassungen bei Fahrzeugen.

Seit dem Namenswechsel von Veolia Verkehr zu Transdev hat sich optisch viel in der gesamten Transdev-Gruppe verändert. Nicht nur das Transdev-Logo wurde eingeführt, auch die lokalen Marken haben neue Logos bekommen und nach und nach die Umstellung vollzogen. Damit das neue Corporate Design auch in Zukunft auf den Fahrzeugen noch sichtbarer wird, arbeitet das verantwortliche Team Kommunikation & Marke an einem neuen Fahrzeugdesign-Handbuch. Das passiert für die Bahnen am konkreten Beispiel des Dieselnetzes Augsburg, wo die Bayerische Regiobahn 2018 mit neuen Fahrzeugen vom Typ Alstom LINT startet. Auch für Busse wird es verschiedene Gestaltungsvarianten geben: Neue Busse werden in Zukunft nur noch weiß sein, vorhandene Busse werden angepasst.

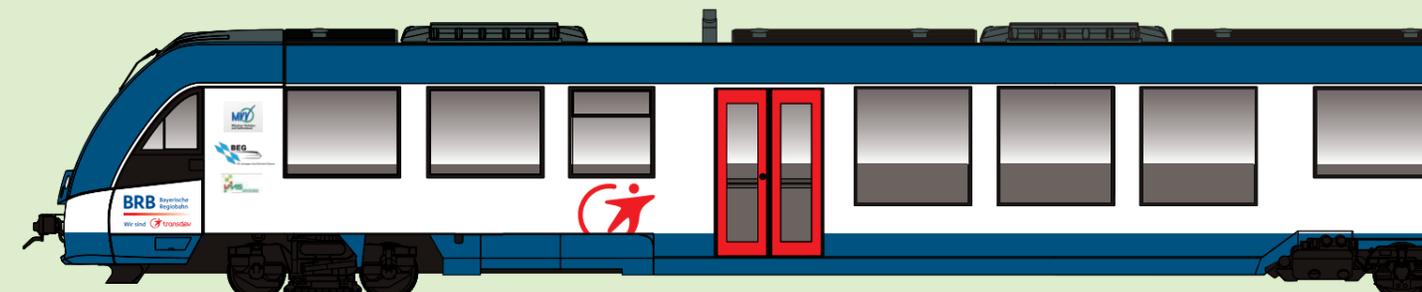
Generell wird beim neuen Design mit viel Weiß-Raum und klaren Formen gearbeitet. Das markante Transdev-Logo mit dem stilisierten Männchen rundet das Design ab. Ein einheitlicher Markenauftritt soll durch die neuen Logos bei den Tochtergesellschaften gelingen, damit das Corporate Design und auch die Marke Transdev sichtbarer werden. Am auffälligsten ist, dass die Farbe Gelb nun im neuen Corporate Design nicht mehr vorkommt. Dafür wird Rot etwas präsenter (zum Beispiel bei den Türen). Zusätzlich wird das Transdev-Männchen deutlich sichtbar auf den Fahrzeugen platziert. Dennoch werden auch in Zukunft nicht alle Fahrzeuge gleich aussehen, da jedes Projekt seine eigenen Anforderungen mit sich bringt. Auf vorhandenen Fahrzeugen werden auch aus Kostengründen erst einmal nur die Logos geändert. ■



Neue Busse: Zukünftig mit weißer Lackierung



Fahrzeuge im Bestand: Beklebung bei bestehender Lackierung





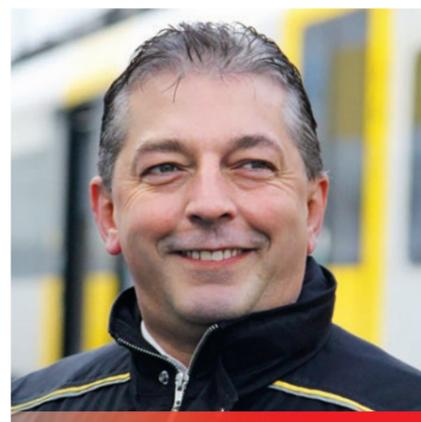
EIN TRAUMJOB AUF TRAUMHAFTER STRECKE

Thomas Marmé fährt seit drei Jahren als Triebfahrzeugführer die Züge der MittelrheinBahn durchs Rheintal.

Regelmäßig im Führerstand eines Zuges der MittelrheinBahn zwischen Köln und Mainz unterwegs ist Thomas Marmé. Seit vier Jahren arbeitet der 48-Jährige mit voller Begeisterung als Triebfahrzeugführer bei Trans Regio. Zu seinem heutigen Beruf kam er als klassischer Seiteneinsteiger. Zuvor hatte er zehn Jahre als Eventmanager in einer Konzertagentur gearbeitet. An Familiengründung war in einem solchen Job nicht zu denken. Als er dann seine heutige Frau kennenlernte, suchte er nach einer beruflichen Veränderung. „Durch Zufall bin ich auf die Anzeige von Trans Regio gestoßen und war auf Anhieb total überzeugt“, erinnert sich Thomas Marmé. Die neunmonatige Ausbildung zum Triebfahrzeugführer schloss er 2012 mit Erfolg ab. Und das, obwohl sie ihm einiges abverlangte. So wurden neben einem Gesundheitscheck unter anderem auch Reaktionsvermögen und Belastbarkeit der angehenden Zugführer getestet. Zudem betont Thomas Marmé den hohen Zeit- und Arbeitsaufwand der Ausbildung. „Man muss sich wirklich damit beschäftigen und es wollen – dann klappt es!“, erklärt er seinen Erfolg.

An seiner Tätigkeit als Triebfahrzeugführer schätzt er vor allem die Vielseitigkeit. „Es gibt immer wieder schöne und abwechslungsreiche Erlebnisse“, schwärmt er. Dies liegt nicht zuletzt an der großen Vielfalt unterschiedlichster Fahrgäste. Sein schönstes

Erlebnis war ein Kunde, der sich bei ihm mit Schokolade bedankte. Hatte er doch dafür gesorgt, dass der Anschlusszug in Bingen trotz Verspätung noch auf den Reisenden wartete. Gerade solche Erlebnisse zeigen ihm, dass man mit Kundenfreundlichkeit alles erreichen kann. „Dazu gehört immer auch eine freundliche Begrüßung und Verabschiedung“, sagt Marmé. Angetan ist er auch von der herrlichen Strecke der MittelrheinBahn. Nach eigener Aussage kennt er dort praktisch jeden Stein. Dennoch erfreut



„Positive Erlebnisse mit den Fahrgästen zeigen, dass man mit Kundenfreundlichkeit alles erreichen kann.“

THOMAS MARMÉ,
TRIEBFAHRZEUGFÜHRER TRANS REGIO

er sich jedes Mal aufs Neue am Reiz ihrer Weinberge, Burgen und Rheinausblicke. „Ich liebe diese Strecke und möchte hier nicht weg!“

Seit 2014 engagiert sich Thomas Marmé im Betriebsrat, da er dort seine eigenen und die Interessen seiner Kollegen vertreten kann. Was ihm überdies an dieser Tätigkeit gefällt: „Die Stimmung zwischen Betriebsrat und Geschäftsführung ist sehr freundlich und respektvoll.“ Fragt man ihn, was er an Trans Regio als Arbeitgeber besonders schätzt, antwortet er prompt: „Ich hatte bei Trans Regio immer einen Ansprechpartner.“ Für den Vater zweier Kinder im Alter von vier und sieben Jahren ist dies sehr wichtig. Denn sein siebenjähriger Sohn ist schwerbehindert und benötigt intensive Betreuung. Anfangs arbeitete Thomas Marmé als Springer mit unvorhersehbaren Arbeitszeiten. Für ihn damals ein echtes Problem: „Mit meinem Sohn müssen wir Arzttermine oft lange im Voraus planen.“ Durch Gespräche mit der Personalabteilung und dem Betriebsrat konnte er relativ schnell in den sehr regelmäßigen Turnusplan wechseln. Das erleichtert ihm die nötige Terminplanung für seinen Sohn. Für die Zukunft kann Thomas Marmé sich gut vorstellen, irgendwann als Ausbilder bei Trans Regio zu arbeiten. Aber so lange wie möglich möchte er weiter im Führerstand seines Triebzuges sitzen. ■

IM MODERNEN SILBERPFEIL VON DRESDEN BIS NACH HOF

Am 12. Juni 2016 übernimmt Transdev das Elektronetz Mittelsachsen mit brandneuen Zügen und wird mit über 300 Mitarbeitern zu einem der größten Nahverkehrsbetreiber in Sachsen.

Am 12. Juni 2016 ist es soweit: Die Transdev-Gruppe wird den Betrieb des Elektronetzes Mittelsachsen bis Ende 2030 übernehmen. Der Auftrag hat ein Volumen von jährlich rund 5,8 Millionen Zugkilometer mit den drei Linien Dresden – Chemnitz – Zwickau – Plauen – Hof (RE 3), Dresden – Chemnitz – Zwickau (RB 30) und Chemnitz – Döbeln – Riesa – Elsterwerda (RB 45). Betrieben wird das Netz mit der berühmten Sachsen-Franken-Magistrale unter der Marke „Mitteldeutsche Regiobahn“ (MRB). Rund 200 Mitarbeiter werden künftig für Betrieb und Verwaltung benötigt. Zum Einsatz kommen 29 elektrische Triebwagen des Typs Coradia Continental von Alstom, die vom Verkehrsverbund Mittelsachsen (VMS) als federführendem Aufgabenträger beschafft wurden.

Ende März 2016 wurden in Salzgitter die ersten 16 Neufahrzeuge von Alstom übergeben. Die insgesamt 13 Dreiteiler und 16 Fünfteiler können jeweils bis zu 350 beziehungsweise 460 Fahrgäste befördern. Die Fahrzeuge in elegantem Silber mit grünen Türen tragen das Design des verantwortlichen Aufgabenträgers. Der VMS hatte im März 2014 den Zuschlag für die Herstellung von 29 Schienenfahrzeugen vom Typ Coradia Continental mit einem Fahrzeugwert von etwa 150 Millionen Euro an Alstom erteilt. Zusätzlich umfasst der Auftrag die In-

standhaltung der Fahrzeuge durch Alstom über einen Zeitraum von 16 Jahren. Bereits im Oktober 2015 war eines der neuen Fahrzeuge auf dem Chemnitzer Hauptbahnhof der Öffentlichkeit vorgestellt worden. „Die Fahrgäste und interessierten Besucher waren begeistert vom modernen Coradia Continental. Alstom hat die Anforderungen, die die Fahrgäste des VMS an ein modernes Nahverkehrsfahrzeug stellen, sehr gut umgesetzt“, freute sich VMS-Geschäftsführer Dr. Harald Neuhaus. Wichtig waren dem VMS vor allem die große Behindertentoilette, das Blindeninformationssystem und ein großer Mehrzweckbereich, um auch mobilitätseingeschränkten Fahrgästen viel Komfort bieten zu können. Die hochwertige Ausstattung komme einem Fernverkehrszug sehr nahe, so Neuhaus.

Die Transdev-Mitarbeiter wurden in den zurückliegenden Wochen auf den neuen Fahrzeugen und auf den Strecken des Elektronetzes Mittelsachsen geschult. „Wir sind sehr gespannt auf die neuen Fahrzeuge von Alstom, mit denen wir unsere Erfolgsgeschichte in Sachsen fortschreiben können“, sagt Dirk Bartels, Vorsitzender der Geschäftsführung Transdev Mitteldeutschland GmbH. Unter der Marke Mitteldeutsche Regiobahn fährt Transdev ab Juni 2016 auf fünf Linien. An den Standorten Leipzig und Chemnitz sind dann über 300 Mitarbeiterinnen beschäftigt. ■

Neue Wege bei der Fahrzeugbeschaffung:

29 elektrische Triebwagen vom Typ Coradia Continental von Alstom werden vom Verkehrsverbund Mittelsachsen GmbH (VMS) als federführendem Aufgabenträger beschafft und dem Betreiber zur Verfügung gestellt.

Die Werkstatt für die Wartung in Chemnitz wird vom Fahrzeughersteller Alstom gebaut und betrieben. Transdev kauft die Instandhaltungsleistung wiederum bei Alstom ein.



Transdev-Züge erobern Sachsen

Neben dem Elektronetz Mittelsachsen übernimmt die Transdev-Gruppe zeitgleich auch den Betrieb der RB 110 zwischen Leipzig Hbf und Döbeln Hbf. Der Auftrag hat ein Volumen von jährlich fast einer Million Zugkilometer und läuft über neuneinhalb Jahre bis 2026. Zum Einsatz kommen zehn Dieseltriebwagen der Typen Talent und Regio-Shuttle. „Die Strecke ergänzt hervorragend unsere Linie Leipzig – Chemnitz und das E-Netz Mittelsachsen“, sagt Tobias Heinemann, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb (CCO) der Transdev GmbH. Transdev ist nun mit jährlich rund 7,75 Millionen Zugkilometern eines der größten Bahnunternehmen im SPNV in Sachsen. ■

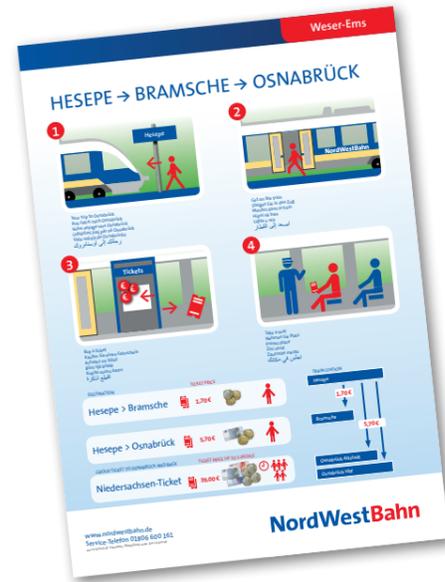
NIEDERSACHSEN

Transdev-Bahnen gestalten Reiseanleitung für Asylsuchende

Mehrsprachige Info-Flyer mit Piktogrammen veranschaulichen Asylsuchenden, wie einfach Bahnfahren funktioniert.

Seit Mai 2014 wird der Standort Bramsche, im nördlichen Landkreis Osnabrück, als Erstaufnahmestelle für Asylsuchende genutzt. Die gute Auslastung des Standorts führt am Bahnhof Hesepe mitunter zu einem stark erhöhten Fahrgastaufkommen, insbesondere in Richtung Osnabrück. Dies macht sich auch bei den Mitarbeitern der Transdev-Tochter NordWestBahn (NWB) bemerkbar, die zwischen Bremen und Osnabrück auf den Zügen unterwegs sind. Nicht wenige Asylsuchende treten aus Unwissenheit ihre Fahrt mit der NWB ohne gültiges Ticket an. „Das stellt unsere Kundenbetreuer oft vor große Herausforderungen, denn viele Asylsuchende sprechen kein Deutsch und oft nur schlechtes Englisch“, berichtet Ingo Pfundstein, Regionalleiter Weser-Ems der NordWestBahn. „Diese Situationen erfordern kommunikatives Fingerspitzengefühl“, erklärt Ingo Pfundstein weiter.

Um ihre Servicemitarbeiter im Dialog mit Asylsuchenden und Flüchtlingen zu unterstützen, entwickelten die Transdev-Bahnen regional unterschiedliche, mehrsprachige Flyer, die den Menschen auf einfache Weise erläutern, wie Zugfahren funktioniert. Die Reiseanleitung gibt es in verschiedenen Sprachen – neben deutsch und englisch auch albanisch oder arabisch. Von der Wegbeschreibung zum Bahnhof, über den Ticketkauf, bis hin zum Vorzeigen des Tickets beim Zugpersonal – die Flyer bieten sprachlich reduzierte Erklärungen mit großen Bildern und Grafiken. „Auch Fahrgäste, die vielleicht nicht lesen und schreiben können, oder eine Sprache sprechen, die der Flyer nicht abdeckt, verstehen so die Inhalte“, sagt Ingo Pfundstein. Auch andere Transdev-Unternehmen wollen zukünftig auf solche Flyer setzen, um ihren Mitarbeitern die Kommunikation mit den Fahrgästen zu erleichtern. ■



Leicht verständlich: Der NordWestBahn-Flyer erklärt die Benutzung der Züge und die wichtigsten Ticketarten.

Auszeichnung für kinderfreundlichen Service in NordWestBahn

Die NordWestBahn wurde erneut vom Deutschen Kinderschutzbund (DKSB) mit dem Siegel „Kinderfreundlicher Service“ ausgezeichnet. Bereits im Jahr 2013 hatte der Betreiber der Regio-S-Bahn das Prädikat zum ersten Mal erhalten. Die Regio-S-Bahn konnte mit vielen Kriterien beim DKSB punkten. So überzeugten die barrierefreie Erreichbarkeit – auch mit dem Kinderwagen –, die sanitären Einrichtungen mit Wickelmöglichkeit, rutschfeste Bodenbeläge sowie das Angebot von Spiel- und Beschäftigungsmöglichkeiten für die kleinen Fahrgäste. Aber auch das interaktive Angebot für die Kleinen hat das Gutachterteam begeistert: „Es werden bunte Kinderfahrtscheine ausgestellt, Luftballons, Papierzüge



oder Malbücher verteilt, an einem Kindertisch im Zug kann ein Rätsel gelöst werden – so kommt bestimmt keine Langweile auf“, lobt Michelle Simon vom DKSB. Als besonders positiv wurde zudem die Fahrgastsprechstelle mit SOS-Knopf in Fahrgastraum und WC bewertet, über die Kontakt zum Triebfahrzeugführer aufgenommen werden kann. „Viele Eltern fühlen sich sicherer, wenn sie wissen, dass im Notfall schnell geholfen werden kann“, so Simon. Stellvertretend für die NordWestBahn nahm Ralf Heers, Leiter der Werkstatt in Bremerhaven, die Urkunde entgegen: „Die Auszeichnung ist eine tolle Bestätigung für alle Kolleginnen und Kollegen bei der NordWestBahn. Schließlich liegen uns die kleinen Fahrgäste ganz besonders am Herzen.“ ■

BAYERN

Transdev-Gruppe betreibt ab 2018 Dieselnetz „Augsburg 1“

Die Transdev-Tochter Bayerische Regiobahn GmbH wurde vom Freistaat Bayern nach der gewonnenen europäischen Ausschreibung mit dem Betrieb des Dieselnetzes „Augsburg 1“ beauftragt. Auf den Strecken Augsburg-Landsberg, Augsburg-Füssen und München-Füssen kommen Dieseltriebwagen des Typs Coradia LINT des Fahrzeugherstellers Alstom zum Einsatz. Der Auftrag läuft über zwölf Jahre und hat in

der ersten Betriebsstufe ein Volumen von jährlich rund 2,7 Millionen Zugkilometern. Christian Schreyer, Vorsitzender der Geschäftsführung von Transdev, freut sich über den erneuten Erfolg in Bayern: „Unser Team hat wieder tolle Arbeit geleistet. Mit den zusätzlichen 2,7 Millionen Zugkilometern pro Jahr wird Transdev in Bayern ab Dezember 2018 voraussichtlich Rang 2 bei den SPNV-Betreibern einnehmen.“ ■



Investitionen in neue Werkstatt zur Wartung der Meridian-Züge



In Augsburg investiert Transdev einen Millionenbetrag in eine neue Werkstatt zur Wartung der elektrischen Meridian-Züge vom Typ Stadler FLIRT3. Diese entsteht in Augsburg in Nachbarschaft des bestehenden Betriebswerks der Transdev-Tochter Bayerische Regiobahn GmbH. Die 130 Meter lange, 21 Meter breite und 12 Meter hohe Halle und das 36 Meter lange, 9 Meter breite und 8 Meter hohe Lagergebäude sind soweit fertiggestellt, dass mit dem Innenausbau begonnen werden kann. Die Werkstatthalle wird mit einer Krananlage für 16 Tonnen Gewicht, Hebebockanlage und Dacharbeitsbühne von 120 Metern Länge ausgestattet. Die beiden rund 115 Meter langen Arbeitsgruben sind vorbereitet. Das Versorgungsgebäude für Heizung, Lüftung und Hallenelektrik sowie das Büro für den Materiallogistiker sind fast fertig erstellt. Gleiches gilt für den Technikanbau, in dem die Werkstätten, die Wasseraufbereitung der Außenreinigungsanlage und die Druckluftversorgung untergebracht werden. Bis Anfang August 2016 soll das neue Bahnbetriebswerk soweit fertiggestellt sein, dass die ersten Fahrzeuge in die Halle einfahren können. Der Umzug von Personal und Werkstattausstattung von der provisorischen Meridian-Werkstatt in Regensburg nach Augsburg ist auch für diesen Zeitraum geplant. ■

?!
?

TOBIAS SCHNEIDER, DER AUSBILDUNGSBOTSCHAFTER

Tobias Schneider ist Berufskraftfahrer im Personenverkehr bei der Omnibus-Verkehr Ruoff GmbH (OVR), wo er bis 2013 auch seine Ausbildung absolvierte. Heute geht er als ehrenamtlicher IHK-Ausbildungsbotschafter an Schulen und berichtet von seiner Ausbildungszeit, um andere von seinem Traumberuf zu begeistern.



„Mit der ersten Monatskarte begann bei mir die Faszination für Busse und alles, was dazu gehört.“

TOBIAS SCHNEIDER,
IHK-AUSBILDUNGSBOTSCHAFTER
UND BUSFAHRER BEI DER
OMNIBUS-VERKEHR RUOFF GMBH

1 Herr Schneider, was macht ein Ausbildungsbotschafter?

Ich gehe an Schulen und stelle dort die Ausbildung zum Berufskraftfahrer vor. Ich erzähle den Schülern, wie vielfältig und spannend die Ausbildung bei der OVR ist, um ihr Interesse zu wecken und ihnen bei der Wahl eines Ausbildungsplatzes zu helfen. Und ich will damit auch das Image des Busfahrers verbessern.

2 Wie sind Sie selbst damals zu dieser Ausbildung gekommen?

Die Faszination für Busse hat schon angefangen, als ich in der 5. Klasse meine erste Monatskarte für den Bus bekam. Seitdem bin ich jeden Tag mit dem Bus zur Schule gefahren, und mich hat einfach alles daran interessiert. Trotzdem habe ich nach der Schule erst eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann abgeschlossen, war damit aber unzufrieden, weil ich immer den Traum vom Busfahren im Hinterkopf hatte. Nach der ersten Ausbildung habe ich zum Glück gesehen, dass die OVR einen Auszubildenden sucht, und mich sofort beworben.

3 Was hat Sie dazu motiviert, jetzt Ausbildungsbotschafter zu werden?

Busfahrer ist mein Traumberuf. Durch mein Ehrenamt an den Schulen möchte ich die Ausbildung zum Berufskraftfahrer jetzt bekannter machen. Ich zeige den Schülern aber auch, welche Belastungen der Beruf mit sich bringt, etwa im Schichtdienst.

4 Wie waren Ihre ersten Erfahrungen in den Schulen?

Ich bin seit Oktober 2015 Ausbildungsbotschafter. Meinen ersten Einsatz hatte ich auf einer Azubi-Speed-Dating Messe vor etwa 20 bis 25 Schülern. Die Präsentation ist sehr gut angekommen. Die Schüler waren sehr interessiert an der Ausbildung und hatten viele Fragen. Das Feedback war durchweg positiv.

5 Lassen sich das Ehrenamt als Ausbildungsbotschafter und die Arbeit bei der OVR vereinbaren?

Die Idee, dass ich Ausbildungsbotschafter werde, kam ursprünglich von der Personalabteilung, um auf neuen Wegen den Nachwuchs anzusprechen. Jetzt werde ich von den KollegInnen voll und ganz bei meinem Ehrenamt unterstützt und für die Termine in den Schulen freigestellt. Und auch wenn in meinen Vorträgen der Job des Berufskraftfahrers natürlich an erster Stelle steht, stelle ich auch die OVR mit ihrer spannenden Geschichte jedes Mal ausführlich vor und erzähle von meinen Erfahrungen im täglichen Betrieb. —

Steckbrief

➤ Tobias Schneider:

BERUFSKRAFTFAHRER bei der OVR • **28 JAHRE** alt • geboren in **STUTTGART** •

AUSBILDUNG zum Groß- und Außenhandelskaufmann sowie Berufskraftfahrer im

Personenverkehr • **ARBEITSORT** OVR in Waiblingen • **HOBBYS** Omnibusse, Musik,

Radfahren, Freunde treffen



„Ich war sehr viel mit der Bahn unterwegs und begann, mich für das Thema SPNV zu interessieren. Transdev bietet mir die Chance, nach meinem Studium ein Unternehmen aus allen Perspektiven kennenzulernen.“

JANA GLENEWINKEL,
TRAINEE BETRIEBSLEITUNG BEI DER
WÜRTTEMBERGISCHEN EISENBAHN-
GESELLSCHAFT



„Es gab für mich nie einen Grund, ans Aufhören zu denken. Schließlich braucht man ja eine Tätigkeit, um auch mit 80 weiter fit zu bleiben. Meine Arbeit ist mein Jungbrunnen.“

EUGEN WANNER,
80 JAHRE JUNG UND SEIT
20 JAHREN MITARBEITER DER WÜRT-
TEMBERGISCHEN
EISENBAHN-GESELLSCHAFT

„Seit 2015 bieten wir für unsere Mitarbeiter jeden Monat mindestens eine Mitmachaktion: Gemeinsame Radtouren, ein Laufevent in Frankfurt, eine Sommerolympiade oder Wandertouren. Und die Geschäftsführung ist bei allen Aktionen mit dabei.“

MARTIN METZNER,
BETRIEBSLEITER BEI DER
TRANSDEV RHEIN-MAIN GMBH



Transdev-Gruppe mit „Fair Company“-Siegel ausgezeichnet

„Fair Company“-Unternehmen bieten jungen Akademikern wertvolle Praxiserfahrung und bekennen sich freiwillig und zuverlässig zu hohen Qualitätsstandards und kontrollierbaren Regeln. Die Auszeichnung mit dem Fair Company-Siegel erfolgt jährlich an Unternehmen, die äußerste Transparenz und Verantwortung gegenüber Studierenden und Berufseinsteigern aufweisen.

Fair Companies zeichnen sich vor allem dadurch aus, dass sie Praktikanten klare Aufgaben und Ziele innerhalb sinnvoller Zeiträume vorgeben. Zudem wird eine angemessene Aufwandsentschädigung gezahlt. Alumni von Hochschulen werden nicht vorab als Praktikanten

eingestellt, sondern erhalten sofort eine feste Stelle.

Die größte und bekannteste Arbeitgeberinitiative Deutschlands wird von 700 Unternehmen gebildet und gilt bei jungen Berufseinsteigern als wichtiger Maßstab für wertvolle Praxiserfahrungen.

➤ **WEITERE INFOS:**
www.faircompany.de





RMV-FAHRKARTEN KOMMEN BALD AUS DEM TRANSDEV-AUTOMATEN

Die Transdev-Gruppe gewinnt die bundesweit erste größere Ausschreibung für den Ticketvertrieb im Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV).

Die Transdev-Gruppe hat einen großen Auftrag beim Vertrieb von Fahrkarten und der professionellen Betreuung von Nahverkehrskunden im Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV) gewonnen. Ab 1. Januar 2018 wird Transdev im Rhein-Main-Gebiet für acht Jahre 616 Ticketautomaten betreiben und etwa 20.000 Abonnenten von Monats- oder Jahreskarten betreuen. Jährlich werden für den RMV auf diesem Weg Tickets im Wert von rund 200 Millionen Euro umgesetzt. Die 58 mit Personal bedienten Verkaufsstellen im RMV wird ein Wettbewerber betreiben. „Das ist ein großer Erfolg für uns, zumal der Wettbewerb bei Vertriebsleistungen im Bus- und Bahnbereich erst zögerlich anläuft“, freut sich Christian Schreyer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Transdev GmbH. „Wir werden zeigen, dass auch beim Ticketvertrieb der Wettbewerb im Sinne der Kunden ist und der Fahrkartenverkauf nicht zwangsläufig von einem Monopolisten betrieben werden muss.“

Im Rahmen der bislang betriebenen, bundesweiten Nahverkehrsnetze konnte sich Transdev umfangreiche Kompetenzen beim Fahrkarten-Vertrieb über Automaten und Verkaufsstellen sowie bei der Kundenbetreu-



**TICKETVERTRIEB
IM RMV**

616
AUTOMATEN

20.000
ABONNENTEN

8
JAHRE VERTRAGS-
DAUER

200 MIO.
EURO UMSATZ
DURCH VERKAUFTE
TICKETS PRO JAHR

ung aufbauen. Wichtigstes eigenes Vertriebsprojekt für die Gruppe ist bislang der Fahrkartenverkauf für die Bayerische Oberlandbahn und den Meridian. Auch bei Trans Regio, der Nord-Ostsee-Bahn, beim HarzElbeExpress oder der Mitteldeutschen Regio-bahn organisiert Transdev bereits den Ticketverkauf. Zudem werden im Rahmen des Niedersachsen-Tarifs beim Kundenservice in Neubrandenburg derzeit rund 1.000 Abonnenten betreut. „Diese langjährige Expertise hat den jetzigen Erfolg mitbegründet“, sagt Tobias Heinemann, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb (CCO). „Anders als bisher werden wir jedoch nicht mehr den Fahrkartenverkauf für ein Tochterunternehmen organisieren, sondern als Dienstleister für einen externen Kunden agieren.“ Zu diesem Zweck wird Transdev nur neue Ticketautomaten aufstellen, ähnlich jenen, die bereits im Meridian-Netz im Einsatz sind. „Das ist die beste und kundenfreundlichste Technik, die derzeit auf dem Markt ist“, erklärt Heinemann.

Bei Transdev erwartet man, dass auch andere öffentliche Auftraggeber im deutschen Nahverkehrsmarkt künftig den Vertrieb getrennt von Transportleistungen ausschreiben und die Vorteile des Wettbewerbs nutzen werden. „Der RMV hat hier Pionierarbeit geleistet, da er sich aktiv um die Herstellung fairer Wettbewerbsbedingungen bemüht hat“, lobt Martin Hörl, Geschäftsführer der Transdev Vertrieb GmbH. Nur so hätten Wettbewerber eine ernsthafte Chance bei der Ausschreibung gehabt. Dies sei besonders wichtig, da sich dieser Markt erst langsam öffne und man noch am Anfang stünde. Das Ziel von Transdev sei es, weitere Vertriebsausschreibungen zu gewinnen. ■

„Wir werden zeigen, dass auch bei Vertriebsleistungen der Wettbewerb im Sinne der Kunden ist.“

CHRISTIAN SCHREYER
VORSITZENDER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER TRANSDEV GMBH

INTERVIEW

„Der Markt öffnet sich erst langsam.“

Martin Hörl, Geschäftsführer der Transdev Vertrieb GmbH, spricht im Interview über Hürden, die es für Wettbewerber beim Vertrieb von Fahrkarten gibt.

Herr Hörl, gab es denn bisher schon Ausschreibungen von Vertriebsleistungen?

Das Verfahren im RMV ist das erste sehr große Projekt, bei dem sich der Aufgabenträger aktiv um die Herstellung fairer Wettbewerbsbedingungen bemüht hat. Ähnlich wie zu Beginn der Regionalisierung müssen in dieser ersten Phase der Marktöffnung gleiche Wettbewerbsbedingungen für die Newcomer erst erkämpft werden.

Wo liegen denn die konkreten Probleme?

Ein Beispiel ist der Vertrieb von Fernverkehrsfahrkarten über Automaten: Die Deutsche Bahn (DB) wird diesen erst im Laufe dieses Jahres anderen Unternehmen gestatten. Hätte der RMV diesen Vertrieb also erlaubt, so hätte allein die DB Vertriebserträge aus dem Verkauf von Fernverkehrsfahrkarten in ihre Kalkulation miteinbeziehen können. Das Ergebnis wäre leicht zu prognostizieren gewesen: Wettbewerber hätten keine Chance gehabt. Der RMV hat dieses Problem erkannt und konsequenterweise den Vertrieb von Fernverkehrsfahrkarten über seine Automaten an allen wesentlichen Standorten untersagt.

Wird es in Zukunft verstärkt Wettbewerb beim Vertrieb geben?

Der RMV hat vorbildlich gezeigt, dass es geht. Noch hemmen aber im Wesentlichen zwei Tatsachen den Wettbewerb: Alle großen Akteure der Branche setzen stark darauf, den Vertrieb selbst zu organisieren und durchzuführen. Dies führt häufig zu sehr mäßigen Ergebnissen und ist sehr teuer. Wir erwarten daher, dass sich dies angesichts des allgemeinen Kostendrucks ändern wird. Das zweite Hemmnis liegt in den immer noch nicht wettbewerbsgerecht gestalteten Vertragsbedingungen. So wird es uns zwar beispielsweise ab Ende dieses Jahres erlaubt sein, Fernverkehrsfahrkarten auch über Automaten zu vertreiben. Die Konditionen hierfür sind aber immer noch nicht marktgerecht. ■



MIT DEM E-BUS ZUM NORDSEESTRAND

Die Rohde Verkehrsbetriebe testen in Nordfriesland Elektrofahrzeuge, um für die ÖPNV-Zukunft gewappnet zu sein.

Auf der Linie 1047 von Husum in Richtung Nordstrand konnte Anfang Mai 2016 ein moderner Elektrobus der ebe Europa GmbH zeigen, was in ihm steckt. Getestet wurden vor allem die Fahreigenschaften sowie die Reichweite des Elektroantriebes. „Da der Kreis Nordfriesland künftig bei der Beförderung von Fahrgästen immer mehr auf flexible Bedienformen setzen will, wollen wir im Sinne der Umwelt und unserer Fahrgäste entsprechend vorbereitet sein“, erläutert Elfi Lang, Geschäftsführerin der Rohde Verkehrsbetriebe.

Die Möglichkeiten des Elektrobusses wurden von den Teilnehmern der Fahrt sehr positiv bewertet. „Die leise Fahrt mit dem Elektrobus über Nordstrand hat uns alle beeindruckt und andere Verkehrsteilnehmer überrascht“, berichtet Lang. Reichweite und Fahreigenschaften konnten überzeugen. Auch Fahrer Hans-Jürgen Hansen zeigte sich beeindruckt: „Ich bin jetzt 30 Jahre im Unternehmen und hätte mir 1986 nicht vorstellen können, im Jahr 2016 einmal einen Elektrobus zu lenken.“ Die Vorschläge aus dem integrierten Mobilitätskonzept Kreis Nordfriesland wollen die Rohde Verkehrsbetriebe rasch aufgreifen und auf ihre Machbarkeit prüfen. Dazu gehört auch der Einsatz von kleineren Elektromobilen bis hin zu E-Bikes. Der Kreis Nordfriesland zeigt sich bislang

besonders innovativ beim Einsatz erneuerbarer Energien aus Wind und Sonne und bündelt mit Fachmessen wie der „Husum Wind“ und „new energy“ entsprechendes Know-how. „Dies ist eine hervorragende Grundlage zum weiteren Ausbau der E-Mobilität“, sagt Elfi Lang. Dazu müssten jedoch die Infrastruktur für die E-Mobilität geschaffen sowie vorhandene Projekte und Ideen einzelner Akteure in einem Gesamtkonzept zusammengebracht werden. Gemeinsam mit der Politik, Verwaltung und den Experten vor Ort will Rohde sein Know-how einbringen und sich an innovativen Lösungen beteiligen, damit das strategische Ziel des Kreises Nordfriesland „zum klimafreundlichsten Kreis Deutschlands zu werden“ zeitnah erreicht wird. ■

Eutin: Busshuttle zur Landesgartenschau

Die Rohde Verkehrsbetriebe GmbH betreibt noch bis zum 3. Oktober 2016 in Eutin den Shuttleservice zwischen Großparkplatz, Bahnhof und der Landesgartenschau rund um das Schloss und entlang des Eutiner Sees. Bei dem fast ein halbes Jahr dauernden Auftrag in Schleswig-Holstein sind täglich vier Busse im Einsatz.



GELUNGENER NEUSTART IM RHEIN-MAIN GEBIET

Die Transdev Rhein-Main hat sich mit einer kurzfristigen und unkomplizierten Inbetriebnahme der kompletten Stadtbus-Netze in Bad Homburg und Oberursel auch für den Folgeauftrag qualifiziert.

Nachdem die Transdev Rhein-Main mit der Marke Alpina zum 1. Januar 2016 den kompletten Stadtbusverkehr in den Nachbarstädten Bad Homburg und Oberursel mit 33 Linien vom bisherigen Betreiber, der Verkehrsgesellschaft Mittelhessen (VM), innerhalb von wenigen Wochen übernommen hat, konnte sie sich nun auch im Wettbewerb für die Vertragsverlängerung durchsetzen. Der Vertrag wurde ursprünglich zunächst für ein Jahr bis Ende 2016 geschlossen. Parallel wurde durch den Aufgabenträger die Ausschreibung für den Folgeauftrag, der zudem die städtischen Buslinien in Friedrichsdorf umfasst, gestartet, welche die Transdev Rhein-Main nun auch für sich entscheiden konnte.

Max Kaiser, Geschäftsführer von Transdev Rhein-Main, zeigt sich zufrieden: „Unsere Busse fahren seit dem ersten Betriebstag zur Freude der Fahrgäste pünktlich und zuverlässig. Es ist Transdev innerhalb von nur drei Monaten gelungen, sowohl die erforderliche Anzahl von rund 100 Mitarbeitern zu gewinnen als auch rund 45 Busse zu beschaffen. Ein Großteil der Mitarbeiter konnte zu vergleichbaren Arbeitsbedingungen vom Altbetreiber übernommen werden und wir können ihnen nun eine klare Zukunftsperspektive bieten.“

Das sind beste Voraussetzungen für den am 1. Januar 2017 startenden Folgeauftrag. Der Verkehrsvertrag läuft bis zum 31. Dezember 2024 mit

einer Verlängerungsoption von zwei Jahren. Insgesamt umfasst das Verkehrsangebot 38 Linien in den drei Städten Bad Homburg, Oberursel und Friedrichsdorf, für deren Betrieb mehr als 50 Busse in einem Gesamtwert von über 11 Mio. Euro von der Transdev GmbH beschafft werden. Die hochmodernen Niederflerbusse werden mit modernster Abgasnorm ausgerüstet sein. Es gilt zunächst jedoch, die übliche Einspruchsfrist für unterlegene Bieter abzuwarten.

Transdev Rhein-Main betreibt neben den Buslinien in Bad Homburg und Oberursel auch mit 110 Bussen die Linienbündel A und E in Frankfurt am Main. Dort hat das Unternehmen jetzt auch die Ausschreibung für den fünf Monate dauernden Schienenersatzverkehr für die U-Bahnlinie 5 ab Ende März 2016 gewonnen. Dafür werden zehn Gelenkbusse und rund 25 Fahrer benötigt. ■



**TRANSDEV
RHEIN-MAIN
IN BAD HOMBURG,
OBERURSEL UND
FRIEDRICHSDORF**

38
LINIEN

50
BUSSE

100
NEUE
ARBEITSPLÄTZE

„Es ist Transdev innerhalb von nur drei Monaten gelungen, sowohl die erforderliche Anzahl von rund 100 Mitarbeitern zu gewinnen als auch rund 45 Busse zu beschaffen.“

MAX KAISER
GESCHÄFTSFÜHRER DER TRANSDEV RHEIN-MAIN GMBH

Transdev sucht gerichtliche Klärung mit DB Netz

Anfang April hat ein Unternehmen der Transdev-Gruppe Klage gegen die Deutsche Bahn eingereicht. Anlass dafür sind Störungen auf der Infrastruktur von DB Netz. Bislang weigert sich der Infrastrukturbetreiber, Verantwortung für aus Mängeln im Schienennetz resultierende Verspätungen der Nutzer zu übernehmen. Viele Wettbewerbsbahnen haben das Nachsehen und müssen für diese Verspätungen hohe Zahlungen leisten. „DB Netz weigert sich, uns die Beträge zu erstatten, die uns die Aufgabenträger wegen der infrastrukturbedingten Verspätungen und Zugausfälle nicht bezahlen. Dabei ist es in jedem Vertragsverhältnis völlig üblich, dass jemand,

der seine Verpflichtung nicht oder nur schlecht erfüllt, für die Schäden hieraus aufkommt“, sagt Christian Schreyer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Transdev GmbH. „Es ist ein Fehler im System, dass DB Netz die vertraglich geschuldete Leistung einfach nicht erbringt und meint, dafür nicht schadensersatzpflichtig gemacht werden zu können. Statt ihren Kunden entgegenzukommen, stiehlt sich DB Netz einfach aus der Verantwortung“, so Schreyer. In Bayern etwa würden die Meridian-Züge immer wieder von verspäteten EuroCity- oder Güterzügen ausgebremst. Trotzdem muss Transdev allein beim Meridian mit einer Minderung des Bestellerentgeltes von



über einer Million Euro rechnen. „Wenn wir mit unserer Klage Erfolg haben, werden wir Schadensersatz für alle unsere Tochterunternehmen verlangen“, sagt Schreyer. ■

Jean-Marc Janaillac wird neuer CEO von Air France-KLM

Jean-Marc Janaillac, CEO von Transdev weltweit, wird voraussichtlich Ende Juli 2016 die Leitung der Fluggesellschaft Air France-KLM übernehmen. Er werde die Transdev-Gruppe mit Bedauern verlassen, könne aber die große Ehre und das Vertrauen, welches durch diese Nominierung in ihn gesetzt werde, nicht ablehnen, begründete Janaillac die Entscheidung. In Paris wird nun zeitnah entschieden, wer seine Nachfolge antritt. ■

Transdev bietet Buslogistik für Großevents

Egal ob für Firmenfahrten und -events, Konzerte, Sportveranstaltungen oder Festivals – Transdev bietet Buslogistik für Großevents nach Maß. Von der einfachen Bereitstellung der Busse und des Fahrpersonals bis hin zum vollumfänglichen Management der gesamten Buslogistik einer Veranstaltung leistet Transdev für seine Kunden alles aus einer Hand. Umfassende und langjährige Erfahrungen im Bereich der Event- und Charterbusverkehre, 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. Sicher, bequem und komfortabel wird somit bereits die Anreise zu einem Event. ■

www.transdev.de/buslogistik

Traineeprogramm für künftige Führungskräfte startet am 1. September 2016

Pünktlich zu Herbstbeginn geht das Transdev-Traineeprogramm in die zweite Runde. Wie bereits im Vorjahr wurden junge Berufseinsteiger mit einem abgeschlossenen Universitäts- oder Hochschulstudium und gegebenenfalls ersten Berufserfahrungen als künftige Fach- und Führungskräfte für die Unternehmensgruppe gesucht. Für die zehn ausgeschriebenen Stellen waren insgesamt über 647 Bewerbungen eingegangen. Im Vorjahr waren es noch 573. In verschiedenen Stationen erlernen die Trainees unterschiedliche Fertig- und Fähigkeiten und dürfen dabei sowohl vor Ort in den Bus- und Bahnbetrieben als auch in der Berliner Transdev-Zentrale Erfahrungen sammeln. Das Traineeprogramm dauert insgesamt

neun Monate und ermöglicht einen spannenden Berufseinstieg mit der Garantie auf einen unbefristeten Arbeitsvertrag. Die Trainees werden während dieser Zeit von einem Mentor begleitet. Dabei sind die Einsatzfelder besonders vielfältig: Die Traineestellen finden sich im Personalmanagement, Marketing, Operativen Management, Projektmanagement IT, Inbetriebnahmemanagement, Angebotsmanagement sowie in der Betriebsleitung. „Wir freuen uns immer wieder auf hoch motivierte und kreative, junge Leute die helfen, unser Unternehmen weiterzuentwickeln und zukunftssicher zu machen“, sagt Ralf Poppinghuys, Arbeitsdirektor der Transdev GmbH. ■

MOBILE FAHRPLANAUSKUNFT: APP „MITTELRHEINBAHN INFO & TICKET“

Trans Regio führt als erstes Unternehmen der Transdev-Gruppe eine kostenlose App für Smartphones ein.

Mit der steigenden Smartphone-Nutzung in Deutschland verändert sich auch das Nutzerverhalten im Mobilitätssektor stark. Flüge, Bahntickets, Taxifahrten und Sharing-Autos werden über eine App gebucht, Google und andere Anbieter weisen den Weg in Echtzeit und navigieren den Nutzer durch die Stadt. Immer mehr Verkehrsverbünde und Verkehrsunternehmen bieten mobile Applikationen an, um den Service zu verbessern und auch ins Geschäft des mobilen Ticketverkaufs einzusteigen.

Seit August 2015 gibt es nun in einem Pilotprojekt der Transdev-Gruppe auch eine App für die Fahrgäste der MittelrheinBahn von Trans Regio. Diese können auf der Strecke zwischen Mainz, Koblenz und Köln nun die App „MittelrheinBahn Info & Ticket“ kostenlos für Android und iOS in den Stores herunterladen. Für durchgehende Reiseketten konnten die umliegenden Nahverkehre in die Auskunft eingebunden werden, so dass zu vielen Verbindungen das passende Ticket direkt über die App angeboten wird.

Bezahlt werden kann direkt ohne Registrierung über die Mobilfunkrechnung oder nach einer schnellen Registrierung per Kreditkarte. Mit nur zwei Klicks kann so ein Ticket gekauft werden. „Wichtig war uns, dass unsere Kunden mit der App einen zusätzlichen Service mit allen relevanten Informationen zu ihrer Bahnreise in Echtzeit erhalten und natürlich so auch direkt ihre Fahrscheine erwerben können“, erklärt Tobias Heine mann, Transdev-Geschäftsführer Marketing & Vertrieb. „Wir wollen als Unternehmen bei der fortschreitenden Digitalisierung am Ball bleiben und haben durch die App die Möglichkeit, unsere Kunden und ihre Bedürfnisse besser kennenzulernen.“

Mit einer speziellen Oberfläche für sehbeeinträchtigte Anwender mit besonders hohen Kontrasten in der Darstellung sowie Sprachsteuerung und -ausgabe wird sichergestellt, dass alle Fahrgäste die App problemlos nutzen können. Zudem kann ein Alarm den Nutzer z. B. fünf Minuten vor Abfahrt an seine Reise erinnern. ■

FEEDBACK UNSERER NUTZER:



Tolle App! Macht, was sie soll.

Tolle, funktionale App! Super ist, dass auch Abfahrtszeiten der Kölner Stadtbahn angezeigt werden.

Der Ticketkauf ist total einfach und schnell und sogar ohne Registrierung möglich!

TOTAL EINFACH ZU BEDIENEN!



MittelrheinBahn Info & Ticket jetzt kostenlos downloaden



Echtzeitauskunft Der Verbindungen mit Ticketkauf



Ticketkaufen spielend leicht mit nur 2 Klicks zum Ticket



Einfach noch mobiler sein mit Ihrem Handyticket



Schnelle Registrierung in nur wenigen Schritten



Einfach noch mobiler: mit der App „MittelrheinBahn Info & Ticket“

DIE ZUKUNFT IM ÖPNV IST DIGITAL

Transdev sucht weltweit nach Lösungen, um die Mobilitätsbedürfnisse der Menschen mit intelligenten Lösungen zu befriedigen.

ABEL – a ride to share

Abel ist eine „transport on demand“-Lösung, die von Transdev in den Niederlanden (Connexxion) entwickelt wurde und seit Januar 2016 in Amsterdam im Einsatz ist. Abel koordiniert und managt die Anfragen der Kunden, selbständige Taxiunternehmer erbringen die gewünschte Fahrleistung. Fahrten werden über eine App gebucht. Je flexibler der Fahrgast bei der Planung seines Trips ist, desto günstiger ist der Fahrpreis. Fahrten mit gleichem Ziel oder gleicher Route werden durch Abel gebündelt. Durch die optimierte Routenplanung auf Basis von Echtzeitdaten kalkuliert das System stets die bestmögliche Route. ■



SEMITAG – kontaktloses Bezahlen im Bus

Seit März 2015 kooperiert Transdev Frankreich mit Semitag. Das System ermöglicht kontaktloses Bezahlen über eine Smartcard und ist derzeit aktiv in Bussen in Grenoble sowie in Trams von/zum Flughafen in Lyon. Über einen Touchscreen wählt der Fahrgast den jeweiligen Fahrschein und bezahlt durch Auflegen der Smartcard. Das System soll zu „Tag & Pass“, also dem Bezahlen via Smartphone am Ende der Fahrt, weiterentwickelt werden. Dabei registriert der Fahrgast einmalig seine gewünschte Bezahlmethode und bezahlt mit dem Smartphone durch das Scannen von QR Barcodes im Fahrzeug. Die Abrechnung erfolgt am Monatsende. ■

NAVENDIS – Lösungen für individuelle Mobilitätsbedürfnisse

Transdev hat vor Kurzem eine Minderheitsbeteiligung im französischen Unternehmen Navendis übernommen. Navendis ist der führende Anbieter von individuellen, hochwertigen „transport on demand“-Diensten in Frankreich. Privatpersonen und Unternehmen können den Service von Navendis nutzen, um ein Fahrzeug mit Chauffeur und Premium-Service zu bestellen. Mit Festangestellten, entsprechend geschulten Fahrern bietet Navendis einen vor allem auf die Bedürfnisse von Unternehmen zugeschnittenen erstklassigen Service zu günstigen Festpreisen. Gewählt werden kann

zwischen Limousinen oder Minivans. Die Buchung des Services ist online, per Telefon oder über die Smartphone-App möglich. Fahrten können schon ab 10 Euro gebucht werden, WLAN im Fahrzeug sowie die Überwachung von Verspätungen von Zügen und

Flügen ist inklusive. Der Service von Navendis kann derzeit im Großraum Paris und Lyon genutzt werden, Toulouse und Nizza sollen bald folgen. ■

➤ www.navendis.com



OPINION SPOT – interaktive Kundenbefragung via Touch-Screen im Bus

Das System „Opinion Spot“ wurde von Transdev Frankreich in Zusammenarbeit mit Qwesteo entwickelt. Auf einem im Bus installierten Touchscreen können Fahrgäste während der Fahrt Fragen zu ihrem Fahrerlebnis beantworten. Die Fragestellungen können

dabei flexibel angepasst werden – je nach Tag, Zielgruppe oder Tageszeit. Diese intelligente Lösung ermöglicht Kundenbefragungen in Echtzeit ohne aufwändigen Personaleinsatz und erhöht zugleich die Kundenbindung. ■

IMMER EINE GUTE VERBINDUNG

Das Transdev-Streckennetz in Deutschland

