

Der öV-Dienstleister Connex ist auf Expansionskurs

Connex, das unterdessen grösste öV-Unternehmen Europas mit Wurzeln in Frankreich, ist ein schwer fassbares Phänomen in der öV-Branche. Der Dienstleister, der als Anbieter bei den Aufgabenträgern auftritt, expandiert von Jahr zu Jahr in grossen Schritten. Heute wird bereits 70 Prozent des Umsatzes ausserhalb von Frankreich erwirtschaftet, weltweit zählt Connex 49'000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Erfolgsrezept liege darin, dass mit mehr Service bei kontrollierten Kosten neue öV-Kunden gewonnen werden könnten, sagte Marketingchef Michel Quidort an der Tagung Agglomerationsverkehr im Rahmen des 100-Jahr-Jubiläums der BDWM in Bremgarten AG.

Die herrschende Verunsicherung in der öV-Branche gibt eine Zusammenfassung des bisherigen Wirkens des Unternehmens Connex in Deutschland in der Frankfurter Rundschau wider. Die Beurteilung des Qualitätsstandards des öffentlichen Verkehrs in Deutschland weist darauf hin, dass Connex nach der Übernahme von zahlreichen Regionallinien der Deutschen Bahn künftig auch im Fernverkehr zum ernsthaften DB-Konkurrenten werden könnte.

Weitere Informationen:

Connex

www.connex.co.uk

10. September 2002

Redaktion Mobilservice
Büro für Mobilität AG
Andreas Blumenstein
Aarberggasse 8, 3011 Bern
Fon 031 311 93 63 Fax 031 311 93 67
mailto: redaktion@mobilservice.ch

Geschäftsstelle Mobilservice
Monika Tschannen-Süess
Postfach 47, 3115 Gerzensee
Fon 031 782 02 15 Fax 031 782 02 16
mailto: info@mobilservice.ch
homepage: <http://www.mobilservice.ch>

**Was will Connex im öffentlichen
Agglomerationsverkehr bewirken?**

Michel Quidort, Connex-Gruppe, Paris

Connex in Zahlen : 2001

Umsatz
3,1 Mrd. Euro

Europas größtes privates ÖPNV-Unternehmen

1 Mrd. Fahrgäste jährlich

5.000 Aufgabenträger werden weltweit bedient

49.000 Mitarbeiter

15.000 Straßenfahrzeuge – **3.000** Bahnfahrzeuge

4.000 Bahn-Streckenkilometer

70 % des Umsatzes werden außerhalb Frankreichs erwirtschaftet

Partnerschaft mit der öffentlichen Hand

- **Konzept:** vertragliche Partnerschaft mit dem **Aufgabenträger**
Entscheidungsträger = die öffentliche Hand
Connex = Dienstleister
- **Ziele:** mehr **Service** zu kontrollierten **Kosten**
neue Kunden gewinnen
- **Instrument:** regulierter Wettbewerb

Beispiele einer vielfältigen Partnerschaft

- **Langfristige Konzession** für Planung, Bau und Betrieb einer Stadtbahn in **Rouen** (Frankreich)
- **Betriebsvertrag** für Reaktivierung, Modernisierung und Betrieb einer S-Bahn-Linie in **Düsseldorf** (Deutschland)
- **„Public-Private Partnership“**
 - mit der **Verkehrsbehörde**: Stockholmer U-Bahn (Schweden)
 - mit einer **Stadt**: Verkehrsgesellschaft Görlitz (Deutschland)
- **Kooperation** mit öffentlichen Unternehmen:
 - NordWestBahn + Stadtwerke Osnabrück/Oldenburg (Deutschland)
 - Connex + RATP (Frankreich)

Marketingstrategien am Beispiel Connex (1)

- **Konzepte:** zusätzlicher Nutzen, neue Produkte
- **Frankreich:**
 - **„Vivabus“:** Innenausstattungsset für Autobusse
 - **„Iciéla“:** kleiner Elektrowagen für die Innenstadt
 - **„Créabus“:** Rufbus außer HVZ
 - **„Optio“:** Mobilitätszentrum für eine ganze Region
 - **„Escale“:** Management und Betrieb von Umsteigezentren
 - **„Telepay“:** ÖPNV und Autobahn mit dem Handy zahlen (Europäisches Forschungsprojekt)
 - **„Elp“:** Güterlogistik in Stadtkernen

Marketingstrategien am Beispiel Connex (2)

- **„Online“-Information**

Fahrplan-Information am Handy (London)

Automatische Information am Handy (Melbourne)

- **„Convenience Stations“** = „one stop shop“ im Bahnhof

- Bahnschalter

- Superette

- Postbüro



Betreuung durch Connex-Mitarbeiter

Die Connex Philosophie/Strategie

- **Partnerschaft**
- Neue Lösungsansätze und **Innovationen**
- Lean Management, dezentrale Struktur, regionale Marken
- Bildung von **Netzwerken** innerhalb der Gruppe
- **Kooperation** mit anderen Unternehmen
- **Flexibilität**

Die Verbindung ist gut

Selbst im Umgang mit heiligen Kühen hat
sich unsere Flexibilität bewährt



Freche Konkurrenz für die große Bahn

Frankfurter Privatunternehmen Connex wagt sich nach gutem Start immer weiter vor

Von Stephan Börnecke

FRANKFURT A. M. Sie gelten als "härtester Konkurrent" der Deutschen Bahn, doch das klingt den Leuten von Connex manchmal selbst ein wenig hochgegriffen. "Sicherlich sind wir die größte Privatbahn in Deutschland", sagt Connex-Sprecher Andreas Winter. Aber schon die Beschäftigtenzahlen zeigen, wie winzig der Eisenbahn-David aus dem Rödelheimer Bahnweg in Frankfurt noch ist: 3000 Leute fahren Loks, verkaufen Fahrscheine, betreiben vor allem Lokalbahnen - und machen Pläne für die Zukunft. Bei der Deutschen Bahn stehen dem jedoch 224 000 Mitarbeiter gegenüber. Connex fährt auf 1000 Kilometer Schienen, die Bahn hingegen auf 36500 Kilometern.

Dass sich das Frankfurter Unternehmen, das die Aktivitäten der 1898 gegründeten und 1997 übernommenen Deutschen Eisenbahngesellschaft fortentwickelte, binnen weniger Jahre einen Namen gemacht hat und Verkehrs- und Fahrgastverbänden als eine Art Hoffnungsträger gilt, hängt vor allem mit dem noch nicht einmal in allen Fällen glücklichen Engagement im Nahverkehr zusammen. Seit die Rödelheimer aber - wenn auch mit bescheidenen Mitteln - mit der Strecke Rostock-Berlin-Gera ins Fernverkehrsgeschäft eingestiegen sind, merken selbst eingefleischte Bahner auf und nehmen die neue Konkurrenz ernst, wissen Insider.

Die Umweltschützer sowieso: "Wir hoffen auf Wettbewerb auch im Fernverkehr", sagt etwa Stephan Henrich, Mitglied des Arbeitskreises Verkehr beim Bund für Umwelt und Naturschutz (BUND). Angesichts der vorgelebten "Kostenoptimierung und Fahrpreise, wie sie sonst nur mit der Bahncard möglich sind", horcht der Experte auf. "Es geht nicht um ein Für oder Gegen die Bahn AG", sagt Henrich, sondern darum, eine "maximale Verkehrssteigerung auf der Schiene zu ermöglichen".

Doch da gibt es noch den Bahnchef Hartmut Mehdorn. Denn als Connex kürzlich neue Fahrplanwünsche für das mittlere Rheintal anmeldete, machte der Konzern, der anderen Plänen von Bundesverkehrsminister Kurt Bodewig (SPD) zum Trotz immer noch über die Vergabe des Schienenwegs gebietet, faktisch einen Strich durch die Rechnung. Denn DB-Netz offerierte Connex einen Fahrplan mit Lücken: Demnach hätte die Reise von Duisburg nach Heidelberg, für die ein Interregio heute dreieinhalb Stunden benötigt, wegen Überholstopps und anderer technischer Halte sechs Stunden gedauert. Mal wäre die Reise zudem über Köln-Hauptbahnhof, mal über Köln-Deutz, also mal links, mal rechtsrheinisch verlaufen.

"Das war kein ernsthaftes Angebot", sagt Winter. Connex, derart rausgeboxt aus dem Rhein-Geschäft, zog zurück, hatte offenbar aber auch Schwierigkeiten, genug Waggons zu beschaffen, um die angepeilten vier Zugpaare laufen zu lassen. Das Transportunternehmen wird sich eventuell allerdings in zwei Jahren erneut um diese Parallel-Strecke zur neuen ICE-Verbindung Köln-Rhein/Main bemühen. Man habe

genügend andere Projekte, die sich offenbar leichter realisieren ließen, statt lange mit dem Netz-Unternehmen zu debattieren. Da laufe wichtige Zeit für Vorbereitungen davon, um etwa die überaus schwierige Waggon- und Lokbeschaffung zu organisieren, sagt Winter.

Bahnchef Mehdorn freilich höhnte sogleich, "Connex baut einen Popanz auf", mache nach "vollmundigen Ankündigungen offensichtlich einen Rückzieher". Es gehe Connex allein um "Effekthascherei auf Kosten der Bahn statt um seriöse Absichten".

Bahner, wie Vorstandsmitglied Hans-Gustav Koch, allerdings weisen auch auf die von Connex verlangten Konditionen hin: "Die wollten billige Einzeltrassen zu Wunschzeiten" bekommen, statt sich, was aus seiner Sicht ehrlicher gewesen wäre, einen teureren Taktverkehr zu ordern. Doch der Druck auf die Bahn, das ist im Konzern klar, nimmt zu.

Auf Dauer, weiß auch Koch, werde es wohl nicht bei Unternehmen wie Connex allein bleiben, die auf den Markt der Fernverkehrszüge drängen: "Es wird sich ein Fernverkehr anderer Bahnunternehmen etablieren", da ist sich der Marketingmanager gewiss, und dann werde es sich nicht mehr um "Nadelstiche" wie bei Connex handeln, sondern um ein "komplettes" Angebot. Vorstellbar sei, dass sich zum Beispiel die französischen Bahnen SNCF um den deutschen Markt kümmern. Irgendetwas "wird kommen. Wir sind darauf vorbereitet".

Connex wiederum will sich nun auf Erfolg versprechendere Projekte konzentrieren, bei denen die Bahn den Wünschen des Unternehmens von Beginn an näher kam. Dabei geht es auch um eine Fernverkehrsstrecke, die weite Teile Hessens berührt: Denn auf dem Weg von Rostock über Berlin nach Köln wird der Connex-Zug künftig auch in Kassel, Gießen oder Wetzlar stoppen. Voraussichtlicher Start: 15. April 2003.

"Der Erfolg hat uns ermuntert", sagt Winter, diese und eine weitere Route von Berlin ins Ruhrgebiet mit jeweils einem Zugpaar pro Tag ins Programm zu nehmen. Noch aber laufen die Verhandlungen mit DB-Netz, "40 Minuten Aufenthalt in Hannover", wie von der Netz AG avisiert, "sind nicht akzeptabel".

Das Unternehmen greift ein Konzept auf, mit dem es auf der Verbindung Gera-Rostock Erfolg hatte und bereits nach kurzer Zeit eine Zugauslastung von stolzen 70 Prozent (ab 60 Prozent soll es sich laut Connex rechnen) verweisen kann: Denn wer heute von Rostock nach Gera reist, muss bei der Bahn AG zweimal umsteigen, sagt Connex-Sprecher Winter, beim neuen Fernverkehrszug Inter-Connex gar nicht. Mit der Privatbahn geht es deshalb 45 Minuten schneller, und das, obwohl die Frankfurter mangels besseren Materials nur mit einem umgebauten Nahverkehrszug, dem gerade 120 Stundenkilometer "schnellen" Talent, unterwegs sind.

Connex ist aber weiter auf der ureigensten Domäne aktiv und hat sich auch an einer Ausschreibung des RMV beteiligt: Dabei geht es um vier Verbindungen des so genannten "Westerwaldnetzes", darunter die Strecken Limburg-Montabaur-Siershahn, Limburg-Niedernhausen-Wiesbaden sowie Teile des Verkehrs auf der Strecke Limburg-Koblenz. Das sind mehr als zwei Millionen Zugkilometer, die der RMV zusammen mit dem Zweckverband Schienenpersonennahverkehr Rheinland-Pfalz-Nord europaweit ausgeschrieben hat und um die sich Connex beworben hat. Ende des Jahres soll die Entscheidung vorliegen.

IM HINTERGRUND

Auf 19 Strecken unterwegs

Die deutsche Connex-Gruppe mit ihren 40 Tochtergesellschaften gehört zu 100 Prozent zum französischen Unternehmen Vivendi Environment, das wiederum zu 40,8 Prozent dem ins Straucheln geratenen Konzern Vivendi Universal gehört. Connex gilt als das führende private Verkehrsunternehmen in Deutschland, ist dabei hauptsächlich im Nah-, zunehmend auch im Güterverkehr und nun selbst im Fernverkehr engagiert.

So fährt die Connex Regiobahn GmbH auf 19 Strecken auf einem mehr als 1000 Kilometer langen Netz und transportiert dort per anno 16 Millionen Passagiere. Im Vergleich: Die Bahn AG bringt auf ihrem 36 500 Kilometer langen Netz *täglich* 4,5 Millionen Menschen zum Ziel.

Zum Angebot der kleinen Konkurrenz gehören die 177 Kilometer lange Nord-Ostsee-Bahn Neumünster-Kiel-St.Peter-Ording, die anfangs wegen Fahrzeugmängeln in die Schlagzeilen geratene, 120 Kilometer lange Bayerische Oberlandbahn, die Ostmecklenburgische Eisenbahn (356 Kilometer) sowie die 318 Kilometer messende Nordwestbahn, die von Osnabrück nach Bremen, Wilhelmshaven und Esens an der Nordseeküste führt. Auf diesem Abschnitt gelang es Connex bereits im Herbst 2001, ein Jahr nach Übernahme, die Fahrgastzahlen um 70 Prozent zu steigern. Auf der Strecke Osnabrück-Bremen betrug die Steigerung sogar 300 Prozent. Kein Wunder: Die Bahn fuhr nur bis Delmenhorst, erzählt Connex-Sprecher Andreas Winter, "die Fahrgäste wollten aber nach Bremen". Genau da kommen sie jetzt auch hin.

Auch auf der Nord-Ostsee-Bahn steigerte Connex binnen eines Jahres die Fahrgastzahlen, obwohl auch die Bahn diese Strecke zuvor schon im Stundentakt betrieben hatte. Dass solche Fahrgastzunahmen dennoch möglich sind, liege an der stärkeren Kundenorientierung, heißt es. So bietet das Unternehmen zum Beispiel unter dem Stichwort "Streifzüge" ein Programm mit Fahrten zur Landesgartenschau, zu Wattwanderungen oder zu Inselausflügen an. Teilweise bestehen Kooperationen mit Fähren oder Ausflugsschiffen wie auf dem Tegernsee.

Seit dem 1. März betreibt Connex zudem die erste Fernverkehrsstrecke des Unternehmens zwischen Gera, Berlin und Rostock - der Inter-Connex. Hier verhilft offenbar auch die einfache Fahrpreispolitik zu mehr Mitreisenden: Das Ticket kostet etwa so viel wie die DB-Fahrkarte bei Benutzung einer Bahncard.

Zwar kann man Tickets am Schalter kaufen, doch es geht auch im Zug: Und dort nicht etwa am Automaten, sondern ohne Aufpreis beim Schaffner (Traveller-Klasse). Bei der DB gelten in solchen Fällen erhöhte "Bordpreise". Nur die gehobeneren Klassen Business und Economy mit Imbiss und Zeitung am Platz müssen zuvor reserviert werden. Junge Leute bis 26 Jahre zahlen 30 Prozent weniger. Die ermäßigte Zehner-Karte ist übertragbar.

Ende Februar 2002 startete Connex zusammen mit Partnerunternehmen überdies einen Container-Fernverkehrszug: Dieser Shuttle verbindet die drei Nordseehäfen Bremerhaven, Bremen und Hamburg mit dem Binnenland.

Das hessische Friedberg spielt hierbei eine zentrale Rolle: Dort können die Züge geteilt und neu zusammengeführt werden, um ihre Fracht weiter zu den Inland-Container-Terminals nach Schweinfurt, Gernersheim und Kornwestheim zu transportieren

Kommentar

Muskelspiel

Von Stephan Börnecke

Nadelstiche oder bald mehr? Noch ist das Frankfurter Verkehrsunternehmen Connex vor allem im Nahverkehr etabliert. Doch schon die erste Fernverkehrsstrecke der Gruppe zwischen Gera und Rostock soll so erfolgreich sein, dass nun zwei weitere Linien hinzukommen. Damit bricht endlich eine Privatbahn in die Domäne des Mehdorn-Konzerns ein. Zwar geht es vorerst noch um ein kleines Angebot im Vergleich zu dem, was die Deutsche Bahn abwickelt. Doch der Schienenzweig hat schon mal die Muskeln spielen lassen, als er für das mittlere Rheintal ein kleines Streckenpaket bei DB Netz anmeldete. Er sprang aber wieder ab, als der Riese Bahn ihn diesmal nicht wunschgemäß bediente.

Beim Staunen über die ICE-Strecke zwischen Köln und Frankfurt geht leicht unter, dass die Bahn längst nicht mehr jeden Passagier im Auge hat, sondern im Fernverkehr mehr und mehr nur noch die Eiligen bedient. Fahrradmitnahme? Der DB ein Gräuel, es könnten Minuten beim Ein- und Ausstieg vergeudet werden. Tickets im Zug? Ja, aber nur gegen einen überzogenen Bordpreis. Gemütliches und preiswertes Reisen? Sicher, aber doch nicht im Interregio, sondern nur noch im vernachlässigten Regional-Express. Eine solche Politik schafft Platz für Konkurrenten.