



SaltLabs

Leipziger Straße 70
06108 Halle



Programm (Stand: 25.11.2025)

Montag, 16. März 2026

individuelle Anreise nach Halle

19.00 Uhr **Gemeinsames Abendessen in Halle** [Treff in der Hotellobby]

Dienstag, 17. März 2026

9.00 Uhr

Begrüßung

[Katrin Fischer, Senior Consultant, Probst & Consorten Marketing-Beratung]

- ▶ Ablauf des Fachseminars
- ▶ Vorstellungsrunde und gemeinsame Schwerpunkte

9.45 Uhr

Die Vertriebsstrategie der HAVAG – Digitalisierung im Einklang mit den Marktbedürfnissen

[Andreas Völker, Bereichsleiter Marketing und Vertrieb, HAVAG Hallesche Verkehrs-AG]

- ▶ Wie kann der langfristig vorrangig digitale und automatenlose Vertrieb weiterhin mit hohem Druck und hoher Attraktivität gestaltet werden?
- ▶ Wie reagiert der Markt auf die ersten umgesetzten Maßnahmen?

10.45 Uhr

Kaffeepause

11.15 Uhr

Vertriebskommunikation der HAVAG: Pain Points durch die richtigen Botschaften lösen

[Kathrin Jähnert-Elster (Tarif- und Vertriebskoordinatorin), Theresa Carl (Strategische Marketingentwicklung), HAVAG]

- ▶ Wie begleitet die HAVAG die neue Vertriebsstrategie auf kommunikativer Ebene?
- ▶ Wie wurden die kommunikativen Maßnahmen begleitend zur Vertriebsstrategie bisher umgesetzt? Mit welchem Erfolg?

12.15 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

13.30 Uhr

Wohin geht die vertriebliche Reise in den nächsten 5 Jahren?

[Katrin Fischer (Senior Consultant), Fabian Haunerland (Senior Consultant), Probst & Consorten Marketing-Beratung]

- ▶ Welche vertrieblichen Herausforderungen stehen welchen Lösungsansätzen gegenüber?
- ▶ Wie können wir „digitaler“ werden und gleichzeitig attraktiv für alle bleiben – um größtmögliche Erlöse zu erzielen?
- ▶ Welche Schritte müssen wir dafür *jetzt* unternehmen?

14.30 Uhr

ID-based Ticketing in Vorarlberg: Vom Piloten zum Roll-out

[Christoph Reumiller, Leiter Team Technik, Infrastruktur, Digitalisierung und Angebotsplanung, Verkehrsverbund Vorarlberg]

- ▶ Wie hat VMOBIL den IDBT-Piloten umgesetzt? Welche Erfahrungen konnte VMOBIL machen?
- ▶ Wie wird das Projekt zum verbundweiten System entwickelt?

15.30 Uhr

Kaffeepause

16.00 Uhr

Quo vadis persönlicher Vertrieb im ÖPNV?

[Thomas Schwarz, Leiter KundenCenter, VAG Verkehrs-Aktiengesellschaft Nürnberg]

- ▶ Welchen Stellenwert darf bzw. soll die persönliche Beratung im öffentlichen Nahverkehr in fünf bis zehn Jahren haben?
- ▶ Welche Kunden lassen sich digital bedienen – welche dagegen nur analog?
- ▶ Wie verändern sich die Themenschwerpunkte im Service und die Anforderungen an die Mitarbeitenden?

17.00 Uhr

Individuelle Zeit

18.00 Uhr

Geführter Stadtrundgang durch Halle [Treff in der Hotellobby]

19.30 Uhr

Gemeinsames Abendessen im Restaurant ...





SaltLabs

Leipziger Straße 70
06108 Halle



Programm (Stand: 25.11.2025)

Mittwoch, 18. März 2026

Gemeinsame Entwicklung von Tarif und Vertrieb im VRR

[Simone Mathea-Schönfeld, Abteilungsleiterin Marketing, VRR Verkehrsverbund Rhein-Ruhr]

- 9.00 Uhr**
- ▶ Die neue Tarif- und Vertriebsstrategie des VRR vor dem Hintergrund des Deutschlandtickets
 - ▶ Rolle der Digitalisierung für Tarif und Vertrieb: Erfolg von eezy.NRW
 - ▶ Weitere geplante Schritte für den VRR

O'scannt is! Erfahrungen aus dem Web2Wallet-Projekt des MVV

[Christoph Fleischmann, Bereichsleiter Tarif und Vertrieb, MVV Münchner Verkehrs- und Tarifverbund]

- 10.00 Uhr**
- ▶ Hohe Usability für wenig gebundene Kundinnen und Kunden: Idee und Zielsetzung des Projekts
 - ▶ Lohnt sich's? Lessons learned und zukünftige Weiterentwicklung

11.00 Uhr Kaffeepause

Landesweiter offensiver Vertrieb von Jobtickets in Zeiten knapper Kassen

[André Petersen, Referent Tarif und Vertrieb, NAH.SH Nahverkehrsverbund Schleswig-Holstein]

- 11.30 Uhr**
- ▶ 5 Jahre Erfahrungen mit der landesweiten Arbeitsteilung im Vertrieb von Jobtickets
 - ▶ Alle machen, was sie am besten können: Firmenkunden akquirieren und betreuen oder Bestellstrecken perfektionieren
 - ▶ Nutzung der Bereitschaft von Arbeitgebern für Zuschüsse – und was davon gerettet werden konnte

12.30 Uhr Mittagsimbiss und Abreise

