

## Transkript der Audiodatei

### Nächster Halt:

#### VDV-Akademie unterwegs –

Digitalisierung, Transformation, Zukunft des Lernens

### Intro:

Hallo und herzlich willkommen zum Podcast der VDV-Akademie. Der Podcast rund um Weiterbildung und Lernen in der Mobilitätsbranche.

### KI:

Nächster Halt: Die VDV-Akademie unterwegs. Hallo und herzlich willkommen zu einer neuen, etwas besonderen Podcastfolge.

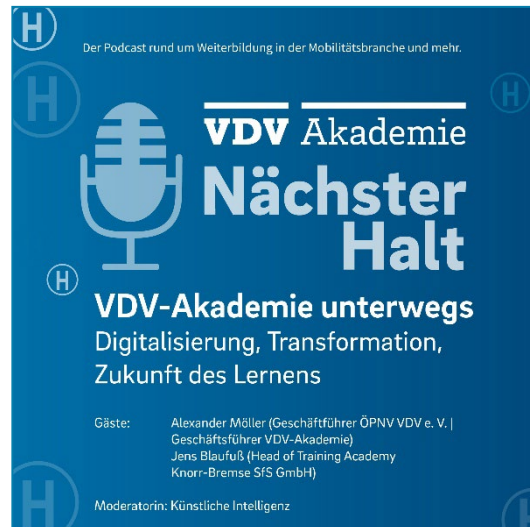
Liebe Zuhörende, ihr hört hier nicht die übliche Stimme unserer Moderatorin, sondern eine KI generierte Stimme. Warum? Unser Geschäftsführer der VDV-Akademie, Alexander Möller, war zu Gast bei Training Academy Rail Services von Knorr-Bremse SFS GmbH und hat sich dort mit Jens Blaufuß, dem Kopf der Training Academy, unterhalten. In diesem Gespräch geht es um Digitalisierung, die Transformation, die Zukunft des Lernens und wie wertvoll persönliche Treffen sind.

Ich, die künstliche Intelligenz, bin also nur dazu da, um im Hintergrund durch das persönliche Gespräch zu führen, ohne dass die Digitalisierung stört.

Was sind eure Gedanken zur Wertschöpfungskette?

### Alexander Möller:

Die Pyramide, die müssen wir mal definieren. Also bei mir ist es so: Du hast das Verkehrsunternehmen, du hast den



Fahrgast und du hast im besten Wortsinn Zulieferer, die Fahrzeuge liefern oder wie ihr Komponenten für Fahrzeuge liefert, die wesentlich sind.

Und was wir, glaube ich, verstehen müssen, ist, wenn wir konsequent vom Endkunden her kommen, vom Fahrgast der Produkte. Wonach richten wir dann die gesamte Wertschöpfungskette aus, um immer wieder diesen Kunden in den Blick zu nehmen.

Also euer Business ist für uns wesentlich, weil ihr sicherstellt, dass es ein sicheres Produkt ist für den Fahrgast. Ich weiß aber nicht, ob in allen Schritten dieser Wertschöpfungskette. Alle, die daran beteiligt sind, verstehen, dass es am Ende einen Endkunden gibt, um den es geht. Es ist kein Selbstzweck. Wir transportieren oder wir stellen ja keine Busse auf die Straße und bringen keine Straßenbahn auf die Schiene, weil wir denken, das gehört zum Stadtbild dazu, sondern wir haben einen Auftrag sozusagen, sogar teilweise oder überwiegend öffentliche Daseinsvorsorge.

Und wo beeinflusst dieser Endkunde dein Geschäft? Also nehmt ihr in den

Trainingsmethoden für deine Produkte, die du anbietest, innerhalb deines Unternehmens oder auch vielleicht für Externe? Wo findet da der Endkunde irgendwo statt? Oder ist das eher so ein abstraktes am Ende der Kette?

**Jens Blaufuß:**

Der Endkunde findet schon statt. Weil wenn du heute die Mitarbeiter unserer Kunden vernünftig schulst, hast du eine ganz andere Werksaufenthaltszeit.

Du hast eine viel schnellere Durchlaufzeit der Fahrzeuge. Das Fahrzeug steht wieder schneller zur Verfügung und du hast das eben schon gesagt: Wir haben einen Auftrag im öffentlichen Verkehr. Nicht wir nicht, aber sinnbildlich gesprochen, eure Kunden. Und dann ist es wichtig, dass sie die Fahrzeuge auch zur Verfügung haben, dass sie die hohe Taktdichte zur Verfügung stellen können. Und gerade das Deutschlandticket hat ja auch gezeigt, dass wir die Taktdichte eher noch verdichten müssen, als dass wir davon weggehen und einen höheren Takt schaffen.

**KI:**

Was denkt ihr über Qualifizierungsangebote und zu digitalen Kompetenzen?

**Alexander Möller:**

Das Deutschlandticket ist ein gutes Beispiel. Also wir haben ein Produkt entwickelt, ein Tarifprodukt.

Und wir stellen fest: Das Angebot, das Verkehrsangebot durch Linienfahrpläne, vielleicht auch durch flexible

Bedienformen, könnte eigentlich für dieses Tarifprodukt noch viel stärker ausgebaut werden.

Gleichzeitig erleben wir aber durch die Finanzierungsprobleme eher, dass wir Angebote rausnehmen, dass wir Leistungen kürzen. Und wenn du sagst, dass durch die durch die Professionalisierung von Trainingsmethoden zur Beschleunigung von Instandhaltungsprozessen, dass das dazu führt, dass wir schneller Fahrzeuge wieder auf die Straße und auf die Schiene bringen, damit wir ein Angebot für die Kunden, für die Fahrgäste entwickeln können. Dran ist es eigentlich ein sehr schöner Anspruch, in den Werkstätten usw. zu sagen: Das was wir hier machen, ist nicht nur sicherheitsrelevant, sondern je nach Qualität und Geschwindigkeit stellen wir eben auch Angebote sicher. Hast du das Gefühl, dass das in meinen Unternehmen, also meine Unternehmen, die Verkehrsunternehmen, dass das auch so ein Blick, dass die Werkstattleute und so das auch so haben diesen Spirit.

**Jens Blaufuß:**

Ich glaube schon oder ich absolut überzeugt, auch aus den Gesprächen heraus, dass die Werkstattleute haben den Spirit. Die Frage ist, was muss ich ändern? Was muss ich generell ändern in der Branche? Und ich finde, ein ganz spannendes Thema ist: Wir starten heute nicht mit dem mit der Ausbildung am ersten Tag des Einstieges, sondern wir starten mit der Ausbildung in der Berufsausbildung.

Ich glaube, ich bin ja selber Industriemechaniker. Ich habe selber in

einem großen Unternehmen gelernt, wie man pfeilt und schraubt. Und mit Sicherheit kann man das heute moderner gestalten. Mit Sicherheit kann man heute hergehen, kann. Nach dem zweiten oder im zweiten Lehrjahr bereits starten und kann Komponenten schulen. Man kann mit dem auch digitalisierte Lerneinheiten einfließen lassen. Ein spannendes Thema ist, warum gebe ich heute nicht einen Mitarbeiter ein Tablet mit auf die Reise, ein Tablet mit?

Ich gebe Ihnen auch die Möglichkeit, E-Learnings zu besuchen, Lernvideos anzuschauen, sich da auch in Leerlaufzeiten auch in der Berufsausbildung gibt es auch bin ich von überzeugt, habe ich selber erlebt. Leerlaufzeiten, wo ich mich dann auch mal mit dem Tablet in die Ecke setzen kann und kann meine Selbstlerneinheit machen. Oder ich schaue mir einfach noch mal wiederholt das Video an und damit lege ich dann schon die Grundlagen: Ich kriege einen Mitarbeiter aus der Berufsausbildung heraus, den ich einfach nur noch Spezialwissen mitgeben muss.

Ich sage nicht, dass er schon eine Systemwartung durchführen kann, Aber er hat grundlegende Kenntnisse von einer Bremse, von einer Klimaanlage, und darin kann ich dann aufsatteln. Die Grundlagen müssen wir schätzen, und die müssen wir heute viel früher setzen.

**Alexander Möller:**

Zumal ja heute jeder, der aus der Schule in die Ausbildung, in unsere Jobfamilien geht, eigentlich sein Wissen komplett digital erlangt hat. Also wenn ich bei unseren Kindern sehe, dass die eigentlich egal ob

Mathe in der Oberstufe oder Jura in der Uni durch Lernvideos usw. sich das meiste ranschaffen. Dann ist das ja total gelernt damit umzugehen. Anders als vielleicht Wir sind ja fast gleich alt. Ich bin ein bisschen älter, habe ich heute gelernt, dass sozusagen wir das noch eher entweder händisch oder theoretisch mit dem Buch gelernt haben. Da ist ja jetzt auch in den Generationen, die kommen, eine ganz andere digitale Kompetenz.

**Jens Blaufuß:**

Ja, da gebe ich dir, gebe ich dir nur teilweise recht, weil wir müssen die digitale Kompetenz fördern. Ich glaube, wir sind heute nicht so weit, dass wir digitale Kompetenz auch so fördern, dass wir sie vollumfänglich nutzen können. Fördern heißt für mich die jungen Menschen lernen sinnvoll mit den Geräten umzugehen. Sie wissen, was man damit auch tun kann. Und wir haben auch eine bestimmte Quote an jungen Menschen, die können solche Geräte gar nicht bedienen. Sie sind damit nicht aufgewachsen.

**Alexander Möller:**

Ist das so?

**Jens Blaufuß:**

Ja, haben wir heute. Ja, habe ich auch heute in meinem Freundeskreis. Die sind wachsen nicht damit auf. So und in den Schulen ist es auch nicht überall so, dass sie mit einem mit dem Tablet arbeiten, sondern du musst digitale Kompetenz schaffen und digitale Kompetenz. Wir haben heute die Chance und die Möglichkeit, digitale Kompetenz zu schaffen. Nur wie schaffen wir die? Wir schaffen die nicht, indem wir etwas

fordern, sondern wir schaffen die, indem wir das Angebot einstellen. Wir sind in einem Supermarkt. Wenn ich heute in einen Supermarkt gehe, kann ich nur das kaufen, was auch im Regal ist. Und wir müssen die digitalen Medien einfach in unser eigenes Supermarktregal stellen.

**KI:**

Was sagt ihr zum digitalen Angebot?

**Alexander Möller:**

Ich erlebe das bei uns so, dass unsere digitalen Lernangebote der VDV-Akademie die werden überall nachgefragt. Und wenn wir aber uns überlegen: Machen wir reine digitale Angebote oder machen wir Hybrid? Und zwar nicht im Sinne von, die Hälfte sitzt im Schulungsraum und die andere Hälfte ist online zu Hause. Sondern wir sagen: Es gibt fünf Module einer Lerngeschichte und drei davon machen wir digital und zwei machen wir persönlich. Dass die Kolleginnen und Kollegen überwiegend das Persönliche total schätzen. Also du hast auch so ein so einen Wunsch nach sozialem Zusammensein beim Lernen. Ist das bei mir branchenspezifisch so in der Welt des ÖPNV oder siehst du das in der Industrie, bei euch auch international? Du bist ja anders als ich ganz international unterwegs. Ist das eine Beobachtung, die du teilst oder sagst du: Nein, Bei uns ist das so, dass wir global eigentlich alles digital machen wollen und können. Also aus Sicht derer, die du schulst.

**Jens Blaufuß:**

Du kannst nicht alles digital machen, du kannst digital sehr, sehr gut unterstützen.

Also wir sind dabei. Wir werden Anfang nächsten Jahres mit der virtuellen Training Academy starten. Das virtuelle Training Akademie heißt für uns: Wir stellen den Endkunden Digital Twins zur Verfügung. Wir stellen den Endkunden Lernvideos zur Verfügung. Wir stellen eine digitale Bibliothek zur Verfügung.

Das heißt, das ist kein Praxistraining. Das ersetzt nicht den Trainer vor Ort in der Werkstatt. Aber der Mitarbeiter hat die Möglichkeit, Dinge noch einmal nachzuschauen, noch mal nachzulesen und die Überlegungen, die wir haben. Dazu habe ich auch mit eurer wunderbaren Catharina letztens im Podcast drüber gesprochen. Wenn du heute Digital Twin nimmst, kannst du in Zukunft auch Checklisten dahinter bauen. Der Mitarbeiter kommt aus einer langen Abwesenheit wieder in seine Tätigkeit hat die Möglichkeit über die virtual Academy sich die Arbeiten im Detail anzuschauen, ruft sich die Checklisten ab und sieht einfach Schritt für Schritt. Was muss getan werden?

Und das ist noch mal, finde ich, selber einen ganz neuen Ansatz, den wir jetzt auch hier verfolgen können. Um auch deinen Kunden dann neue Möglichkeiten zu geben.

**Alexander Möller:**

Erkläre doch mal den Digital Twin. Also du, du hast einen, Du hast ein bestimmtes Fahrzeug und legst ein Digital Twin daneben und guckst präventiv was läuft, was muss ich neben Intervallinspektion machen oder erklär das mal ein bisschen.

**Jens Blaufuß:**

Digital Twin ist im Endeffekt nichts anderes wie eine digitale Abbildung von Bremssystem.

**Alexander Möller:**

Von dem ganz konkreten jeweiligen konkreten Bremssystem.

**Jens Blaufuß:**

Von dem ganz konkreten jeweiligen konkreten Bremssystem, wo ich die komplette Dokumentation der Knorr Bremse hinterlegt habe, wo ich auch bestimmte Prüfabschnitte selber durchlaufen kann. Und du kannst halt auch Du triffst einfach auf den Informationsbutton und dann geht die GDI die Knorr Bremse Dokumentation auf und ich kann es nachlesen.

**KI:**

Welchen Mehrwert haben Veranstaltungen, wie der VDV-Personalkongress?

**Alexander Möller:**

Ihr wart ja bei uns beim Personalkongress und habt euch da auch präsentiert. Ich glaube, ihr habt da auch eine Reihe von guten Gesprächen mit dem Team, aber auch mit euren Endkunden sozusagen führen können. Was nimmst du damit? Was ist da für dich, für deine Arbeit interessant? Warum macht ihr das?

**Jens Blaufuß:**

Es ist wichtig, dass du mit den Kunden im Gespräch bist und dafür eignet sich eine Veranstaltung wie euer Personalkongress

in Dresden letzte Woche wunderbar.

Wenn wir heute. Ich kann Konzepte auf den Markt werfen, kann die auch bewerben, aber die bringen nichts und die Gespräche mit den Kunden nicht. Ich will jetzt nicht sagen, dass ich die Kunden aufsauge, das Wissen von ihnen, aber mich interessiert schon: Was möchte der Kunde, Was ist sein Wunsch? Welche Ideen stehen dahinter? Ich sehe mich ein Stück weit als Problemlöser. Ich habe mich die Woche gestern erst mit dem Kunden unterhalten. Der hat ureigenste Probleme. Und dann kamen wir in ein längeres Gespräch hinein und am Ende sagte er: Es ist cool, du hast die Lösungen. Wir müssen uns jetzt einfach noch mal an einen Tisch setzen und das Ganze noch mal für uns selber aufdröseln. Aber das erfahre ich nur dann, wenn ich mit ihnen reden kann. Also habe ich zwei Möglichkeiten. Die eine ist ich lade mir alle Kunden ein. Nur leider Dein Tag hat auch nur 24 Stunden. Meiner auch nur oder ich gehe raus, stelle mich dann wirklich auch den Kunden zur Verfügung zum Personalkongress. Und ich freue mich auch schon nächstes Jahr auf den nächsten Personalkongress, wo ich den Vortrag halten darf zur Digitalisierung in der Verkehrsbranche.

**KI:**

Was denkt ihr über die Digitalisierung im Bahnbereich?

**Alexander Möller:**

Also wenn man sich mal die Schlagzeilen anguckt, dann haben wir, glaube ich, gerade einen sehr schönen Push beim automatisierten Fahren in der Branche.

Durch die Initiativen Im Rhein Main Verkehrsverbund, in Hamburg, in Berlin, in München. Ich glaube, wir haben eine ganz gute Digitalisierung durchs Deutschlandticket, weil wir das ja nicht mehr als Papierticket anbieten, sondern als als Mobile oder als intelligente Chipkarten-Lösung. Wenn ich angucke präventive Instandhaltung, jedenfalls im Busbereich digital, bin ich nicht sicher, wie gut wir sind. Ich gucke da, aber das ist vielleicht auch mein Job ein bisschen positiv drauf. Jetzt bist du ja viel mehr an der Front.

**Jens Blaufuß:**

Wichtig ist, glaube ich, hier auch noch einmal zu sagen: Wir gehen jetzt erst in den Weg rein und diese Wege, die tun weh. Ich merke das selber bei mir. Es ist nicht leicht. Wir haben mit dem kleinen Team in Indien um Mansi herum eine sehr gute Basis. Nur die müssen auch sehr viel Pionierarbeit machen.

**Alexander Möller:**

Das ist ja das Problem, wenn man mit euch Profis spricht. Ihr guckt da anders drauf. Ich weiß, bei uns in der Branche ist, ist, wenn ich sehe Kölner Verkehrsbetriebe in der Instandhaltung im Bereich 3D Drucker. Ja, das ist echt beachtlich. Da reden wir nicht so drüber, weil wir so hohe Qualitätsprobleme haben, dass wir nicht wollen, dass die Leute denken, das ist fancy und die machen ihr Kerngeschäft nicht. Dabei ist das Kerngeschäft aber wir sind aus einer so mittel veränderungsbereiten Branche, finde ich, sind wir heute viel, viel weiter.

**Jens Blaufuß:**

Wenn man mit uns Profis spricht. Man muss uns Profis sprechen lassen und zuhören. Was ich meine, wir brauchen viel mehr noch meine. Man braucht da noch viel mehr noch mal eine Bühne, wo man einfach dann auch über diese Thematiken sprechen kann.

**Alexander Möller:**

Aber da finde ich, und das ist, glaube ich, der Mindset Change so. Da finde ich, ist uns extrem viel gelungen. Also wenn ich mir angucke, das ist jetzt nicht euer Kerngeschäft, aber Mobility Move, ehemalige Elektrobus Messe ist heute im Grunde ein Booster jedes Jahr auf diese Digitalisierungs-, KI-Themen zu gucken. Wenn ich mir angucke, das kommt ja aus meinem Kollegen Martin Schmitz Geschäftsführung Technikbereich da ist, da ist so viel Bühne gegeben und da findet auch irgendwie mit 1500 Gästen, mit 120 Ausstellern und so.

Wenn ich mir angucke, was in unseren Verwaltungsräten an Diskussionen stattfindet zu dem Thema, wo wir jetzt auch sagen, wir müssen immer wieder gucken, dass wir Industrie-Impulse kriegen. Ja, ihr seid unsere Lieferanten und wir müssen immer Vergaberecht und so einbehalten. Aber die Diskussion auf beiden Seiten, gerade auch mit Herstellern. Da sind wir schon in einem ganz starken Dialogprozess. Ich finde was anderes. Also du hast eben sehr schön differenziert mit dem Zuhören. Wir brauchen eine Bühne, man muss zuhören.

Ich will was Drittes sagen. Man muss aus dem Gehörten auch was machen. Und deshalb würde mich mal interessieren,

wenn du jetzt im Dialog bist mit meinen Mitgliedern oder in der Akademie mit meinen Kunden.

Wie groß ist denn die Veränderungsbereitschaft, nicht nur zu sagen ich gehe ins Digitale, sondern ich. Ich schalte auch analoge Angebote ab. Also ich sage mal ein Beispiel, das nicht aus deiner Welt ist: Wir führen gerade die Diskussion: Wie sparen wir im Vertrieb gegenüber dem Endkunden, dem Fahrgast wirklich Geld ein?

Das ist bewusst ein Beispiel, nicht aus deiner Welt, wenn du jetzt darauf guckst. Mein Eindruck ist das sagst du auch. Es gibt eine, es gibt einen stärkeren Digitalisierungsmove, aber haben wir auch die Kraft, in unserer Welt, die du kennst, zu sagen wir, wir bauen gleichzeitig analoge Angebote ab? Oder gibt es immer noch ein Problem, wenn es ein Problem ist, wegen der Kosten so parallel, analog und digital zu machen, also auch bewusst im Lernbereich ja?

**Jens Blaufuß:**

Drei Antworten. Erstmal das, was du eingehend gesagt hast mit den mit dem wir haben die Messen, wo wir präsentieren und so ja.

**Alexander Möller:**

Wo wir diskutieren.

**Jens Blaufuß:**

Wo wir präsentieren, diskutieren, wo wir gesehen werden. Das können wir nennen wie wir wollen.

Ja, ist aber in meinen Augen nicht so sinnvoll wie ein vernünftig platzierten

Beitrag, zum Beispiel auf einem Personalkongress, wo die Entscheider für Bildungsdienstleistungen direkt im Raum sitzen. Da kann man noch mal ganz anders das Ganze platzieren. Warum tun wir manchmal nicht zwingen? Wenn wir heute hergehen, wenn wir heute hergehen und gehen in bestimmte Geschäfte oder steigen bestimmte Verkehrsmittel ein? Kauf mal im Flugzeug einen Kaffee und versucht, ihn mit Bargeld zu bezahlen. Du wirst keinen Kaffee bekommen, weil sie wollen kein Bargeld. Sie haben uns aber gezwungen. Es gab keine große Plakatserie: In drei Wochen stellen wir um. Wir haben keine vier Wochen Doppelnutzung gehabt. Du kannst jetzt mit Bargeld bezahlen. Und mit Karte? Nein, Es hieß :Stopp! Du willst einen Kaffee? Wir akzeptieren! Und so muss man es dann im Trainingsbereich dann irgendwann auch mal so sehen. Indem ich einfach mal hergehe und sage okay, wir haben ein z. B. ein Grundlagentraining. Wir bieten ein Grundlagentraining an, aus unseren Erfahrungen heraus ist es so Reisekosten sind auch ein Budget, was sehr begrenzt ist. Die Kunden wollen zum Grundlagentraining nicht in ein Servicecenter kommen, in ein Trainingscenter kommen. Sie haben aber vielleicht auch manchmal nicht die Masse an Mitarbeitern zu schulen, dass es sich lohnt, einen Trainer dort hinzuschicken.

Wir schneiden das Angebot an und sagen: Okay, wir haben ein Grundlagentraining, aber wir haben das Grundlagentraining drei, viermal im Jahr einfach nur online. Wir sitzen gerade in einem Fernsehstudio. Wir haben es uns angeschaut. Wie viele Kameras haben wir hier hängen? Sechs

Stück sind es gerade, die hier im Raum sind, die fest angebracht sind.

Wir haben die Möglichkeit, heute digitale Formen zu nutzen. Dann einfach sagen wir Schluss jetzt: Wir schalten um, wir schalten um von dem, von dem wir sitzen, alle in einem Raum, sondern wir schalten um auf Onlineformat. Nur. Und jetzt können wir wieder dahin, wo wir ganz am Anfang schon mal waren. Dafür muss ich Voraussetzungen schaffen.

**KI:**

Welche Gedanken habt ihr zur Entwicklung von Prozessen mit künstlicher Intelligenz?

Memo an mich: Gut zuhören bei dieser Frage!

**Alexander Möller:**

Ich habe jetzt so eine KI-Schulung bei einem Anbieter gemacht, weil ich wirklich ganz schlecht bin darin und der sich vorher angeguckt hat. Was kann der Möller? Wenig. Also muss er das und das kriegen. Ich kann ja alles digital machen, aber es gibt einen Rest, wo meine Kunden sagen Das musst du hinkriegen. Die müssen abends zwei Kisten Pils wegziehen können.

**Jens Blaufuß:**

Die KI zum Beispiel. Nur mal als Beispiel. Ein ganz kurzer Schwenk: Die KI kann kein technisches Training ersetzen, auch kein, auch kein technisches Handbuch ersetzen. Überhaupt nicht.

Die KI ist irgendwo in der Verwaltung unterwegs. Die KI kann mir auch helfen, wie ich zum Bahnhof komme und kann mir

dann kann mir erzählen, was die Hauptstadt der Slowakei ist, wenn ich einen Hänger habe. Aber mehr geht da momentan in meinen Augen nicht rein. Und da gab es auch einen sehr interessanten Beitrag bei euch, wo jemand im Selbstversuch mit der KI zusammen einen Fehler am Roller beheben wollte und am Ende sich einen eigenen Bausatz für den Roller gebaut hat. Aber mal komplett auseinander und wieder zusammen. Hätte man auch einfacher kriegen können, war am Ende des Tages das Resultat. Du schaffst doch mit der Digitalisierung im Endeffekt erstmal nur die Grundlagen für Spezialwissen, das Thema hatten wir vorhin schon, brauchst du immer einen Trainer vor Ort dann, der das auch den Leuten beibringt. Und dann hast du auch die Menschen, den menschlichen Bezug, dass die Leute sich austauschen können, dass sie sich auch gegenseitig coachen können. Auch unsere Trainer leben vom Gespräch.

**Alexander Möller:**

Jetzt mach ich doch noch einen inhaltlichen Punkt, weil das ist, das hat mich in den letzten Wochen total bewegt, dieses Thema Rekrutierung online oder digital.

Weil meine These ist ja natürlich, am Ende musst du gucken, passt jemand ins Team und das kannst du nicht digital erkennen, auch nicht in der Videokonferenz und auch nicht nach Aktenlage, die du digital kriegst. Aber die Auswahl aus 150 Bewerbungen zehn rauszuziehen und zwar nicht, indem jemand so einen Bias in sich trägt, sondern nach objektiven Kriterien. Das durch eine KI zu ziehen und zu sagen: Such mir die zehn raus, die am besten passen. Das finde



ich einen solchen Luxus. Das finde ich so super, weil du da bestimmte Punkte, die du selber in dir trägst, ausschließt, sondern nach einer sehr kühlen Logik gehst. Am Ende guckst du dir zehn persönlich an und entscheidest dich für die Frau, den Mann, der am besten ins Team passt und zu dir passt. Aber ich finde, das ist ein super Beispiel, wo wir etwas nutzen können, um von eigenen Vorurteilen behaftet frei, unterstützende Prozesse zu bekommen.

**Jens Blaufuß:**

Kann ich dir leider nur bedingt Recht geben, weil, ich sage einfach, ich kann im Gespräch erst merken, ob ich den Menschen auch entwickeln kann. Ich habe in meinen, in meinem Leben auch einige Menschen einfach mitnehmen dürfen, auch ein Stück weit auch entwickeln können. Ich habe richtig, richtig coole Vorstellungsgespräche geführt.

Ich, mein bestes Beispiel ist immer mein bestes Beispiel ist immer: Wir suchen eine Mitarbeiterin in Indien oder einen Mitarbeiter in Indien und du kriegst irgendwann einfach Lebensläufe zugeschickt und jo, die können alle Deutsch. Steht hier. Die haben irgendwo alle in der Digitalisierung gearbeitet. Dann habe ich gesagt okay: wir stellen jetzt mal eine Matrix auf, eine Bewertungsmatrix und dann fangen wir an, wir nehmen Zähne und tun mit ihnen sprechen.

Acht von den zehn Gesprächen waren in der Regel nach 15 Minuten beendet. Beim neunten habe ich gesagt okay, kann ich mir sehr gut vorstellen, hat fast eine Stunde gedauert und dann kam das zehnte und das kann KI nicht.

**Alexander Möller:**

Keine Frage.

**KI:**

Was denkt ihr zur Zukunft der Digitalisierung?

**Alexander Möller:**

Das führt mich aber zu meiner letzten, zu meinem letzten Thema, was ich gerne mit dir besprechen möchte. Und das ist das Thema der Perspektive nach vorne.

Wir haben heute festgestellt, wir haben ungefähr noch 16 Jahre bis zum Eintritt ins betriebliche Rentenalter. Wo siehst du uns denn eigentlich?

Also sowohl hinsichtlich von digitaler Bildung, digitalem Training. Wenn wir beide aufhören zu arbeiten, was ist denn dein Wunsch? Wo wir bei dem Thema Digitalisierung, ja. Ich weiß gar nicht, ob beim digitalen Lernen oder bei der gesamten Branche. Wo würdest du da gerne sein?

**Jens Blaufuß:**

Ein spannendes Thema, was man, glaube ich auch so nicht, was man so nicht beantworten kann. Bestimmte Dinge sind fertig entwickelt.

Also ich glaube, die Endgeräte mäßig wird sich nicht mehr viel tun, was das ganze Thema Lernen betrifft. Auch die Akzeptanz in dem Lernen betrifft, werden wir sehen. Da sind wir gerade an einem Punkt, wo es in den nächsten 12 bis 24 Monaten sehr interessant wird. Schaffen wir es oder wollen wir in dem Weg, den wir die letzten zehn Jahre beschritten haben, weiter bestreiten? Das werden wir sehen. Das ist

eine Sache, die kann ich dir heute nicht beantworten.

**Alexander Möller:**

Und wenn du jetzt Du nutzt ja selber, du bist ja viel unterwegs, Du nutzt ja selber auch öffentliche Mobilität, wenn du als Kunde da drauf guckst, was wünschst du dir da?

**Jens Blaufuß:**

Dass das Ganze noch mehr miteinander verwächst. Dass wir noch da einfach mit einem digitalen Ticket von A nach B fahren können, was nicht immer gleich das Ticket ist. Was vielleicht auch der normale Einzelfahrausweis.

**Alexander Möller:**

Ich finde das sehr schön, dass du so realistische Ansprüche und Wünsche formulierst, weil ich finde, dass wir nach Corona und seit 22, 23 eigentlich auf genau diesem Transformationspfad sind. Generationenübergreifend sind wir so weit, dass wir digitale Angebote echt voll ausnutzen können, um unser Leben einfacher zu machen. Und das ist vielleicht auch der Schluss. Das gilt auch für die Möglichkeit, permanent dann digital basiert zu lernen für unsere Jobs. Und zwar egal, was für ein Job. Wir sind alle irgendwie Rädchen in der öffentlichen Mobilität. Dass man permanent lernen kann und dann lernen kann, wenn einem danach ist. Das kennen wir ja auch. Wir lernen ja auch nicht 24 Stunden gerne, sondern es gibt Phasen, da haben wir Bock, irgendwas Neues zu lernen und manchmal wollen wir auch einfach in Ruhe

gelassen werden.

**Jens Blaufuß:**

In einem Punkt mag ich dir nicht ganz recht geben, gerade was das ganze Thema Personal Recruiting betrifft. Ja, wir können Personal zum Teil darüber rekrutieren. Es ist ein wunderbares. Digitalisierung ist ein wunderbares Hilfsmittel, aber es gibt. Am Ende des Tages ist wichtig, dass wir uns in die Augen schauen, dann auch beim Rekruten und auch die Hand geben. Wir können vieles mit der Digitalisierung. Wir können Kaffee kaufen, haben heute gelernt, wir können online Trainings machen, wir können Digital Twins uns anschauen, Checklisten bauen. Aber am Ende des Tages sind wir immer noch Menschen.

Wir zwei hätten dieses tolle Gespräch nicht virtuell führen können. Wir wären irgendwo immer wieder abgelenkt gewesen. Dein Handy wäre gegangen, mein Handy wäre gegangen. Niemand wäre auf die Idee kommen, so einen Raum. Vorneweg ein Kaffee, Handy auf Flugmodus. Wir zwei sprechen mittlerweile seit einer Stunde. Das auch mit der Digitalisierung. Wir müssen schauen. Also Digitalisierung, ja, wir müssen sie treiben. Wir müssen sie da treiben, wo sie wichtig ist. In der Weiterbildung, in bestimmten Prozessen, nicht nur im Verkehr. Da gibt es noch viele andere auch. Aber am Ende des Tages ist auch wichtig, dass man sich die Hand gibt. Und das war mein Schlusswort für heute. Digitalisierung ja, aber nicht zu jedem Preis.

**KI:**

Lieber Alexander, lieber Jens, vielen Dank für das Gespräch. Ich würde sagen, ich als künstliche Intelligenz kann euch in Zukunft zwar eine große Hilfe und ein nützliches Werkzeug sein, aber es braucht niemand aus der Branche Sorgen zu haben, dass ich jemanden ersetze.

**Outro:**

Bei Fragen und Anmerkungen sind wir unter [podcast@vdv-akademie.de](mailto:podcast@vdv-akademie.de) erreichbar.