

Der Fernbusmarkt in Deutschland Ein Strategieworkshop



Die Neuorganisation des Fernbusmarktes hat bereits begonnen

Schon jetzt werden vermehrt Genehmigungen innerhalb des bestehenden stark regulierten Rechtsrahmens erteilt. Ein Zeichen gradueller Marktöffnung.

Gleichzeitig wird der Rechtsrahmen, insbesondere das Personenbeförderungsgesetz (PBefG) und das Allgemeine Eisenbahngesetz (AEG), bereits mit einem Fokus auf Freigabe des Fernbusverkehrs modifiziert. Angesichts dieser Entwicklungen baut insbesondere die Deutsche Bahn AG ihr Angebot weiter aus.

Unternehmen, die einen Markteintritt planen, aber auch Aufgabenträger und Regieorganisationen, sollten sich jetzt fundiert über Eintrittsstrategien, anstehende Gesetzgebungsprozesse sowie die sich ergebenden Möglichkeiten und Konsequenzen informieren.



Hohe Umsatzpotenziale im deutschen Busfernverkehr

Der Markt für Fernbuslinien ist in Deutschland gegenwärtig unterentwickelt – insbesondere aufgrund des bestehenden Rechtsrahmens.

Das PBefG stellt derzeit eine erhebliche Markteintrittsbarriere dar. Nur vergleichsweise wenige Linien werden angeboten. Dies sind hauptsächlich Flughafenanschlüsse sowie Verbindungen von und nach Berlin. Den Markt dominieren die Tochterunternehmen der Deutschen Bahn AG.

Doch auf den bestehenden Verbindungen erzielen Fernbuslinien bemerkenswerte Modal-Split-Anteile. Zwischen 20 und 40% sind hier möglich, wenn adäquate Preis-Leistungskombinationen bereitgestellt werden. Dies zeigt, dass der Fernbusmarkt bereits im existierenden Rechtsrahmen vielfältige, neue Potenziale bietet:

→ **Verbindungen zwischen Mittel- bzw. Oberzentren und Metropolen**

Die Bahn hat viele Fernverbindungen ausgedünnt bzw. eingestellt, doch für diese Strecken gibt es bisher kaum Alternativangebote.

→ **Flughafenanschlüsse**

Existieren bisher nur für wenige, ausgewählte Regionen.

→ **Anbindung touristisch attraktiver Regionen**

In Deutschland sind diese bisher oft nur mit dem Pkw erreichbar.

Fernbusse können in allen Bereichen durch Ihren Komfort eine sinnvolle und angenehme Alternative bieten. Ein enormes Umsatzpotenzial liegt in diesem zu erwartenden Markt.



Strategie-Workshop

Unser eintägiger Strategie-Workshop bietet eine kompakte Einführung in alle strategischen Aspekte, die Sie für Ihren Eintritt in den Busfernverkehrsmarkt in Deutschland benötigen.

Der Workshop richtet sich an Entscheidungsträger aus dem Betreibermarkt der Bus- und Bahnunternehmen, bzw. Aufgabenträger- und Regieorganisationen sowie an Investoren und Marktanalysten.

Themen

1. Wie stellt sich der existierende und der zukünftige Fernbusmarkt dar?

- Entwicklung, Trends und Prognosen des Personenverkehrs nach Verkehrsträgern
- Wirtschaftliche Situation und Aussichten im Buslinienfernverkehr
- Stakeholder und Marktteilnehmer
- Potenziale des Buslinienfernverkehrsmarktes

2. Wie wirkt sich der aktuelle und vor allem der zu erwartende Rechtsrahmen auf Ihr Geschäft aus?

- Existierender Rechtsrahmen (insbesondere PBefG), Genehmigungsverfahren und institutionelle Zuständigkeiten
- Analyse und Bewertung der gegenwärtigen politischen Diskussion und ihrer Auswirkungen (z.B. Referentenentwurf zur Anpassung von PBefG und AEG)

3. Einstieg in Ihr Business Case Szenario: Strategische Analyse

- Marktsegmente
- Wettbewerbssituation
- Qualitäts- und Preisstrategien
- Marktpotenziale für verschiedene Liberalisierungsszenarien

4. Ansätze für Ihre Markteintrittsstrategien

- Horizontal: Akquisitionen, Kooperationen, internes Wachstum
- Vertikal: Infrastrukturzugang, Vertriebskonzepte und Kooperationen mit lokalen Busanbietern/Behörden



Veranstaltungsdetails

- Der Strategieworkshop umfasst eine ganztägige Schulung.
- Der Strategieworkshop findet wahlweise in Ihrem Unternehmen bzw. im IGES Institut in Berlin statt.
- Auf Wunsch kann die Veranstaltung auch an einem anderen Ort Ihrer Wahl durchgeführt werden.
- Die Teilnahmegebühr beträgt 2.500 EUR zzgl. MwSt. für bis zu fünf Teilnehmer.
- Zusätzliche Teilnehmer sind für 500 EUR zzgl. MwSt. pro Person möglich.
- Workshopunterlagen für jeden Teilnehmer sind im Preis inbegriffen.
- In die Workshopagenda werden Ihre individuellen Anliegen gezielt eingebunden.
- Für die Interaktion zwischen Teilnehmern und Referent ist ausreichend Zeit berücksichtigt.

Positionieren Sie sich richtig

Für Sie als Busbetreiber stellen wir die Randbedingungen und möglichen Potenziale auf dem neuen Fernbusmarkt vor und helfen Ihnen, sich jetzt für Ihren Markteinstieg gut zu positionieren.

Chancen nutzen – Risiken absichern

Wenn Sie als privates oder kommunales Unternehmen bereits im Linien- oder Gelegenheitsverkehr tätig sind, zeigen wir Ihnen Chancen, Ihren Markt auszuweiten oder gegen Risiken abzusichern.



Weiterführende Beratung

IGES bietet neben diesem Strategieworkshop fundierte Analysen und Konzepte für Ihr Unternehmen. Gemeinsam mit Ihnen planen wir Ihren Markteintritt in den deutschen Buslinienfernverkehr bzw. helfen Ihnen, sich prospektiv auf die Marktveränderungen in Ihrem Umfeld vorzubereiten.

Beratungsleistungen umfassen insbesondere:

1. Entwicklung und Bewertung von Strategien Ihres Markteintritts

2. Unterstützung bei der Erstellung Ihres Businessplans

- Identifizierung und Bewertung von Marktsegmenten, Chancen und Risiken
- Entwicklung und Bewertung von Qualitäts- und Preisstrategien
- Prognosen für Umsätze und Kosten
- Entwicklung Ihres Betriebskonzeptes

3. Vorbereitung und Begleitung des Genehmigungsverfahrens

- Erstellung eines Leitfadens für das Genehmigungsverfahren
- Klärung institutioneller Zuständigkeiten und Abläufe des Genehmigungsverfahrens
- Checkliste für kritische Faktoren (z.B. Besitzstandsschutz u.ä.)
- Vorbereitung notwendiger Dokumente etc.



Unsere Expertise für Ihren Erfolg

Der Strategieworkshop wird unter Leitung und Konzeption von Dr. Andreas Brenck und Christoph Gipp durchgeführt.

Dr. Andreas Brenck ist Experte im Bereich der Regulierung von Verkehrsmärkten und der Gestaltung von Regulierungsinstrumenten für Verkehrsinfrastrukturen. Er berät zu diesen Themen unter anderem die Bundesnetzagentur sowie die Monopolkommission. Dr. Andreas Brenck hat am Institut für Verkehrswissenschaft der Universität Münster promoviert. Vor seiner Tätigkeit im IGES war Andreas Brenck als Gastprofessor an der TU Berlin und der TU Bergakademie Freiberg tätig.

Seine weiteren Arbeitsschwerpunkte umfassen neben verkehrsökonomischen Fragestellungen (Angebots- und Preisgestaltung, Vertragsdesign u.a.) insbesondere Fragen der Planung, Organisation und Finanzierung netzgebundener Infrastrukturen, ebenso wie der Abfallwirtschaft, der Wasserversorgung und -entsorgung sowie der Verkehrsinfrastruktur.

Christoph Gipp ist Experte für die strategische Entwicklung, Planung und den erfolgreichen Betrieb von Personenverkehrsangeboten des Fern- und Nahverkehrs. Herr Gipp leitet den Bereich Mobilität des IGES Instituts. Davor war er als Leiter des Bereiches Verkehrs- und Betriebsberatung sowie als Regionaldirektor für die Region Amerika im Hause DB International GmbH, einem 100%-igen Tochterunternehmen der Deutschen Bahn AG, tätig.

Die Beratungsschwerpunkte von Christoph Gipp liegen in den Bereichen der Entwicklung strategischer Leitbilder in der Verkehrsplanung sowie in der Angebotsoptimierung und Betriebsplanung im straßen- und schienengebundenen öffentlichen Verkehr. Durch seine langjährige Erfahrung in nationalen und auch internationalen Forschungs- und Beratungstätigkeiten betreibt er ebenso maßgeblich die wirtschaftliche bzw. rechtliche Betrachtung bei der Entwicklung flexibler und konventioneller Angebote im Personenverkehr.

Bitte kontaktieren Sie uns gerne für individuelle Absprachen, inhaltliche Fragen und Wünsche:

Christoph Gipp

Telefon +49 30 230 809 589

fernbus@iges.de

Faxreservierung

Bitte senden an +49 30 230 809 11

Hiermit buche ich verbindlich:

- Stategieworkshop eintägig
 - Bis zu fünf Teilnehmer 2.500,- EUR
 - Mehr als fünf Teilnehmer 500,- EUR pro Person
- Wir werden mit ____ Personen anwesend sein.

Wunschtermin _____

Alternativtermin _____

VERANSTALTUNGORT

- In Ihrem Unternehmen (zzgl. Reisekosten des Trainers)
- Im IGES Institut, Berlin
- An einem dritten Ort
(zzgl. Locationgebühren, Reisekosten des Trainers)

Bitte gewünschten Ort angeben

WEITERE WÜNSCHE ODER FRAGEN

Datum/Firmenstempel/Unterschrift

Faxreservierung

Bitte senden an +49 30 230 809 11

IHRE KONTAKTDATEN

Firma

Titel

Vorname

Nachname

Ihre Funktion

Straße / Nr.

PLZ / Ort

Telefon

E-Mail



IGES

IGES Institut GmbH
Friedrichstraße 180
10117 Berlin

Telefon +49 30 230 809 0
www.iges.de