

Touristische Reaktivierung der Eifelquerbahn

**Potenzialanalyse im Auftrag der
Natur- und Geopark Vulkaneifel GmbH**

Vorstellung der Ergebnisse am 22.12.2016



1) Einführung

a) Ausgangspunkt

b) Auftrag/Aufgabenstellung

2) Analyse der Situation

a) Angebot und Nachfrage

b) Betrieb und Finanzierung

c) Vergleichbare Angebote

3) Angebots- und Attraktivitätskonzept

a) Alleinstellung und Authentizität

b) Nachfrageprognose

c) Betrieb und Wirtschaftlichkeit

Auftragnehmer: BTE

- **Tourismus- & Regionalberatung seit 1989**
- **Erfahrungen aus > 600 Projekten**
- **15 Mitarbeiter an den Standorten Berlin, Hannover & Eisenach**
- **Consultant mit Bandbreite**
 - Destinationsentwicklung, touristische Konzepte
 - Beratung in Großschutzgebieten
 - Fachbeiträge zu Planungs- und Genehmigungsverfahren
 - **Machbarkeitsstudien, Wirtschaftlichkeitskonzepte**
 - Potenzialanalysen, Fördermittelbeantragung
 - Marketing & Markenentwicklung, PR-Konzepte
 - Tagungen, Moderation & Coaching
- **seit 2008: zertifiziert gemäß Service Qualität Deutschland**



TOURISMUS- UND REGIONALBERATUNG
Berlin ■ Hannover ■ Eisenach



ServiceQualität
DEUTSCHLAND

Projektleitung und Bearbeitung

Harald Geißler (BTE)

- Senior Consultant; Dipl.-Geogr. Universität Stuttgart
- seit 1993 bei BTE, seit 1998 Bereichsleitung Machbarkeitsstudien
- Schwerpunkte:
 - Machbarkeitsstudien und Potenzialanalysen inkl. Angebots- und Attraktivitätskonzepte,
 - Betriebs- und Wirtschaftlichkeitskonzepte inkl. Businesspläne
 - Vorbereitung der Fördermittelakquisition
- Themenfelder:
 - Besucherzentren und Ausstellungen
 - regionales kulturelle Erbe
 - Freizeit-, Sport- und Ferienanlagen
 - Gastronomie und Beherbergung
 - Umweltbildung und Naturerlebnis



Harald Geißler

1a) Ausgangspunkt - Rückblick

Charakteristika und Historie der Eifelquerbahn

- **1895:**
Eröffnung der Verbindung zwischen Andernach und Gerolstein
 - als regionale Erschließung der Eifel
 - als Verbindung zwischen linker Rheinstrecke und Eifelstecke (Köln-Trier)
- **1991:**
Einstellung des Zugverkehrs zwischen Gerolstein und Kaisersesch
 - aufgrund geringer Fahrgastzahlen im täglichen Verkehr
 - aufgrund schlechtem Zustand der Strecke
- **ab 2001-2012:**
 - Reaktivierung der Eifelquerbahn als saisonale touristische Bahn
 - zunächst ab Gerolstein bis Ulmen (36 km),
 - später bis Kaisersesch (nun 51,4 km)
dort Anschluss an Regionalbahn nach Andernach (linke Rheinstrecke)
- **2013**
 - Einstellung des touristischen Betriebs aufgrund akutem Sanierungsbedarf

1a) Ausgangspunkt - Ausblick

Aktuelle Situation der Eifelquerbahn

- **Perspektive auf Fördermittel zur Sanierung der Strecke**
 - Ziel: Reaktivierung des touristischen Betriebs
 - Sanierungskosten von rd. 20 Mio. € für touristischen Betrieb damit deutlich niedrigere Sanierungskosten als für RP-Takt mit Ausbau für höhere Geschwindigkeit, durchgängig beschränkte Übergänge etc.
- **Voraussetzungen für die Förderung**
 - Nachweis der Wirtschaftlichkeit des Betriebs
 - Nachweis der touristischen Bedeutung des Betriebs
- **Herausforderung**
 - die Nachfrage für die „neue“ touristische Verbindung soll/muss höher sein als in der Vergangenheit,
 - der Zuschussbedarf muss geringer sein als in der Vergangenheit,
 - allein mit Marketing (Bewerbung, Pakete, Aktionstage etc.) kann eine deutliche Attraktivitäts- und Nachfragesteigerung nicht erreicht werden

1b) Aufgabenstellung

Entwicklung eines erfolversprechenden Angebots- und Attraktivitätskonzepts für die Wiederaufnahme der Verbindung

- **Analyse der Situation im zurückliegenden Betrieb (bis 2012)**
 - Ableitung der Stärken und Schwächen
 - Ableitung der Ansatzpunkte für größeren Erfolg
- **Recherche von Referenzbeispielen für touristischen Bahnbetrieb**
 - Ableitung von Maßnahmen und Strategien für die Eifelquerbahn
- **Konzeptentwicklung**
 - Beschreibung der Angebotsidee
 - Definition der Anforderungen für Erfolg
- **Überschlägige Nachfrage- und Wirtschaftlichkeitsprognose**
 - Nachfrageprognose auf Basis des Einzugsgebiets
 - überschlägige Betriebsergebnisprognose für das erweiterte Angebot

2a) Analyse Schienenbus



- **Kennwerte (2012) zum Bahnbetrieb mit dem Schienenbus**
 - **Wochenendverkehr** von 01. Mai bis 28. Oktober
 - jeden Sa, So. und Feiertag 5 Fahrten je Richtung
 - 4x Gerolstein–Kaisersesch, 1x Gerolstein–Ulmen – und zurück
 - 10 Fahrten/Tag an 57 Tagen, insgesamt rd. 570 Fahrten
 - **Werktagverkehr** von 01. Juli bis 31. August
 - von Montag bis Freitag 3 Fahrten je Richtung zwischen Gerolstein und Ulmen
 - 6 Fahrten/Tag an 45 Tagen, insgesamt rd. 270 Fahrten
 - **insgesamt ca. 13.600 Fahrgäste an 102 Tagen**, davon
 - 70% an Wochenenden und Feiertagen (Ø 168 Fahrgäste/Tag)
 - 30% an Mo-Fr von 1. Juli – 31. Aug. (Ø 90 Fahrgäste/Tag)
 - 9,4% Fahrgäste mit Fahrrädern (Ø 12,5 Fahrräder/Tag)

2a) Analyse Dampfsonderzüge

- **Kennwerte (2012) zu den Fahrten mit Dampfsonderzügen**
 - von 01. Juli bis 31. August jeden Mittwoch Gerolstein-Ulmen und zurück
 - Abf. 10:50 – Ank. 12:10; Start Rückfahrt 16:20 – Ank. 17:30
 - plus Zwischenfahrt Ulmen-Daun-Ulmen (ca. 1 Std. Aufenthalt)
 - 9 Fahrtage, insgesamt 18 Fahrten
 - **insgesamt ca. 3.550 Fahrgäste an 9 Tagen**
 - entspricht durchschnittlich 393 Fahrgästen/Tag
 - höchster Wert: 890 Fahrgäste, niedrigster Wert: 99 Fahrgäste

2a) Analyse Gesamtangebot

- **Insgesamt rd. 17.150 Fahrgäste (2012) an 102 Tagen**

(Hinweis: Die Werte in den Vorjahren variieren nur geringfügig)

- davon rd. 79% mit dem Schienenbus, rd. 21% mit 9 Dampfsonderfahrten
- Die Nachfrage ist an WE&F-Tage knapp 3x höher als an Mo/Di/Do/Fr (WE: Urlaubsgäste + Kurzurlauber + Tagesausflügler)
- Dampf und Schienenbus erzielen zusammen (9x Mi) rd. 30% der Fahrgäste

	Tage	Fahrgäste	
		Anzahl	Anteil
WE & F	57	9.551,00	55,7%
Mo-Fr	45	4.062	23,7%
Schienenbus	102	13.613,0	79,3%
Dampf	9	3.543	20,7%
Gesamt	102	17.156	100%
SB-Mi (Begl. D.)		1.674	
Dampf + SB-Mi		5.217	30,4%
Mo/Di/Do/Fr		2.388	13,9%

2a) Fokus Dampfsonderfahrten

■ Hohe Bedeutung der Dampf-Sonderfahrten

- an den 9 Mittwochen mit Dampf-Fahrten
 - höchste Tages-Fahrgastzahl der Schienenbusse (als Begleitung)
 - 30,4% der Fahrgäste/J. (S-Bus & Dampf), durchschnittlich 580 Fahrgäste
 - Dampfsonderfahrten sind eine besondere Attraktion und ziehen ein breites Publikum, in der Verknüpfung sind auch Schienenbus-Fahrten interessant
 - die Fahrten mit historischen Schienenbus werden im Alltag **bislang nicht** als besondere/herausragende Attraktion bewertet

■ Ein Ausbau der Dampf-Sonderfahrten ist ggf. wünschenswert, steht aber nicht im Kern des zu erarbeitenden Konzepts

- die Aufmerksamkeit und Nachfrage für Schienenbus-Fahrten würde steigen, aber die Rentabilität der Dampf-Sonderfahrten würde sich verringern (Nachfrageverteilung bei gleichen Kosten)
- es ist offen, ob und wie lange ein Ausbau der Dampf-Sonderfahrten von den Vereinsmitgliedern geleistet werden kann
- Ziel ist die Wiederaufnahme des touristischen Regelverkehrs, erforderlich ist die Steigerung der Attraktivität des Schienenbus-Verkehrs

2a) Struktur der Fahrgäste

■ **Einschätzung zur Struktur der Fahrgäste des Schienenbusses**

(Quelle: Uli Klaas, 2. Vorsitzender Eifelbahn e. V. Gerolstein)

- **Hauptmotiv** der Fahrgäste für die Fahrt mit dem Schienenbus
 - für rd. 15% ist das Hauptmotiv "Mobilität" (von A nach B)
dies sind insbesondere Fahrradfahrer (Transfer von Gerolstein nach Daun)
 - für jeweils rd. 40-45% sind die Hauptmotive "Erlebnis des historischen Schienenbusses" und "Ausflug mit Landschaftserlebnis"
- **Herkunft** der Fahrgäste
 - im Mai & Juni sowie Sept. & Okt. überwiegend Tagesgäste in der Region
 - im Juli & August überwiegend Übernachtungsgäste der Region, darunter zahlreiche niederländische Touristen
 - Einwohner der Region nutzen die Eifelquerbahn kaum (max. 1%)
- **Soziale Struktur** der Fahrgäste
 - über 80% kommen als Individualreisende (Familien, Paare, Kleingruppen)
 - rd. 15% kommen mit selbstorganisierten Gruppenreisen
 - weniger als 5% haben über einen Reiseveranstalter gebucht

2a) Fokus Mobilität & Fahrradmitnahme

- **Geringe Bedeutung der Fahrrad-Touristen**
 - Insgesamt rd. 1.300 Fahrradtouristen in 2012; 9,4% aller Fahrgäste
 - im Durchschnitt weniger als 2 Fahrräder pro Fahrt
- **Konkurrenz durch RegioLinie 500 „Regioradler Vulkaneifel“**
 - Regionale Bus-Verbindung Gerolstein-Daun-Ulmen-Cochem
 - damit weitgehend parallel zur Eifelquerbahn
 - damit in Cochem Anschluss an Regionalexpress Koblenz-Trier (2 Verbindungen pro Stunde)
 - Fahrplan: täglich (auch WE) im 2-Studentakt von ca. 7 Uhr bis 21 Uhr
 - Fahrradanhänger mit Kapazität für bis zu 22 Fahrräder
- **Bewertung der Wettbewerbssituation**
 - Der Regioradler bietet ein gutes Mobilitätsangebot, auch für Fahrradtouristen
 - für die Hin- und Rückreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln
 - für den Transfer in der Region bei Tagesausflügen (mit Fahrrad)
 - Dies erklärt den geringen Anteil Teil der Schienenbus-Fahrgäste mit Hauptmotiv „Mobilität“ (Einschätzung: 15% s. o.)

2b) Organisation des Betriebs bis 2012

- **Organisation des touristischen Betriebs der Eifelquerbahn (bis 2012)**
 - Betreiber: Vulkan-Eifel-Bahn (VEB) Betriebsgesellschaft
 - Pächter der Trasse, damit verantwortlich für die Instandhaltung
 - privates Eisenbahnverkehrsunternehmen
 - weitere Leistungen sind
Schienengüterverkehr in der Eifelregion und Lokomotiv-Dienstleister,
Sonderfahrten und Gesellschaftssonderzüge (bundesweit)
 - Unternehmenssitz im Lokschuppen Gerolstein
 - Partner für den Betrieb: Eifelbahn e. V.
 - 1995 gegründet durch Eisenbahnfreunde, Sitz im Lokschuppen Gerolstein
 - Aktivitäten: Pflege der historischen Vereinsfahrzeuge und Ausbau des ehemaligen Bahnbetriebswerkes , Betreuung der Sonderfahrten (Zugbegleiter) und Organisation von Festen im Lokschuppen

2b) Wirtschaftlichkeit/Finanzierung

2-stufiges Verfahren zur Bezuschussung (Info-Quelle: SPNV Nord)

- **vor dem Betriebsjahr reicht der Betreiber seine Kalkulation ein, mit Aussagen zu** (Werte aus 2010 bis 2012)
 - Geplanter Leistungsumfang: 41.500 km
 - Kosten-Prognose, aufgeschlüsselt in
 - Infrastrukturentgelt
 - Personalkosten, Energiekosten, Fahrzeuge
 - Marketing & Verw., Wagnis & Gewinn
 - Erlös-Prognose
 - Ableitung des voraussichtlichen Zuschussbedarf
- **auf dieser Grundlage wird der tatsächliche Zuschuss vereinbart**
 - Informationen zur Höhe des vereinbarten Zuschusses werden nicht bereitgestellt
 - der Zuschuss ist keine überregional gültige Kilometerpauschale
 - der Erlös aus Fahrkarten ist deutlich geringer als der Zuschuss
- **nach dem Betriebsjahr werden vom Betreiber die Fahrleistung und der tatsächliche Erlös nachgewiesen**

2b) Wirtschaftlichkeit/Finanzierung

■ **Wirtschaftlichkeit für den Betreiber**

Aussage VEB Betriebs GmbH, Herr Jörg Petry

- hinreichende Finanzierung des laufenden Betriebs über Fahrgelderlöse und bereitgestelltem Zuschuss
 - unzureichende Mittel für hohen Instandhaltungsaufwand (Freischnitt, Gleise, Übergänge und Unterführungen)
- ### ■ **Ausgangspunkt für die Potenzialanalyse; Erwartungen**
- Nach umfassender Sanierung der Strecke bleiben die Instandhaltungskosten für einen Zeitraum von 10 bis 20 Jahren im finanzierbaren Bereich
 - Bei einer Wiederaufnahme des touristischen Betriebs der EQB wird der Betreiber einen vorab vereinbarten Zuschuss in vergleichbarer Höhe wie in der Vergangenheit erhalten
 - Bei Fortführung des bisherigen Erfolgs (wie bis 2012) wäre die Wirtschaftlichkeit des touristischen Betriebs der EQB gegeben
- ### ■ **Arbeitsziel ist ein Angebots- und Attraktivitätskonzept, das**
- die Nachfrage steigert und damit die Wirtschaftlichkeit absichert
 - die regionale touristische Bedeutung der EQB steigert

2c) Analyse vergleichbarer Angebote

■ **Arbeitsziel:**

- Recherche nach Ideen/Anregungen zur Steigerung der Attraktivität der EQB
- Grundlage für Einordnung/Bewertung der EQB in die Kulisse

■ **Kernergebnisse im Überblick**

- breites Angebot an Fahrten mit Schienenbussen in Deutschland
 - überwiegend als saisonales Wochenend-Angebot, mit Ergänzungen (täglich) in der Hauptsaison
 - teilweise nur als gelegentliche Ausflugsfahrten
 - Es besteht kein Mangel an Angeboten für Schienenbus-Fans
- breites Angebot an Fahrten mit Dampfzügen
 - als ganzjähriges Angebot mit täglichem Verkehr in Tourismus-Regionen, dort überwiegend als Schmalspur-Angebot
 - breites Angebot an gelegentlichen Ausflugsfahrten (Normalspur)

2c) vergleichbare Angebote - Beispiel 1

- **Moorexpress zwischen Bremen und Stade (bei HH)**
 - nur saisonal (1. Mai bis 03. Okt., nur Sa, So & F), vier Fahrten/Tag
 - Bewirtung (Getränke, Süßigkeiten)
 - AudioGuide (Leihgeräte)
 - Fahrradmitnahme im Güterwagen (25 Plätze), streckenparalleler Radweg
 - rd. 20.000 Passagiere pro Jahr
 - Betreiber: Eisenbahnen und Verkehrsbetriebe Elbe-Weser GmbH, regionaler Verkehrsbetrieb (mehrere Bahnstrecken, 80 Busse)
 - Probleme:
 - Ersatzteil-Beschaffung für historische Triebwagen
 - kommunale Zuschüsse zum Betrieb werden regelmäßig infrage gestellt
 - hohe Investitionen für Erneuerung der Bahnstrecke erforderlich, hohe Eigenanteile der Kommunen umstritten

2c) vergleichbare Angebote - Beispiel 2

■ Brohltalbahn (Vulkanexpress)

- letzte Schmalspurbahn in RP zwischen Brohl/Rhein und Engeln/Eifel (18 km)
Betrieb mit 1 Dampflokomotive und mehreren Diesel-Loks,
- Höhenunterschied von 400 Metern, dadurch reizvoll für Fahrrad-Touristen
- ganzjähriger Betrieb (vereinfachend zusammengefasst):
 - Nov.-April nur (ausgewählte) Wochenendtage mit 1 Fahrt
 - Mai bis Okt. an 5-6 Tagen/Woche mit 2 Fahrten mit Dieselbetrieb,
an 2-5 Tagen/Monat 2 Fahrten mit Dampfbetrieb (nur bis Oberzissen)
- Betreiber: Brohltal-Schmalspureisenbahn Betriebs-GmbH
(Gesellschafter: IG Brohltal-Schmalspureisenbahn e. V.)
- Zuschussbedarf für Betrieb und Instandhaltung,
finanziert von VG Brohltal und Zuschüssen des Landes

2c) vergleichbare Angebote - Beispiel 3

■ Oleftalbahn (Nord-Eifel)

- Schienenbus-Fahrten zwischen Kall und Hellental (18 km), in Kall Anschluss an Regionalbahn nach Köln
- Besonderheit: verläuft in Olef über Dorfplatz, Baudenkmal-Status
- eingeschränkter saisonaler Betrieb: von Mai bis Okt., nur So & F, 4x täglich (Fahrpreis: Erw. 8,-€ einfach, 15,-€ H/R); auch Charterfahrten
- Gemeinschaftsprojekt der Bahn- und Businitiative Schleidener Tal e.V. sowie der RSE Rhein-Sieg-Eisenbahn GmbH
- Wirtschaftlichkeit dank Nahlage zu Köln und durch Konzentration auf Tage mit höchster Nachfrage

2c) vergleichbare Angebote - Fazit

- **Fazit zu Fahrten mit historischen Schienenbussen**
 - Fahrten mit historischen Schienenbussen werden in Deutschland mehrfach angeboten
 - selten mit festem, saisonalem Fahrplan mit mehreren Verbindungen auch unter der Woche
 - häufiger als reine Wochenendverbindung, eingeschränkt auf wenige Fahrten
 - häufiger als gelegentliche Ausflugsfahrt
 - Durchgängig vergleichbare Bewerbung der historischen Bahnverbindungen
 - von den Tourismusregionen als reizvolles/besonderes Angebot für Anreise oder praktisches Transferangebot (Fahrrad-Touristen)
 - von den Betreibern auch als Möglichkeit für Eisenbahn-Interessierte zum Erleben spezieller Technik (detailliert auf Homepages beschrieben)

2c) vergleichbare Angebote - Fazit

■ **Ableitung von Ansatzpunkten für die Eifelquerbahn**

- die Recherche der bestehenden Angebote führt aus Gutachtersicht nicht zu erfolgversprechenden und übertragbaren Ideen
 - vergleichbare Schienenbus-Verbindungen sind ebenfalls zuschussbedürftig
 - hohe Auslastung einzelner Fahrten wird durch Beschränkung auf wenige Fahrten bzw. wenige Tage erreicht
 - Nachfrage erklärt sich aus Gunstlagen zu großen Verdichtungsräumen
 - keines der Angebote setzt überzeugende oder innovative Maßnahmen ein, der Erfolg stützt sich eher auf das reizvolle Ausflugsziel oder das spezifische Fahrerlebnis (nicht übertragbar).
- Für die Eifelquerbahn muss daher ein eigenständiges Erfolgsrezept gefunden werden.

3) Angebots- und Attraktivitätskonzept

Einstieg: Kundenzufriedenheit als zentraler Erfolgsfaktor

- Bei der Bewertung der Attraktionen sind die eigentlichen Kosten eher zweitrangig. **Was zählt, ist die Befriedigung individueller Bedürfnisse.**
- Diese reichen
 - von **Erlebnis und Ablenkung**
 - über **Erholung und Horizonterweiterung**
 - bis hin zu **Gemeinschafts- und Glücksgefühlen.**
- Einen großen Einfluss auf die Zufriedenheit der Gäste haben auch
 - Atmosphäre, Freundlichkeit des Personals und
 - Inszenierung der Attraktion.
- Die Befriedigung all dieser unterschiedlichen Bedürfnisse ist die größte Herausforderung für jeden Anbieter im Freizeitsektor, denn **nur begeisterte Besucher werden zu Wiederholungsbesuchern und berichten positiv von ihrem Besuch.**
- Man beachte: Weder Promotionaktionen, Hochglanzprospekte noch innovatives Marketing beeinflussen das Besucherverhalten so sehr wie die **eigene Erfahrung und die Berichte von Dritten.**

Quelle: BAT-Stiftung für Zukunftsfragen, Studie zum Konsumverhalten Mai 2015

3a) Herausforderungen

- **Herausforderungen für die Steigerung des Erfolgs der Eifelquerbahn**
 - Als reines öffentliches Transferangebot ist die tEQB nicht erforderlich, dies bietet mit wesentlich mehr Fahrten auch der RegioRadler.
 - Als touristisches Erlebnisangebot bietet der Schienenbus in der bisherigen Form keine besondere Attraktivität im Vergleich zur Konkurrenz
- **Im Mittelpunkt muss ein schlüssiges und überzeugendes Angebot stehen, das**
 - Alleinstellung und Mehrwert bietet (d. h. mehr als die „Fahrt im historischen Schienenbus“)
 - ein besonderes, erfreuliches & emotionales Erlebnis bietet
 - sich insbesondere für Reisegruppen eignet
 - das Interesse der Hauptgästegruppen der Region findet
 - das Fahrerlebnis zu einer eigenständigen Attraktion macht (d. h. mehr als „besonderes Transfer-Angebot“)
- **Ergänzend sind zusätzliche Marketing-Maßnahmen im Umfeld sinnvoll**
 - Angebotspakete (Pauschalen) mit Führungen in die Region, inkl. Bewirtung
 - Verknüpfung mit den großen touristischen Anbietern der Region

3a) Angebotsidee

■ Angebotsidee/-vorschlag

„50er-Jahre-Erlebnis mit der Bahnfahrt als Kernangebot“

- Hochwertige Inszenierung der Zeitreise in die 50er-Jahre
 - in eine positiv besetzte Zeit mit vielen Erkennungsmerkmalen (Musik, Design, Speisen & Getränke)
 - in die Kindheit/Jugend vieler Gäste, mit vielen Erinnerungen
- als Angebot mit mehrstufiger Erlebnis-Tiefe
 - frei von zusätzlichem Personal an Tagen und Zeiten mit geringer Nachfrage, dann müssen die Einführung des Zugbegleiters und 50er-Jahre-Musik genügen
 - An Tagen mit hoher Nachfrage und/oder für Reisegruppen mit einem zusätzlichen Mitarbeiter, der die Fahrgäste (Reisegruppe) begleitet und durch das Erlebnis führt
 - mit mehreren Statisten zu besonderen Tagen, die das ein Ereignis während der Fahrt inszenieren (z. B. Fahrt zur Hochzeit mit dem Schienenbus)
- unter Einbindung der Region (u. a. Nostalgikum Uersfeld, ggf. thematische Stadtführungen etc.)

3a) Angebotsidee

- **Angebotsidee/-vorschlag**

- **„50er-Jahre-Erlebnis mit der Bahnfahrt als Kernangebot“**

- ergänzt durch Infrastrukturen entlang der Reise
 - z. B. historischer Wartesaal mit Holzbänken, Bluna-Werbung, Musibox etc.
 - 50er-Jahre-Museum (bereits in der Region vorhanden)
 - ergänzt durch gastronomische Angebote von Kooperationspartnern
 - Restaurant mit 50er-Jahre-Biergarten
 - Mett-Igel, Bowle, Hawaii-Toast etc.

3a) Angebotsidee

- **Story-Telling/Reenactment:**
freie Nacherzählung eines historischen Tages als Highlight-Angebot, z. B. 2. Januar 1956:
 - Konrad Adenauer begrüßt die ersten freiwilligen 550 Soldaten der Bundeswehr in Andernach
 - Angehörige (Statisten) fahren mit dem Schienenbus zum Gelöbnis ihrer Söhne und diskutieren laut
 - über Bordlautsprecher kommt ein Mix aus Musik und Radio-Berichterstattung
 - wichtig: festes Drehbuch, geplante Höhepunkte und Ereignisse
- **Event-Marketing:**
aufmerksamkeitserregende Events mit 50er-Jahre-Bezug
 - z.B. Motorroller- und Gogomobil-Treffen
 - Bahnhofsfest mit 50er-Jahre-Modeshow und -Livemusik
- **Hinweis:** Der Auftrag umfasst die Entwicklung der Angebotsidee. Die vertiefende Ausarbeitung der Angebotsidee ist nicht Bestandteil des Auftrags.

3b) Nachfrageprognose

■ Einordnung der aktuellen Nachfrage

- aktuell bzw. 2012: rd. 13.600 Fahrgäste der Schienenbusfahrten pro Jahr, davon rd. 85% (rd. 11.560 Fahrgäste) mit Hauptmotiv „Erlebnis“
- dieser Wert entspricht einer kleinen regionalen Attraktion
- damit wird das Nachfragepotenzial nur in geringem Umfang ausgeschöpft

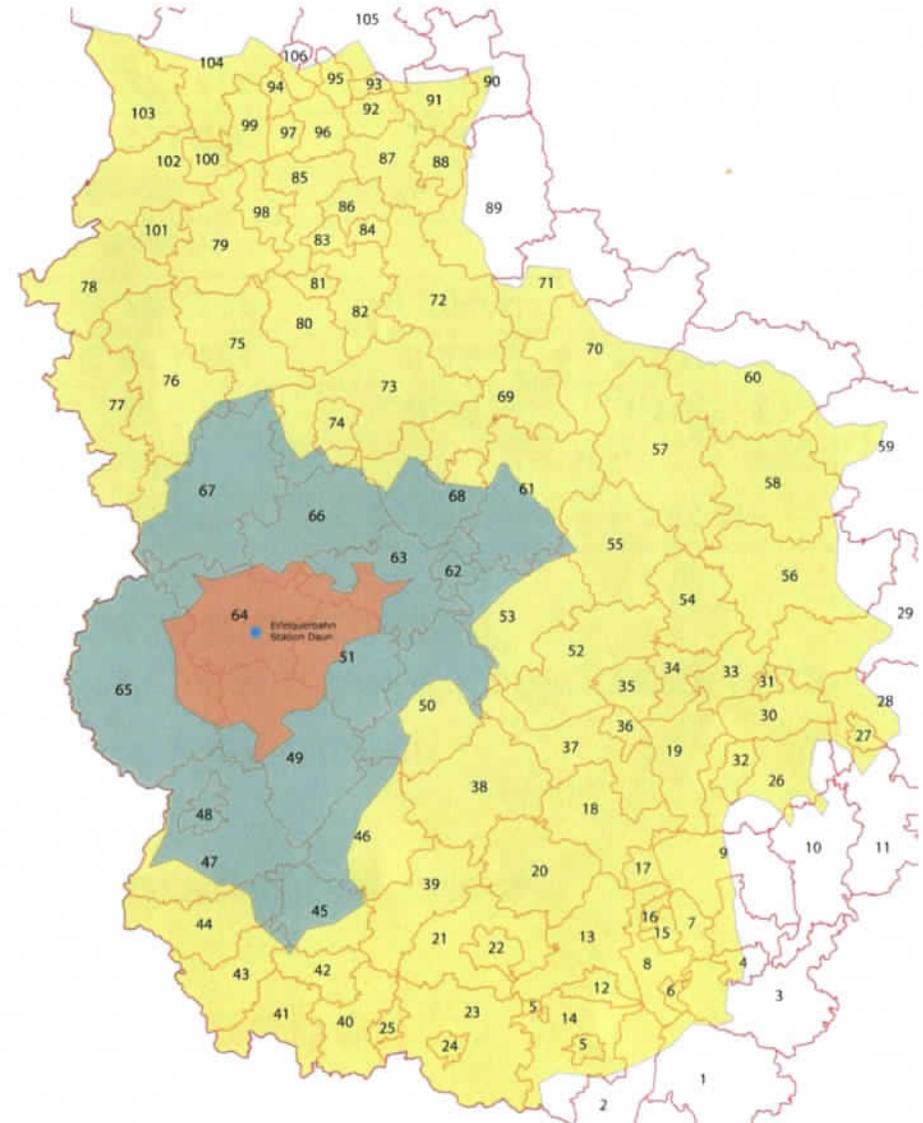
■ Abschätzung der erzielbaren zusätzlichen Nachfrage

- Arbeitsziel ist die Abschätzung der Besucherzahl einer Attraktion mit überregionaler Bedeutung und Alleinstellung
- Arbeitsschritte:
 - Erfassung und Abgrenzung des Einzugsgebiets
 - Ermittlung des Besucherpotenzials (Einwohner und Übernachtungsgäste im Einzugsgebiet)
 - Nachfrageabschätzung mit Erschließungsquoten (Erfahrungswerte) für eine regional bis überregional bedeutsame Attraktion
 - Abgleich der Prognose mit der realen Nachfrage

3b) Nachfrageprognose - Einzugsgebiet

■ Erfassung des Einzugsgebiets (deutscher Bereich, ab Daun)

- Zone 1: häufige kleine Ausflüge
 - bis ca. 30 Min. Fahrzeit (Pkw)
 - ca. 230.000 Einwohner
 - ca. 3,7 Mio. Übernachtungen
- Zone 2: seltene größere Ausflüge
 - 31 bis ca. 60 Min. Fahrzeit (Pkw)
 - ca. 2.170.000 Einwohner
 - ca. 13,2 Mio. Übernachtungen
- Zone 3: sehr seltene große Ausflüge
 - ca. 61 bis 120 Min. Fahrzeit (Pkw)
 - ca. 18,8 Mio. Einwohner
 - Übernachtungsgäste aus dieser Zone sind nicht relevant



3b) Nachfrageprognose - Mengenmodell

- **Mengenmodell zur Einschätzung des Nachfragepotenzials**
 - für eine regional bedeutsame Attraktion, mit überregionaler Bedeutung für spezifische Zielgruppen
 - Erschließungsquoten (Marktanteile) berücksichtigen hohe Konkurrenz (aus Sicht der Quellgebiete) und „eingeschränkte Öffnungszeiten“

	Einwohner	Anzahl Ausflüge		zu vergl. Zielen		davon zur Attraktion		
		/ Ew., Jahr	/ Jahr	in %	Anzahl	in %	Anzahl	Anteil
Zone 1	230.067	36	8.282.407	7,5	621.181	0,50%	3.106	13,1%
Zone 2	2.173.985	36	78.263.478	7,5	5.869.761	0,10%	5.870	24,7%
Zone 3	18.804.170	36	676.950.102	7,5	50.771.258	0,005%	2.539	10,7%
Summe Besuche durch Einwohner Zone 1-3 (deutscher Bereich)							11.514	48,4%
	Übernachtgn	/ Übern.	/ Jahr	in %	Anzahl	in %	Anzahl	Anteil
Zone 1	3.686.860	0,5	1.843.430	30	553.029	1,00%	5.530	23,3%
Zone 2	13.183.225	0,5	6.591.612	30	1.977.484	0,10%	1.977	8,3%
Summe Besuche durch Touristen Zone 1-2 (deutscher Bereich)							7.508	31,6%
Summe der ermittelten Besuche aus dem Einzugsgebiet (dt. Bereich)							19.022	80,0%
Pauschaler Aufschlag für Besucher aus benachbarten Ausland (bis 120 Min.)							2.387	10,0%
Pauschaler Aufschlag für weitere Besucher aus größerer Entfernung							2.387	10,0%
Summe: Besucher insgesamt							23.778	100%

3b) Nachfrageprognose - Kernergebnisse

■ Einordnung des Besucherpotenzials

- die Region (Zone 1) ist geprägt von einer geringen Einwohnerzahl, dies wird durch die hohe Übernachtungszahl in Zone 1 ausgeglichen
- die Nahlage zu großen Verdichtungsräumen (Zone 3) wirkt sich aufgrund des niedrigen Marktanteils nur unterstützend aus (10,7% ist nicht „tragend“)

■ Einordnung der aktuellen Nachfrage

- selbst unter eingeschränkten Marktanteilen erreicht eine „regional bedeutsame Attraktion am Standort Daun rd. 24.000 Besucher/Jahr
- aktuell bzw. 2012: rd. 13.600 Fahrgäste der Schienenbusfahrten pro Jahr, davon rd. 11.600 Fahrgäste (85%) mit Hauptmotiv „Erlebnis“
- Fazit: Die Schienenbusse der Eifelquerbahn schöpfen ihr Nachfragepotenzial aktuell (bis 2012) nur zur rd. 50% aus

■ Wenn die Schienenbusfahrt als Erlebnisangebot bzw. -attraktion ausgestaltet wird, ist eine Verdopplung der Nachfrage möglich

- Dies gilt insbesondere, wenn das Angebot die Anforderungen der Zielgruppen „privat organisierte Reisegruppen“ und „Gäste der großen Ferienanlagen der Region“ berücksichtigt

3c) Wirtschaftlichkeitskonzept

Abschätzung der zusätzlichen Umsätze

- Fahrpreis (2012) von 11,- € (Erw.) für rd. 50 km entspricht Tarifen im Regionalverkehr und kann (wg. ÖV-Förderung) nicht angehoben werden
- durchschnittlicher Erlös von 5,54 € pro Fahrgast ergibt sich aus kürzeren Strecken und aus Ermäßigungen
- Erwartung/Ansatz: durch das 50er-Jahre-Erlebnisangebot
 - verdoppelt sich die Anzahl der Fahrgäste mit Hauptmotiv „Erlebnis“
 - steigen die durchschnittlichen Streckenlängen dieser Fahrgäste
- Annahmen (vorsichtige Abschätzung)
 - neuer durchschnittl. Erlös von rd. 7,- € pro zusätzlicher Fahrgast (11.600 neue Fahrgäste x 7,- € = 81.200,- €)
 - durchschnittlicher Mehrerlös (längere Strecke) im Fahrgast-Bestand (11.600 „alte“ Fahrgäste x 1,- € = 11.600,- €)
- Umsatzeffekt
 - es ergibt sich ein **zusätzlicher Ertrag von rd. 93.000,- €**
 - zum Vergleich: der Umsatz aus Schienenbus-Fahrten beträgt bislang (2012) rd. 75.300,- €

3c) Wirtschaftlichkeitskonzept

Abschätzung der zusätzlichen Betriebskosten

- **geringe Kosten für zusätzliche Fahrten, da große freie Kapazitäten**
 - Sitzplatz-Kapazität für rd. 100 Fahrgäste (Triebwagen plus Beiwagen)
 - \emptyset Nachfrage an Wochenenden von rd. 167 Fahrgästen auf 10 Fahrten, entspricht \emptyset rd. 17 Fahrgästen pro Fahrt (in 2012)
 - höchste Nachfrage bei 334 Personen (1. Mai 2012); entspricht \emptyset rd. 34 Fahrgästen pro Fahrt am 1. Mai
 - Kapazitätsengpässe sind v. a. durch Reisegruppen zu erwarten, diese können bei der Anmeldung gelenkt werden
- **Ansatz zur Verwendung der Mehreinnahmen von rd. 93.000,- €:**
 - 10% für Mehrkosten im Bahnbetrieb
 - 40% zur Senkung des Zuschussbedarfs
 - 50% für Besucherbetreuung („Animation“) und Marketing
- Herausforderung für die Verhandlungen mit dem Zuschussgeber
 - Anerkennung der Kosten für Betreuung und Marketing
 - Bezuschussung für ein touristisches Angebot (Mobilität/Transfer nachrangig)

3c) Wirtschaftlichkeitskonzept

Vorschlag zur Verwendung des Budgets für Besucherbetreuung

- Ansatz:
 - das 50er-Jahre-Erlebnis muss an jedem der 102 Fahrtagen personell unterstützt werden, um die Attraktivität durchgängig zu halten (Vermeidung von Negativ-Propaganda durch enttäuschte Gäste)
 - aber nicht jede Fahrt muss personell begleitet werden
- bei einem durchschnittlichen Aufwand für die Besucherbetreuung von
 - 16 Einsatzstunden an Wochenenden und Feiertage (57 Tage = 912 Std.)
 - 8 Einsatzstunden an Werktagen (Mo.-Fr.) (45 Tage = 360 Std.)
 - **1.272 Einsatzstunden à 15.- € ergibt Kosten von 19.080,- €**
 - dies entspricht rd. 41% des Budgets von 46.500,- €
- es verbleibt ein **Budget von 27.420,- € für Marketing & Management**
 - Verwaltungsaufwand (Personaleinsatz, Gruppenanmeldungen)
 - Kooperationskosten (Rabatte für Großkunden)
 - Werbung und Veranstaltungen
 - Organisation von Angebotspaketen, Führungen etc.

3c) Wirtschaftlichkeitskonzept - Fazit

- **BTE sieht ein großes Erfolgspotenzial in der Inszenierung der touristischen Eifelquerbahn als „50er-Jahre-Erlebnis“**
 - Das Potenzial ist insbesondere deshalb groß, weil es
 - direkt auf der **Authentizität der Schienenbusse** aufbaut
 - bislang nur ansatzweise in Wert gesetzt wird
 - Die Skizze des Attraktivitätskonzepts belegt **vielfältige Ansatzpunkte**
 - für die runde Inszenierung als 50er-Jahre-Erlebnis
 - für die erfolgreiche Ansprache der Hauptzielgruppen
 - für die Einbindung der Region bzw. touristischer Betriebe in das Angebot
 - Die Wirtschaftlichkeitsprognose belegt die Perspektiven
 - auf eine Verdopplung der Anzahl erlebnismotivierter Fahrgäste
 - auf eine Steigerung der Fahrpreis-Erlöse um rd. 90.000,- €
 - auf die Finanzierung des Aufwands für die Erlebnis-Inszenierung
 - auf einen **Beitrag zur Senkung des Zuschussbedarfs**
 - auf die **Steigerung der touristischen Bedeutung der EQB**

TOURISMUS- UND REGIONALBERATUNG

Berlin ▪ Hannover ▪ Eisenach

B T E

www.bte-tourismus.de

Vielen Dank!

SAMSUNG