

Lead partner	Gemeinde Oude IJsselstreek
Projekt partner:	Hochschule Rhein-Waal Projektleitung: Prof. Dr. Hasan Alkaş Dekan Fakultät Gesellschaft und Ökonomie Marie-Curie-Str. 1 D-47533 Kleve +49 2821 80673 301 hasan.alkas@hochschule-rhein-waal.de Mitarbeiterin Projekt: Sandra Schünke, Dipl. Kauffr. (MA, Business Administration)
Forschungsfeld:	Grenzüberschreitender öffentlicher Personennahverkehr zwischen der Stadt Kleve und der Region Achterhoek
Projekttitle:	Machbarkeitsstudie Busverbindung Achterhoek-Kleef
Projektdauer:	15 Monate

INHALTSVERZEICHNIS

1	Einführung	1
1.1	Aufgabenstellung und Zielsetzung	1
1.2	Das Projektteam der Hochschule Rhein-Waal.....	2
1.3	Rahmenbedingungen für den Untersuchungsraum	2
1.3.1	Vorgehensweise	2
1.3.2	Überblick zu Rechtlichen Zuständigkeiten in der Raumordnung.....	3
1.3.3	Finanzierung des ÖPNV.....	4
1.4	Beschreibung des Untersuchungsraumes- Erfahrungsbericht.....	6
2	Potenzialanalyse	7
2.1	Vorgehensweise	7
2.2	Reisendenpotenzial Movares.....	8
2.3	Reisendenpotenzial Studierendenumfrage	10
2.4	Zwischenfazit.....	11
3	Umsetzung Schnellbusverbindung	11
3.1	Marktpotenzial	11
3.1.1	Vorgehensweise	11
3.1.2	Entwicklungsstrukturen der nächsten Jahre	11
3.1.3	Spill-over-Effekte.....	15
3.1.4	Zwischenfazit.....	18
3.2	Marktsegmentierung und Bestimmung der Zielgruppe	20
3.3	Neues Schnellbusangebot: SB 58-Express.....	23
3.3.1	Streckenführung des SB 58-Express.....	24
3.3.2	Fahrplan SB 58-Express	28
4	Business plan	30
4.1	Analyse der Einflussgrößen und deren Bewertung.....	30
4.1.1	PEST-analyse	30
4.1.2	SWOT-analyse.....	32
4.2	Betriebswirtschaftliche Bewertung.....	34
4.2.1	Kostenstruktur	34
4.2.2	Darstellung einer Einnahmenstruktur.....	42
4.3	Zusammenfassung	44
5	PR plan	44
5.1	Vorgehensweise und Zielsetzung	44
5.2	Instrumente	45

5.2.1 Wahrnehmungsphase	45
5.2.2 Einstellungsphase	45
5.2.3 Handlungsphase	46
5.3 Kampagnen und Maßnahmen.....	46
5.3.1 Grün und Grenzlos	46
5.3.2 Activ im Achterhoek	48
5.3.3 Region der Rekorde	50
5.3.4 Nieder-rhein-lande.....	51
5.4 Zeitplan.....	53
5.5 Budget plan	55
5.5.1 Controlling.....	56
5.5.2 Medienresonanzanalyse	56
5.5.3 Zielgruppenwirkungsanalyse	57
5.5.4 Betriebswirtschaftliche Wirkungsanalyse	57
6 Fazit und Ausblick	57
Literaturverzeichnis.....	60
Anhang I: Fragebogen Busumfrage (deutsch)	64
Anhang II: Fragebogen Busumfrage (niederländisch)	68
Anhang III: Fragebogen Parkplatzumfrage (deutsch)	72
Anhang IV: Fragebogen Parkplatzumfrage (niederländisch).....	76
Anhang V: Fragebogen Studierendenumfrage (deutsch).....	80
Anhang VI: Ergebnisse Studierendenumfrage.....	84
Anhang VII: Bildaufnahmen.....	94
Anhang VIII: Kostengrößen einer Buslinie.....	97

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1 Streckenführung Nimwegen - Beek/Kranenburg	25
Abbildung 2 Streckenführung Wyler - Kranenburg.....	25
Abbildung 3 Streckenführung Kranenburg - Kleve	26
Abbildung 4 Streckenführung Kleef Kellen - Emmerich	26
Abbildung 5 Streckenführung Emmerich	27
Abbildung 6 Streckenführung Emmerich - 's-Heerenberg	28

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1 Marktpotenzial der Untersuchungsgegenstände	19
Tabelle 2 Marktsegmentierung Schnellbusverbindung.....	21
Tabelle 3 Zielgruppen.....	23
Tabelle 4 Fahrplan Montag bis Samstag SB 58 Express.....	29
Tabelle 5 Fahrplan Sonn-und Feiertage SB 58 Express	29
Tabelle 6 PEST-analyse	30
Tabelle 7 SWOT-analyse	32
Tabelle 8 Berechnung der jährlichen Laufleistung	34
Tabelle 9 Kriterien zur Abgrenzung der Effizienz eines Fahrplans.....	35
Tabelle 10 Jährliche Laufleistung der Linie SB 58-Express	35
Tabelle 11 Fahrzeuganzahl	36
Tabelle 12 Bezugsgrößen für die fahrzeugabhängigen Kosten	37
Tabelle 13 Modellhafte Berechnung der Nettoarbeitszeit im Fahrdienst.....	38
Tabelle 14 Durchschnittlicher Kostensatz pro Dienstplanstunde.....	38
Tabelle 15 Instandhaltungskosten im Jahr.....	39
Tabelle 16 Reifenkosten im Jahr	39
Tabelle 17 Tägliche Versorgungskosten	40
Tabelle 18 Errechnung Overhead.....	40
Tabelle 19 Gesamtkostenrechnung	41
Tabelle 20 Potenzialanalyse	42
Tabelle 21 Summe Fahrgastrelationen	43
Tabelle 22 Darstellung einer Einnahmenstruktur	43
Tabelle 23 Zeitplan	54
Tabelle 24 Budget plan.....	56

1 EINFÜHRUNG

1.1 AUFGABENSTELLUNG UND ZIELSETZUNG

In den vergangenen Jahren und insbesondere nach der Gründungsphase der Hochschule Rhein-Waal ist auf beiden Seiten der Grenze der Wunsch nach einer grenzüberschreitenden Busverbindung entstanden. Die verbesserten Bedingungen könnten einen Mehrwert für beide Regionen generieren. Junge Menschen aus der Region Achterhoek können zukünftig während ihres Studiums in ihrer Heimat wohnen bleiben und Studierende der Hochschule Rhein-Waal können ihr Auslandspraktikum in Unternehmen in der Region Achterhoek absolvieren sowie auch zusätzlichen Wohnraum finden. Dafür reicht die derzeit bestehende wenig optimale Verbindung mit Öffentlichen Verkehrsmitteln zwischen den Regionen nicht aus. Lange Fahrt- und Wartezeiten sowie zusätzliches Umsteigen halten einen Großteil der Bevölkerung aus beiden Kreisen davon ab, die Öffentlichen Verkehrsmittel intensiver zu nutzen.¹ Durch eine Verbesserung der bestehenden grenzüberschreitenden ÖPNV-Verbindung würden zusätzlich Pendler und Touristen profitieren. Zurzeit betreiben die Busunternehmen Arriva, auf der niederländischen Seite zwischen Doetinchem - `s-Heerenberg und die NIAG, auf der deutschen Seite, zwischen `s-Heerenberg – Emmerich das jeweilige Teilstück auf dieser Strecke. Ziel der Machbarkeitsstudie ist es, für die Strecke Doetinchem – Emmerich/ Kleve die Möglichkeiten einer Verbindung ohne Umsteige- und Wartezeiten sowie mit höherer Frequenz zu untersuchen.

Das Projekt „Machbarkeitsstudie Busverbindung Achterhoek – Kleve“ wurde im Sommer 2013 durch den INTERREG IV A Lenkungsausschuss der Euregio Rhein-Waal genehmigt. Es werden mit diesem Projekt insgesamt € 100.000,- in die Region investiert, davon werden € 50.000,- im Rahmen des INTERREG IV A Programms Deutschland-Niederland durch den Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) zur Verfügung gestellt. Die Kofinanzierung erfolgt durch die Provinz Gelderland und das Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen (jeweils in Höhe von € 15.000,-) und die Gemeinde Oude IJsselstreek (€ 10.000,-), sowie durch die Hochschule Rhein-Waal (€ 10.000,-) (Interreg Deutschland Niederland, 2013).

¹ Vgl. Anhang, eigene Befragung.

1.2 DAS PROJEKTTEAM DER HOCHSCHULE RHEIN-WAAL

Die Fakultät „Gesellschaft und Ökonomie“ der Hochschule Rhein Waal in Kleve unterstützt die niederländische Gemeindeverwaltung Oude-Ijsselstreek bei der Durchführung der Machbarkeitsuntersuchung.

Aufgabe des Hochschulteams ist es, basierend auf der in Auftrag gegebenen Potenzialanalyse der Gemeinde Oude-Ijsselstreek, einen Business- und PR-Plan für die zukünftige Schnellbusverbindung zwischen Achterhoek und Kleve zu erstellen. Hierbei übernimmt Herr Prof. Dr. Alkaş, Dekan der Fakultät und Professor für VWL mit dem Schwerpunkt angewandte Mikroökonomie die Projektleitung. Als weitere interne Projektmitarbeiterin ist Frau Dipl. Kauffrau Sandra Schünke, Fakultätsmanagerin der Fakultät, zuständig für den Business-Plan. Weitere fakultätsinterne Unterstützung an der Projektarbeit leisten die Studentischen Hilfskräfte Herr Philippe Lorenz und Herr Niklas Koch.

Des Weiteren unterstützt als externer Projektmitarbeiter Herr Dr. Niklas Rolf das Projektvorhaben. In seinen Zuständigkeitsbereich fallen die Studierendenbefragung, die Darstellung der Entwicklungsprognosen sowie die Spill-over-Effekte und der PR-Plan. Herr Dipl.-Ing. Pachan vom Büro für Verkehrs- und Stadtplanung BVS Rödel und Pachan GbR ist als externer Mitarbeiter zuständig für alle Fragen rund um die konkrete Ausgestaltung von Umsetzbarkeit des Vorhabens in Bezug auf die Bereitstellung von Kostensätzen, Streckenführung, Fahrpläne, Fortschreibung der Kosten auf der Zeitschiene, Einnahmeberechnung und Abstimmung der Erkenntnisse mit den Verkehrsunternehmen.

2.4 ZWISCHENFAZIT

Die Auswertung der Umfrageergebnisse zeigt, dass das nötige Fahrgastpotenzial sich derzeit nicht daraus ableiten lässt. Insbesondere die Umsetzung einer Schnellbusverbindung von Kleve bis nach Doetinchem kann durch das ermittelte Potenzial in der durchgeführten Erhebung nicht begründet werden. Doch wie wird sich die Situation in den nächsten Jahren unter der Berücksichtigung des demographischen Wandels sowie weiterer Entwicklungsdaten darstellen? Lässt sich aus der Analyse dieser Prognosen und Statistiken ein Marktpotenzial für eine Schnellbusverbindung zwischen Achterhoek und Kleve schaffen? Nachfolgend werden die Entwicklungen in der Bevölkerung, bei den Grenzpendlern und in der Tourismusbranche betrachtet. Zusätzlich werden die Spillover-Effekte der beiden Regionen betrachtet und auf ein Marktpotenzial hin untersucht.

3.1.4 ZWISCHENFAZIT

Die in Kapitel 3.1.2 und 3.1.3 erarbeiteten Erkenntnisse hinsichtlich des vorhandenen Fahrgastpotenzials für eine grenzüberschreitende Verbindung zwischen Kleve und 's-Heerenberg werden zusammenfassend in der Tabelle dargestellt. Es wird deutlich, dass die meisten der untersuchten Entwicklungsstrukturen ein zukünftiges wachsendes Fahrgastpotenzial insbesondere durch die Veränderung der Bevölkerungs- und Tourismusentwicklung prognostizieren lassen. Weiterhin weisen die Ergebnisse der Untersuchungen der Ausstrahlungseffekte auf die Regionen nach einer Einführung einer Schnellbusverbindung darauf hin, dass die ausgehenden Impulse auf ein Wachstum im Grenzverkehr schließen lassen.

Entwicklungsstrukturen/ Spill-over-Effekte	Entwicklung	Auswirkungen Fahrgastpotenzial
Bevölkerungsentwicklungen	Die Zahl der über 65-jährigen wird in beiden Regionen weiter ansteigen Vermehrter Zuzug von 18- bis 25-jährigen in Kleve, dies ist auf die Gründung der Hochschule Rhein-Waal zurückzuführen	Vorteilhaft für den ÖPNV – Im Alter müssen Menschen aus gesundheitlichen Gründen den Führerschein abgeben. Unter 25-jährigen kommen als Nutzer der grenzüberschreitenden Schnellbuslinie in Frage. Gerade hinzugezogenen junge Menschen haben oftmals kein eigenes Fahrzeug
Ausbildungspendler	Grenzüberschreitenden Ausbildungspendlerströme umgehen Korridor Doetinchem-'s-Heerenberg-Emmerich-Kleve	Kein Potenzial bei den Ausbildungspendlern
Pendlerströme	Täglich pendeln mehr als 2.500 Erwerbstätige zwischen Emmerich und Kleve Grenzüberschreitend dürfte die Zahl der den ÖPNV nutzenden Berufspendler gering sein	Immobilienpreise zwischen dem Kreis Kleve und der Region Achterhoek lassen annehmen, dass sich die grenzüberschreitenden Pendlerströme bei den Berufspendlern in Zukunft noch vergrößern werden.
Einkaufspendler	Die niedrigeren Lebenshaltungskosten in Deutschland verleiten viele Niederländer dazu, die Preisunterschiede durch gezielte Spar-Einkäufe mitzunehmen	Versorgungseinkauf wird häufig über den motorisierten Individualverkehr abgewickelt. Die geplante Einführung einer deutschlandweiten Pkw-Maut, würde hier große Chance für ÖPNV bedeuten
Tourismus	Positive Entwicklungen beiderseits der Grenze werden sich aller Voraussicht nach auch in den kommenden Jahren fortsetzen, sodass mit einem erhöhten Fremdenverkehrsaufkommen in der deutsch-niederländischen Grenzregion zu rechnen ist.	Potenzial steckt in den Tagesbesuchern, die vor allem zum Wandern und Fahrradfahren in die Region Achterhoek kommen
Nahverkehrszug Arnheim-Düsseldorf	Strecke zwischen Arnheim und Emmerich, die 35 Kilometer beträgt, wird zukünftig statt in zwei Stunden in etwa 30 Minuten zurückgelegt werden.	ÖPNV-Verbindung 's-Heerenberg-Emmerich wichtige Zubringerfunktion
Flughafen Weeze	40% der Flugpassagiere stammen aus den Niederlanden	Nur kostenpflichtiger Shuttle-Service bisher möglich – kostengünstige Alternative bis Kleve birgt Potenzial
Junge Bevölkerung Achterhoek	Keine Studiengebühren in NRW	Potenzial besteht hier bei der unter 25-jährigen
Attraktiver Industriestandort Achterhoek	Der Ausbau schafft Arbeits- und Praktikumsplätze	Potenzial in einigen Jahren Berufspendler und Studenten
Arbeitsmarkt	500 der 630 internationalen Handelsregister-Unternehmen im Kreis Kleve sind niederländischer Herkunft Unternehmen haben Probleme mehrsprachige und hochqualifizierte Arbeitskräfte zu finden.	Grenzüberschreitende Schnellbusverbindung trägt dazu bei, dass die Betriebe der Region Achterhoek und des nördlichen Kreises Kleve und die Absolventen der Hochschule Rhein-Waal zueinander finden.
Wohnraum	Sollten sich die gegenläufigen Entwicklungen auf den Immobilienmärkten im Kreis Kleve und in der Region Achterhoek fortsetzen, könnte bei entsprechender Bereitstellung von grenzüberschreitenden öffentlichen Verkehrsmitteln ein beträchtlicher Teil des Siedlungsdrucks über die Grenze nach 's-Heerenberg und Doetinchem umgelenkt werden.	Potenzial Berufspendler, Studierende
Hochschule Rhein-Waal	Schnellbusverbindung, deren Fahrtzeiten mit den Vorlesungszeiten synchronisiert sind, könnte dazu führen, dass HSRW attraktiver wird	Potenzial derzeit nicht einschätzbar

Tabelle 1 Marktpotenzial der Untersuchungsgegenstände

3.3 NEUES SCHNELLBUSANGEBOT: SB 58-EXPRESS

Aufbauend auf dem Gutachten von Movares zur Einrichtung einer grenzüberschreitenden Schnellbusverbindung zwischen der Region Achterhoek und dem Kreis Kleve und dem ermittelten Marktpotenzial sowie der Zielgruppenbestimmung, wird im Folgenden ein planerisches Konzept für einen Schnellbus weiterentwickelt, um als Grundlage für einen Business- und PR-Plan zu dienen.

Für die grenzüberschreitenden Verkehre im Raum Emmerich/'s-Heerenberg stellt die Studie von Movares lediglich geringe Fahrgastpotenziale fest. Die Etablierung einer Schnellbusverbindung ist unter den erfassten Voraussetzungen nicht möglich. Infolgedessen wird ein dem Bedarf angemessenes, zweiteiliges Konzept zur Umsetzung vorgeschlagen, welches in einer ersten Stufe die konsequente Vertaktung der Linie 91 Emmerich – 's-Heerenberg mit Anschluss an die Linie 24 nach Doetinchem beinhaltet. Dazu sind zwei zusätzliche Fahrtenpaare an Normalwerktagen erforderlich. An Samstagen wird ein Fahrtenpaar ergänzt. Eine zweite Teilempfehlung von Movares sieht eine Buslinie vor, die auf dem Bedarf des Freizeitverkehrs und weitere Nutzergruppen, zumindest perspektivisch, eine Direktverbindung vorsieht. Vor dem Hintergrund der zu erwartenden Entwicklung, wird diese zweite Planungsstufe aufgegriffen und weiterentwickelt. Stichworte für die regionale Entwicklung sind:

- die positiven Entwicklungsdaten für die Region Achterhoek und den Kreis Kleve,
- die Intensivierung der Verkehrsverflechtungen und
- die aufgeführten Spill-over-Effekte.

Konstruiert wird ein Schnellbusangebot, welches sich bezüglich der Fahrtenhäufigkeit an den vergleichsweise geringen Potenzialen orientiert, durch seine Reisegeschwindigkeit und möglicherweise auch durch den Komfort jedoch Maßstäbe setzt. Dieses Angebot versteht sich insbesondere als Angebot für den Freizeit- und Einkaufsverkehr. Alle übrigen Nutzergruppen sind jedoch ebenfalls mit zu erfassen.

Trotz der nicht übermäßigen Potenziale im grenzüberschreitenden Verkehr zwischen der Region Achterhoek und dem Kreis Kleve verspricht diese Linie wirtschaftlichen Erfolg, da sie über das neue Angebot in dieser Region hinaus, auch zwischen Emmerich und Kleve einerseits und Kleve und Nimwegen andererseits eine zusätzliche neue Qualität der Bedienung schafft. Die dort hier im 60- bzw. 30-Minutentakt verkehrende **Schnellbuslinie SB 58** ist bereits seit Jahren sehr erfolgreich installiert und hat im Windschatten der Angebotsverbesserung der letzten Jahre erheblich an Fahrgästen gewonnen. Obwohl es sich beim aktuellen SB 58 bereits um eine

Schnellbusverbindung handelt, sind die Reisezeiten zwischen den Städten dennoch nur als moderat zu bezeichnen. Ein echtes Schnellbusangebot dürfte hier noch erhebliche Kundenpotenziale in sich bergen. Insbesondere die Beziehungen zwischen den Hochschulen, aber auch intensive Verflechtungen im Freizeit- und Berufsverkehr lassen den Schluss zu, dass hier eine erhebliche wirtschaftliche Tragfähigkeit gegeben ist. Auch wenn die Potenziale für die hierdurch neu entstehende umsteigefreie Direktverbindung zwischen Nimwegen und Kleve einerseits und 's-Heerenberg andererseits, keine bedeutenden Potenziale mit sich bringt, stellt sie doch eine wünschenswerte Ergänzung des grenzüberschreitenden Verkehrsangebotes dar, welche insbesondere mit Blick auf die Spill-over-Effekte und die künftige Entwicklung des Raumes noch positive Wirkung entfalten wird.

Das folgende Konzept zu dem **neuen Angebot SB 58-Express** umfasst die Linienführung, ein Fahrplanentwurf und eine Potenzialanalyse. Auf diesen Angaben wird anschließend zum Leistungsangebot eine Kostenrechnung und ein PR-Plan entwickelt.

Als Option wird die Mitführung eines Fahrradanhängers vorgeschlagen, die auf Zeiten dafür zu erwartender stärkerer Nachfrage beschränkt wird (z.B. Schulferien, Samstag ab Nachmittag, Sonn- und Feiertag).

3.3.1 STRECKENFÜHRUNG DES SB 58-EXPRESS

Das Team der Hochschule Rhein-Waal hat in Zusammenarbeit mit dem Büro für Verkehrs- und Stadtpalnung BVS Rödel & Pachan GbR ein Alternativszenario entwickelt, das sich an der bestehenden Schnellbuslinie 58 orientiert. Das neue Angebot wird im Folgenden „SB 58-Express“ genannt. Geplant ist es, dass der Fahrtweg von Nimwegen nach 's-Heerenberg, über Kleve und Emmerich in etwa einer Stunde zurückgelegt wird.

In der Abbildung eins wird der erste Streckenabschnitt graphisch dargestellt. Der Bus startet in Nimwegen und fährt in Richtung Beek/Kranenburg. Haltestellen in Nimwegen sind die Innenstadt und der Bahnhof. Eine optionale Erweiterung bis zur Hochschule in Nimwegen kann in Betracht gezogen werden.²⁷ Anschließend passiert der Bus den niederländischen Ort Beek.

²⁷ Jedoch ist darauf hinzuweisen, dass die Strecke von der NIAG nicht befahren werden darf.

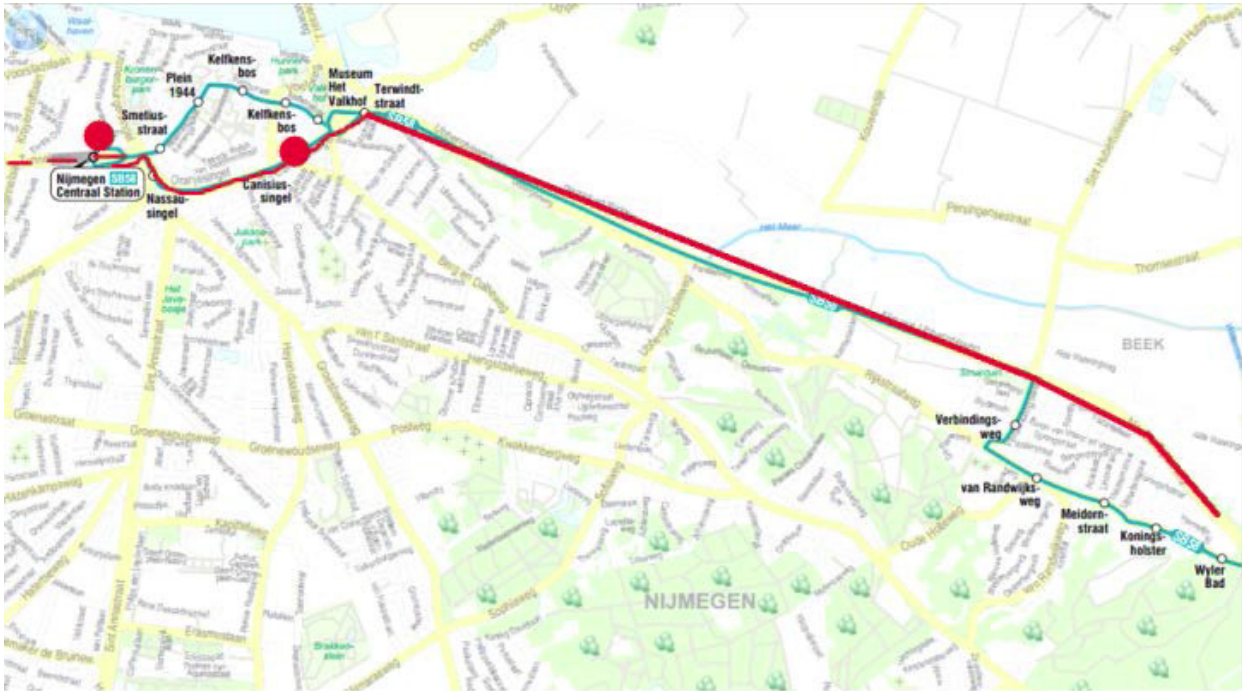


Abbildung 1 Streckenführung Nimwegen – Beek/Kranenburg²⁸

Für den zweiten Streckenabschnitt, dargestellt in Abbildung zwei, gibt es zwei Alternativen. Die erste Möglichkeit ist, dass der Bus durch Wyler und Kranenburg fährt, wobei er nur in Kranenburg einen Halt macht und auf einen Halt in Wyler verzichtet wird. Bei der zweiten Alternative umfährt der Bus beide Orte, bleibt auf der Hauptstraße und macht keinen Halt in Kranenburg.



Abbildung 2 Streckenführung Wyler - Kranenburg

²⁸ BVS Rödel & Pachan GbR.

Im weiteren Verlauf passiert der Bus an die Ortsteile Nütternden und Donsbrüggen und fährt die Haltestelle „Hochschule“ in Kleve an. Von dort aus sind der Bahnhof und die Innenstadt fußläufig erreichbar. Zusätzlich könnte der Bahnhof in Kleve angefahren werden, wie in der Abbildung drei ersichtlich wird.

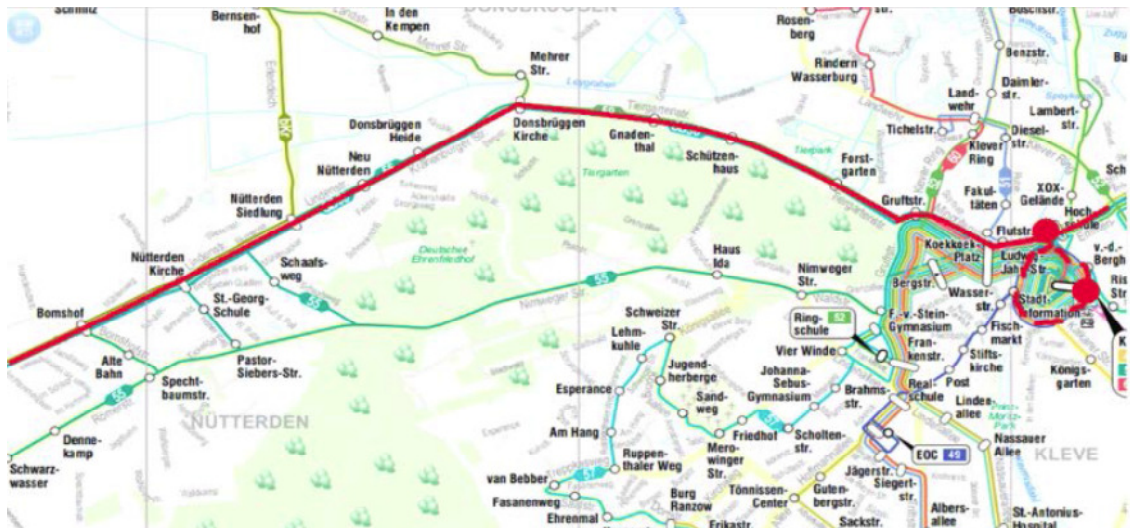


Abbildung 3 Streckenführung Kranenburg – Kleve³⁰

Anschließend fährt der Bus, wie die Darstellung in Abbildung vier zeigt, in Richtung Emmerich über Kellen mit einem Halt in Kellen „Offenburg“, da hier ein hoher Bedarf an Umstiegen in andere Buslinien besteht.

Für den Bereich Emmerich gibt es drei verschiedene Varianten (siehe Abbildung fünf). In der ersten Variante fährt der Bus durch die Emmericher Innenstadt und hält im Zentrum an den Haltestellen „Geistmarkt“ und „Bahnhof“. Die zweite Variante sieht vor, dass der Bus direkt in Richtung 's-Heerenberg fährt und nur am „Geistmarkt“ hält. Auf den Halt am Bahnhof würde somit verzichtet werden. Die letzte Variante ist der ersten sehr ähnlich. Beide oben genannten Haltestellen würden befahren werden. Emmerich würde jedoch umfahren, um anschließend über die B220 nach 's-Heerenberg zu gelangen. Die letzte Option ist von der Kilometerleistung her die längere, jedoch ist die Fahrzeit eventuell kürzer.

3.3.2 FAHRPLAN SB 58-EXPRESS

In den beiden folgenden Tabellen vier und fünf werden zwei konkrete Fahrpläne für die Buslinie SB 58 – Express vorgestellt. Jeweils die erste und die letzte Fahrt des Fahrplans startet und endet vom respektive am Betriebshof in Kleve. Weiterhin wurde berücksichtigt, dass die Linie sowohl vernünftige Anschlussmöglichkeiten an den jeweiligen Haltepunkten einhalten kann als auch, dass sie nicht direkt vor oder hinter der Linie SB 58 fährt. Des Weiteren bietet die Linie SB 58 – Express Fahrzeiten von morgens 6:44 Uhr ab Kleve Hochschule bis abends um 23:30 Uhr

Ankunft Kleve Hochschule. Die lange Fahrtzeit am Abend wird auch in dem Sonn- und Feiertagsfahrplan fortgesetzt. Hier wird deutlich auf die Zielgruppen der unter 25 jährigen sowie auf die der Ausflügler und Touristen gesetzt. Die Abfahrtszeiten in Nimwegen Centraal BF um 19:49 Uhr und 22:49 Uhr erlauben es den Fahrgästen am Abend ein Restaurant oder eine Bar auf der Fahrstrecke der Buslinie zu besuchen und danach sicher mit dem ÖPNV bis 23:29 Uhr wieder bis Kleve zu gelangen. Die regelmäßige Taktung an Sonn- und Feiertagen ist auf Ausflügler am Niederrhein abgestimmt, die im Korridor Nimwegen – Kranenburg – Kleve – Emmerich - `s Heerenberg oder auch am erweiterten Niederrhein ihre Freizeit genießen möchten ohne dabei das eigene Fahrzeug nutzen zu müssen. Neben den Fahrgästen mit touristischen Zielen werden auch die Besucher von Kino, Bars und Restaurants bei dem Fahrangebot bis in die Abendstunden berücksichtigt.

4.1.2 SWOT-ANALYSE

Nachdem im letzten Abschnitt die wichtigsten Umweltbedingungen, denen der SB 58-Express ausgesetzt ist, in einer PEST-Analyse aufgeführt und bewertet wurden, werden in diesem Abschnitt die größten Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken der Linie SB 58-Express, sowie die kommunikativen Herausforderungen, die sich daraus ergeben, in einer SWOT-Analyse dargestellt.

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> · Verringerung des motorisierten individualverkehrs · Zusammenwachsen der Grenzregion · Spill-Over Effekte 	<ul style="list-style-type: none"> · Geringes Fahrgastpotenzial · Unwirtschaftlichkeit/Subventionierung · Belastung der öffentlichen Hand
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> · Steigendes Umweltbewusstsein · Stärkere grenzüberschreitende Zusammenarbeit · Nachfrage nach Freizeitangeboten 	<ul style="list-style-type: none"> · Geringe Unterstützung der Politik (unklares Finanzierungskonzept) · Konkurrenzsituation mit bestehender Linie SB 58 · Wiederaufnahme des Schienenverkehrs auf der Strecke Emmerich-Arnheim ab 2017

Tabel 6 SWOT-analyse³⁷

Die **Stärken** der Linie SB 58-Express liegen vor allem in einer Verringerung des motorisierten Individualverkehrs und in einem verstärkten Zusammenwachsen der Grenzregion. Ein steigendes Umweltbewusstsein im Bereich der Mobilität³⁸ und eine vermehrte grenzüberschreitende Zusammenarbeit³⁹ sollten dabei als **Chancen** aufgefasst werden, die es zur Etablierung der Linie SB 58-Express zu nutzen gilt.⁴⁰

³⁷ Eigene Darstellung

³⁸ Die Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage zeigen, dass Alternativen zum motorisierten Individualverkehr zunehmend positiv bewertet werden, auch wenn sie im Alltag für die Mehrheit der Befragten noch keine große Bedeutung haben (Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, 2012).

³⁹ Das Städteprojekt „A.N.K.E.“, das Tourismusprojekt „Zweiland“, das Wirtschaftsprojekt „Portal“, das Ausbildungsprojekt „Euzubi“ und das Landschaftsprojekt „De Gelderse Poort“ sind nur einige Beispiele grenzüberschreitender Kooperation.

⁴⁰ Viele der in Kapitel 1.2 benannten Einflussgrößen, wie die mögliche Einführung einer Pkw-Maut, der Unterschied bei den Lebenshaltungskosten sowie die alternde Gesellschaft, können ebenfalls als Chancen betrachtet werden, werden hier aber nicht noch einmal thematisiert.

Eine weitere **Stärke** liegt in den positiven Spill-Over Effekten, die unter anderem auf dem Arbeitsmarkt und dem Wohnungsmarkt sowie im Einzelhandel zu erwarten sind. Ein **Risiko** besteht darin, dass die Politik, die maßgeblich an der Finanzierung einer grenzüberschreitenden Schnellbuslinie beteiligt ist, der Einführung einer eben solchen bisher eher skeptisch gegenübergestanden ist. Um dieses Risiko zu minimieren, sollten die zahlreichen Spill-Over Effekte frühzeitig und offen kommuniziert werden. Anstatt den SB 58-Express ausschließlich nach Kosten-Nutzen-Aspekten zu bewerten, sollte eine euregionale Gesamtbetrachtung vorgenommen werden, bei der die sozio-ökonomischen Impulse, die von einer solchen Schnellbuslinie ausgehen, hinreichend gewürdigt werden.

Demgegenüber steht die **Schwäche**, dass das Fahrgastpotenzial der Linie SB 58-Express zum jetzigen Zeitpunkt eher gering ausfällt, wodurch sich das Produkt aller Voraussicht nach nicht selbstständig wird tragen können, was zu einer zusätzlichen Belastung der öffentlichen Hand führt. Das fehlende Potenzial muss also erst noch geschaffen werden. Eine **Chance** besteht darin, dass es beiderseits der Grenze eine erhöhte Nachfrage nach Freizeitangeboten zu geben scheint.

Das derzeit geringe Fahrgastpotenzial, welches als **Schwäche** identifiziert wurde, könnte einerseits durch die Konkurrenzsituation mit der bestehenden Linie SB 58 auf der Strecke Emmerich-Nimwegen und andererseits durch die Wiederaufnahme des Schienenverkehrs auf der Strecke Emmerich-Arnheim ab 2017 zusätzliche Einbußen erfahren. Das **Risiko**, dass sich die bestehende Linie SB 58 und die geplante Linie SB 58-Express die Fahrgäste gegenseitig streitig machen, lässt sich durch eine aufeinander abgestimmte Taktung minimieren. Die Bahnverbindung birgt insbesondere dann ein Risiko, wenn die Busverbindung zwischen 's-Heerenberg und Emmerich in ihrer jetzigen Form bestehen bleibt. Nur durch die Einführung einer Schnellbuslinie auf dieser Strecke wird sich eine Umlenkung des Busverkehrs auf die Schiene vermeiden lassen. Neben einer Verringerung des motorisierten Individualverkehrs, einem Zusammenwachsen der Grenzregion und zahlreichen positiven Spill-Over Effekten gilt es im Folgenden die betriebswirtschaftlichen Größen für den SB 58-Express darzustellen.

4.2 BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BEWERTUNG

4.2.1 KOSTENSTRUKTUR

Im Folgenden wird eine betriebswirtschaftliche Bewertung der „SB 58-Express“ vorgenommen. Für die Bewertung der Wirtschaftlichkeit werden überschlägig die Betriebskosten, die Infrastruktur und die Erlöse hinzugezogen. Die Ermittlung der betriebswirtschaftlichen Bewertung erfolgt in Anlehnung an die Kosten- und Wertsätze der Standardisierten Bewertung von Verkehrsinvestitionen des öffentlichen Personennahverkehrs (Bundesministerium für Verkehr, 2006). Die Betriebskosten umfassen hierbei den fahrleistungsabhängigen Aufwand für Energie und Fahrzeugunterhaltung, die zeitabhängigen Kosten für das Fahrpersonal und den Kapitaleinsatz (Abschreibungen und Verzinsung) für Fahrzeuginvestitionen.

Die **fahrzeugabhängigen Kosten** ergeben sich aus den Fahrzeugkapitalkosten, den Fahrzeugversicherungszahlungen und der Anzahl der benötigten Fahrzeuge. Die konkrete Anzahl der Fahrzeuge für einen vorgegebenen Fahrplan kann über eine Umlaufplanung ermittelt werden. Alternativ kann ein vereinfachtes Kostenmodell hinzugezogen werden, das als Kenngrößen die Fahrplankilometer oder die Fahrplanzeit verwendet (Frank et al., 2008: 16). Allerdings wird im Indikator Fahrplankilometer nicht ausreichend berücksichtigt, dass Fahrzeuge im Regionalverkehr eine höhere Laufleistung aufweisen als im Stadtverkehr. In dem vereinfachten Kostenmodell von Frank et.al. wird eine Kostenberechnung direkt aus der Fahrplanzeit ermöglicht. Wird die Annahme getroffen, dass es zwei Reservefahrzeuge gibt, einen Effizienzfaktor von eins (Tabelle neun) und weitere Werte gegeben sind (Tabelle zehn) ergibt sich aus der Berechnung ein Fahrzeugbedarf von einem Fahrzeug.

Verkehrsgebiet	Fahrplan- geschwindigkeit [km/h]	Leerfahrt- geschwindigkeit [km/h]	Jährliche Fahrplanstunden [h/a]	Jährliche Leerfahrplanstunden [h/a]	Jährliche Laufleistung [km]
Regionalverkehr	32,67	35	5925,00	307,5	74.825

Tabelle 7 Berechnung der jährlichen Laufleistung⁴¹

In der Tabelle neun wird über den Faktor $f(\text{Fahrzeuge})$, der Werte zwischen 0,8 und 1,2 annehmen kann, die Effizienz eines Fahrplans bewertet. Der zukünftige Fahrplan der SB 58-Express wird als normal eingestuft .

⁴¹ In Anlehnung an Frank et al., 2008: 17

Fahrplan	Faktor f(Fahrzeuge)	Kriterium Takt	Kriterium Sonntagsarbeit
Sehr effizient	0,8	Kein Taktsprung	Sonntags gleicher Takt wie an Werktagen
Effizient	0,9	Kein Taktsprung über einen Großteil des Tages	Hoher Anteil an Sonntags-Fahrten
Normal	1,0	Taktverdichtung nur morgendliche HVZ	Niedriger bis kein Anteil an Sonntags-Fahrten
Ineffizient	1,1	Taktverdichtung morgendliche und abendliche HVZ	
Sehr ineffizient	1,2	Einzelne Fahrten	

Tabelle 8 Kriterien zur Abgrenzung der Effizienz eines Fahrplans ⁴²

Die konkreten Berechnungen für die SB 58-Express werden in den beiden folgenden Tabellen zehn und elf abgebildet. Die Inputfaktoren in Tabelle acht sind Einflussgrößen, die auf Erfahrungswerte des Büros für Verkehrs- und Stadtplanung BVS Rödel & Pachan GbR beruhen. Der Faktor t (Fahrplan) bezieht sich konkret auf die in dieser Arbeit präsentierten Fahrpläne und errechnet sich wiederum aus den angenommenen Faktoren.

Jährliche Laufleistung eines Fahrzeuges im Regionalverkehr, km/a	L(Fahrzeug)	203.938,50 km/a
Fahrplangeschwindigkeit des Betreibers, km/a	V(Fahrplan)	32,67
Jährliche Fahrplanzeit eines durchschnittlichen Fahrzeuges, h/a	t(Fahrplan)	5.925,00
Leerfahrgeschwindigkeit, km/a	V(Leerfahrt)	35,00
Verhältnis Leerfahrkilometer zu Fahrplankilometern	η (Fahrplan)	0,05

Tabelle 9 Jährliche Laufleistung der Linie SB 58-Express ⁴³

⁴² In Anlehnung an Frank et al., 2008:

⁴³ Eigene Darstellung

Fahrzeuganzahl	$n(\text{Fzg})$	1,07
Jährliche Fahrplanzeit eines durchschnittlichen Fahrzeugs, h/a	t(Fahrplan)	5.925,00
Jährliche Fahrplanzeit eines durchschnittlichen Fahrzeugs norm, h/a	t(Fahrplan, norm)	5.925,00
Faktor zur Berücksichtigung der Fahrzeugreserve	R	0,07
Fahrplaneffizienz-Faktor hinsichtlich der Fahrzeuganzahl	f(Fahrzeuge)	1,00
Fahrplaneffizienz-Faktor hinsichtlich der Fahrzeuganzahl	sehr effizient	0,80
	effizient	0,90
	normal	1,00
	ineffizient	1,10
	sehr ineffizient	1,20

Tabelle 10 Fahrzeuganzahl⁴⁴

Nach der errechneten Anzahl der benötigten Fahrzeuge, können im nächsten Schritt die Kapitalkosten berechnet werden. Für die Neubeschaffung werden die Anschaffungskosten, der geldliche Restwert sowie die Nutzungsdauer und ein kalkulatorischer Zinssatz herangezogen. Zu den fahrzeugabhängigen Kosten gehören weiterhin Steuern und Versicherungen, wobei Steuern für Busse im Linienverkehr nicht anfallen. Die Versicherungsbeiträge werden mit etwa 2.000 Euro veranschlagt (Frank et al., 2008:18). Einen Ausschnitt zur Berechnung zeigt die Tabelle zehn.

⁴⁴ Eigene Darstellung.

Anschaffungskosten		
Jährliche Kapitalkosten, EUR/a	K(Kapital)	26.993,27 €
Fahrzeuganzahl	N(Fzg)	1,07
Durchschnittliche Anschaffungskosten eines Fahrzeuges, EUR	K(Anschaffung)	230.000,00
Durchschnittlicher Restwert nach Fahrzeuglebensdauer, EUR	R	11.500,00
Ermittelte Zinsrate, %	P	0,05
Lebensdauer eines Fahrzeugs, a	ND	12,00

Versicherung		
Gesamte Versicherung pro Jahr, EUR	K(Versicherung)	2.140,00 €
Jährliche Versicherung pro Fahrzeug, EUR	K(Versicherung/Fzg)	2000,00
Fahrzeuganzahl	N(Fzg)	1,07
Gesamte Fahrzeugabhängige Kosten, Eur/a		29.133,27 €

Tabel 11 Bezugsgrößen für die fahrzeugabhängigen Kosten⁴⁵

Der Faktor N(Fzg) wurde bereits oben errechnet. Alle weiteren Zahlen wurden von Frank et.al. übernommen. Insgesamt belaufen sich die fahrzeugabhängigen Kosten pro Jahr auf 29.133,27 €.

Die **zeitabhängigen Kosten** umfassen den Fahrdienst im Busverkehr in Bezug auf den Fahrplankilometer. In dem vereinfachten Kostenmodell wird auf eine Unterscheidung von Werktagen, Sonn- und Feiertagen sowie Nacharbeit abgesehen. Das Durchschnittsgehalt für Busfahrer in Nordrhein-Westfalen beträgt im Monat 2.008,- Euro (Gehaltsvergleich, 2014). Wird eine Jahresarbeitszeit von 1.652 Stunden berücksichtigt (siehe Tabelle elf) kann der Grundstundenlohn für den Fahrer der Linie SB 58-Express berechnet werden.

⁴⁵ Eigene Darstellung.

Bruttojahresarbeitszeit (§8)	2.048 Stunden
- Urlaub (§ 15, mittlerer Wert 28 Tage)	- 218 Stunden
- Feiertage (z.B.. 11 Tage)	- 86 Stunden
- Krankheit (§ 14)	- 82 uur, abgerundet auf 4%
- Fortbildung (pauschal)	- 10 Stunden
Nettojahresarbeitszeit	1.652 Stunden

Tabelle 12 Modellhafte Berechnung der Nettoarbeitszeit im Fahrdienst 46

Dieser wird jeweils um einen Faktor für die Berücksichtigung von Nacht-/Sonntagsarbeit und Lohnnebenkosten erhöht. In der Berechnung für die Schnellbuslinie nehmen die Faktoren folgende Werte an: Z(Nacht-/Sonntagsarbeit) = 1,30 und Z(Lohnnebenkosten) = 1,10. Daraus ergibt sich ein durchschnittlicher Kostensatz je Dienstplanstunde von 20,86 €uro (siehe Tabelle 14).

Durchschnittlicher Kostensatz je Dienstplanstunde, [EUR/h]	k(Fahrdienst)	20,86 €
Jahresgehalt eines Busfahrers, , [EUR/a]	K(Fahrer, Jahr)	24.096,00 €
Jährliche Arbeitsstunden, h/a (gerundet)	K(Nettojahresarbeitszeit)	1.652,00 €
Zuschläge für Nacht- und Sonntagsarbeit	Z(Nacht-/Sonntagsarbeit)	1,30
Lohnnebenkosten	Z(Lohnnebenkosten/BG)	1,10

Faktor zur Berücksichtigung der Fahrplaneffizienz hinsichtlich der Fahrdienstkosten		
	sehr effizient	0,80
	effizient	0,90
	normal	1,00
	Ineffizient	1,10
	sehr ineffizient	1,20

Tabelle 13 Durchschnittlicher Kostensatz pro Dienstplanstunde 47

Die **kilometerabhängigen Kosten** setzen sich zusammen aus den Antriebskosten: Treibstoffverbrauch [l/100 km], der für die geplante Buslinie mit 32 km/h im Regionalverkehr angesetzt sowie die durchschnittliche Fahrplangeschwindigkeit, die mit 32,67 km/h durch das Verkehrs- und Stadtplanungsbüro vorgegeben wird. Daraus errechnen sich Antriebskosten in

⁴⁶ In Anlehnung an Frank et al., 2008:

⁴⁷ Eigene Darstellung.

⁴⁸ Eigene Darstellung.

⁴⁹ Eigene Darstellung.

Höhe von 72.994,48 Euro. Des Weiteren sind bei den kilometerabhängigen Kosten die Instandhaltung des Fahrzeuges sowie der Reifenabrieb zu berücksichtigen. Grundlage für die Berechnung der Kosten in der Wertschöpfungsstufe Fahrzeuginstandhaltung ist die VDV-Schrift 881 [9]. Die Berechnung berücksichtigt die Kostenbestandteile Wartung, Inspektion, Instandsetzung, Verbesserung und Werkstatt-Overhead. Dabei gehen die folgenden Kennzahlen in die Berechnung ein: Fahrzeugtypen, durchschnittliche Jahreslaufleistung, Durchschnittsalter und Ausstattungsmerkmale des Fahrzeuges. Der Fahrzeugtyp ist für den Normierungsfaktor relevant. Der Normierungsfaktor für einen Standardlinien- und –Überlandbus zwölf Meter, zwei Türen beträgt 0,85 (Friedrich et al., 2007: 16). Die Berechnungen werden in den folgenden Tabellen 15 und 16 dargestellt.

Jährliche Personalkosten für Instandhaltung [€/a]	K(Instandhaltung)	6.008,14 €
Personalkennzahl (nach VDV 881) [Mannjahr/Fzg/a]	W	0,10
Faktor zur Berücksichtigung besonderer Ausstattungsmerkmale		1,30
Personalkosten pro Person pro Jahr, EUR/Mannjahr	k(Personal, Instandhaltung)	40.000
Faktor zur Berücksichtigung der Fahrplangeschwindigkeit	f(G)	0,7533657 ⁸
Normalisierte Fahrzeuganzahl	F(G)	1,07
Jahresfahrleistung pro Fahrzeug [km/a]	N	100.000,00

Tabelle 14 Instandhaltungskosten im Jahr^{48e}

Jährliche Kosten für Reifeninstandhaltung [EUR/a]	K(Reifen)	24.975,30 €
Reifeninstandhaltungskosten pro Fahrplankilometer, [EUR/km]	K(Reifen)	0,15
Jahresfahrleistung, km/a	I(Fahrplan)	166.502

Tabelle 15 Reifenkosten im Jahr^{48e}

Weiterhin zu berücksichtigen sind in den **Sonstigen Kosten** die tägliche Versorgung, die Innen und Außenreinigung des Fahrzeuges sowie die Betankung, Rangierarbeiten auf dem Betriebshof und das Auswechseln defekter Fahrzeuge auf der Streckenplanung betrifft. Die tägliche Versorgung wird in Abhängigkeit von den jeweiligen Diensten berechnet und hier der einfachhalber mit einem konstanten Faktor zwischen 0,08 Euro und 0,12 Euro je Fahrplankilometer festgelegt. Die somit entstehenden jährlichen Kosten sind der Tabelle 17 zu entnehmen.

Jährliche Kosten der täglichen Versorgung [EUR/a]	K(tägliche Versorgung)	14.985,18 €
Kostensatz für die tägliche Versorgungskosten [EUR/km]	k(tägliche Versorgung)	0,09
Jahresfahrleistung [km/a]	l(Fahrplan)	166.502

Tabelle 16 Tägliche Versorgungskosten ⁵⁰

Weiterhin gehört zu den Sonstigen Kosten der Kostenbestandteil „Overhead“. Dieser beinhaltet Verwaltungstätigkeiten wie Einkauf, Buchhaltung, und Personalwesen, Aufgaben des Kostenmanagements wie Marketing und Vertrieb sowie Tätigkeiten des Betriebsmanagements und der Infrastruktur. Um die Kosten für den Overhead berechnen zu können sind Bezugsgrößen wie der Umfang des Betriebsunternehmens, die Anzahl der Fahrzeuge sowie Angaben über das Verkehrsgebiet und die Fahrplangeschwindigkeit notwendig. Da im Folgenden nur der Kostenaufwand für die geplante Buslinie SB 58-Express dargestellt werden soll, wird für den Basiskostensatz für den Overhead $k(\text{Overhead, Basis})$ angenommen, dass nur ein Fahrzeug existiert und somit der Faktor 0,41 beträgt (Tabelle 18).

Overhead-Kosten [EUR/a]	K(Overhead)	47.786,07 €
Basis-Overhead [EUR/km]	k(Overhead, Basis)	0,41
Faktor zur Berücksichtigung des Verkehrsgebietes	f(v)	0,7
Jahresfahrleistung [km/a]	l(Fahrplan)	166.502

Tabelle 17 Errechnung Overhead⁵¹

⁵⁰ Eigene Darstellung.

⁵¹ Eigene Darstellung.

Somit ergibt sich die in der Tabelle 19 dargestellte Gesamtkostenrechnung für die neue Express-Buslinie.

Kostenbestandteile	K(Betreiber)	Zeitabhängige Kosten	k(Fahrdienst)	€ 176.547,37
		Fahrzeugabhängige Kosten	K(Fahrzeuge)	€ 29.133,27
		Kilometerabhängige Kosten	K(Antrieb)	€ 72.994,48
			K(Instandhaltung)	€ 6.008,14
			K(Reifen)	€ 24.975,30
		Sonstige Kosten	K(Versorgung)	€ 14.985,18
			K(Overhead)	€ 47.786,07
		Gesamtkosten		

Tabel 18 Gesamtkostenrechnung⁵²

Werden im zweiten Schritt die Gesamtkosten von 372.429,81 in Bezug zu den jährlichen Fahrplankilometern gesetzt, welche die Linie SB 58 Express fahren werden (166.502 km/a) belaufen sich die Kosten pro Fahrplankilometer auf 2,24 Euro.

Bezüglich Kosten-, Kapitalbedarfs- und Liquiditätsplanung gilt es zu beachten, dass entstehende Kosten der Buslinie nur anteilig zuzurechnen sind. Es ist zu erwarten, dass das Fahrzeug in den Abendstunden oder an Sonn-/Feiertagen auch anderweitig verwendet wird (Friedrich et al 2007). Für die Entscheidungsfindung ist deshalb die Höhe des jährlichen Fehlbetrags (Gegenüberstellung der zusätzlichen jährlichen Kosten aus dem Betrieb und für die Investitionen sowie den prognostizierten Erlösen) entscheidend.

4.2.2 DARSTELLUNG EINER EINNAHMENSTRUKTUR

Im Folgenden wird die Einnahmenstruktur für das generierte zukünftige Fahrgastpotenzial der Linie SB 58-Express dargestellt. Hierzu wurde von dem Büro für Verkehrs- und Stadtplanung BVS Rödel & Pachan GbR eine Potenzialanalyse für den Linienverlauf der SB 58-Express erstellt in einer „Von – nach Relation“, die der Tabelle 20 zu entnehmen ist.

	Nij	Kra	Kle	Emm	's- t	Doe	Goc	Gel	Kev	Wee	Kre	Düs	Ree	Wes	Voe	Din	Oce	Obe	Dui	Ess
Nimwegen ⁵³	0,0	8,2	27,5	4,6	12,2	1,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,8	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
Kranenburg	41,5	0,0	28,8	2,9	1,8	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
Kleve	56,6	9,3	26,0	119,8	6,6	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1
Emmerich	12,1	0,2	110,9	14,0	12,0	6,3	0,4	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
's-Heerenberg	12,0	0,8	6,6	12,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
Doetinchem	0,9	0,3	0,7	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Goch	0,6	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Geldern	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kevelaar	0,5	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Weeze (Airport)	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Krefeld	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Düsseldorf	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rees	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Wesel	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Voerde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dinslaken	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Oberhausen Centro	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Oberhausen	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Duisburg	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Essen	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Tabel 19 Potenzialanalyse⁵⁴

Die in der Tabelle grün gekennzeichneten werktäglichen Fahrgäste sind dem Binnenverkehr zuzuordnen und fahren mit der Preisstufe A. Die Anzahl der Fahrgäste, die in gelbgefärbten Flächen überschreiten eine Gemeindegrenze und gehören der Preisstufe B an. Die potenziellen Fahrgäste der Preisstufe C werden in den blau unterlegten Feldern aufgeführt.⁵⁵ Diese Fahrgäste überschreiten mehr als zwei Tarifgrenzen. Die summierte Anzahl der Fahrgäste ist der folgenden Tabelle 21 zu entnehmen.

⁵³ Binnenverkehr in Nimwegen wird ausgeschlossen (Ein-/Ausstiegverbot).

⁵⁴ BVS Rödel & Pachan GbR.

⁵⁵ Es handelt sich um eine vereinfachte Annahme nach VRR-Tarif.

Fahrgäste auf der Relation		
Nimwegen	Nimwegen	0
Nimwegen	Kranenburg	50
Nimwegen	Kleve	84
Nimwegen	Emmerich	17
Nimwegen	's-Heerenberg	24
Nimwegen	Doetinchem	2
Nimwcegen	Übrige	5
Kranenburg	Kleve	38
Kranenburg	Emmerich	3
Kranenburg	's-Heerenberg	3
Kranenburg	Doetinchem	1
Kranenburg	Übrige	1
Kleve	Kleve	26
Kleve	Emmerich	231
Kleve	's-Heerenberg	13
Kleve	Doetinchem	2
Kleve	Übrige	1
Emmerich	Emmerich	14
Emmerich	's-Heerenberg	24
Emmerich	Doetinchem	8
Emmerich	Übrige	2
's-Heerenberg	Doetinchem	0
's-Heerenberg	Übrige	1
Doetinchem	Übrige	1
Alle Relationen		551

Tabelle 20 Summe Fahrgastrelationen⁵⁶

VRR-Preisstufe	Anzahl FG	Anteil Neuverkehr⁵⁷	D-Einnahme	Einnahme/Tag	Einnahme/Jahr⁵⁸
Prijsklasse a	40,0	16	1,00 €	16,00 €	4.800 €
Prijsklasse B	451,1	180,5	2,00 €	360,90 €	108.270 €
Prijsklasse C	60,0	24	2,50 €	59,99 €	17.997 €
Totaal	551,1	220,4		436,89 €	131.067 €

Tabelle 21 Darstellung einer Einnahmenstruktur⁵⁹

Die summierten Fahrgastrelationen aus der Streckenverbindung Nimwegen – Kleve – Emmerich – s'Heerenberg ergeben 551 potenzielle Fahrgäste. Die jeweilige Anzahl der Fahrgäste sowie die Zuordnung zur Preisstufe ist der Tabelle zweiundzwanzig zu entnehmen.

⁵⁶ BVS Rödel & Partner.

⁵⁷ Annahme: 60% Bestandskunden des ÖPNV, 30% Kunden vom Kfz, 10% induzierter Verkehr.

⁵⁸ Das geringere Aufkommen am Wochenende wird mit dem Ansatz "300 Tage statt 365" Tage kompensiert.

⁵⁹ BVS Rödel & Partner.

4.3 ZUSAMMENFASSUNG

Die in Kapitel 4.1 erarbeiteten Erkenntnisse hinsichtlich der Kostenstruktur, ergeben Gesamtkosten in Höhe von 372.429,81 €. Dem gegenüber gestellt werden können voraussichtliche jährliche Einnahmen in Höhe von 131.067 €. Daraus ergibt sich eine Differenz von 241.362,81 €. Positiv zu bewerten ist, dass die Fixkosten (Fahrzeugabhängige Kosten und sonstige Kosten) durch die prognostizierte Einnahmenberechnung gedeckt werden können. Um die Differenz von knapp 250.000 € zu decken, werden zum einen Maßnahmen und Handlungsempfehlungen im Rahmen des PR-Planes entwickelt und zum anderen ist eine (Mit-) Finanzierung der geplanten Busverbindung durch Public-Private-Partnership und Sponsoring möglich. Hier sind aus den bisherigen Untersuchungen unterschiedliche Akteure vorstellbar, die ebenfalls ein Interesse an der Einführung der SB 58-Express haben sollten. Investiert werden kann hierbei entweder direkt mit in das Verkehrsangebot oder in die Ausgestaltung der Infrastruktur (Burmeister, 2004:255-262). Ansatzpunkte für Beteiligungen könnten von Unternehmen des neuen Business-Parks in den Niederlandensowie Unternehmen des Kreises Kleve kommen. Weiterhin können Einzelhändler in den Städten Kleve, Emmerich und ´s-Heerenberg angesprochen werden oder aber die betroffenen Gemeinden selber.

5 PR-plan

5.1 VORGEHENSWEISE UND ZIELSETZUNG

Aus dem langfristigen Ziel, eine möglichst hohe Auslastung der Linie SB 58-Express zu erreichen, leiten sich die einzelnen kommunikativen Unterziele ab. In der Fachliteratur wird der Kauf- bzw. Nutzungsentscheidungsprozess gemeinhin in eine Wahrnehmungs-, Einstellungs- und Handlungsphase unterteilt (Broom and Sha, 2013: 296-297; Gordon, 2011: 173-175; Ruisinger und Jorzik, 2008: 86). So muss eine Buslinie, bevor sie eine Chance auf Nutzung erhält, erst einmal wahrgenommen werden. Primäres Kommunikationsziel muss es deshalb sein, den Bekanntheitsgrad der Linie SB 58-Express innerhalb von sechs Monaten nach ihrer Einführung um ein Vielfaches zu erhöhen. Zur Erreichung dieses kognitiven Ziels werden in Kapitel fünf einige Handlungsempfehlungen gegeben. Gleichzeitig gilt es die Einstellung der Öffentlichkeit gegenüber der Linie SB 58-Express positiv zu beeinflussen. Sekundäres Kommunikationsziel ist es daher, innerhalb eines Jahres nach Einführung der Linie SB 58-Express ein Produktimage herzustellen, das auf möglichst große Resonanz stößt. Zur Erreichung dieses emotionalen Zieles werden im Folgenden einige Instrumente und die Kampagne „Grün und Grenzenlos“ präsentiert. Erst wenn der SB 58-Express hinreichend bekannt und als positiv bewertet worden ist, kann um die eigentlichen Fahrgäste geworben werden. Tertiäres Kommunikationsziel ist es somit, eine größtmögliche Anzahl an potenziellen Fahrgästen zur Nutzung der Linie SB 58-Express zu bewegen. Zur Erreichung dieses aktivierenden Ziels werden im weiteren Verlauf drei Kampagnen „Aktiv im Achterhoek“, „Region der Rekorde“ und „Nieder-rhein-lande“ vorgestellt.

Im Folgenden wird eine Kommunikationsstrategie entwickelt, mit der sich eine möglichst hohe Auslastung der Linie SB 58-Express erreichen lässt. Dazu werden die bereits ausgewerteten Umfrageergebnisse und allgemeine Strukturdaten hinzugezogen. Im weiteren Verlauf folgt eine Beschreibung der zur Verfügung stehenden Instrumente und anschließend werden vier maßgeschneiderte Kampagnen vorgestellt und in konkrete Maßnahmen übersetzt. Die einzelnen Maßnahmen werden mit einem Zeit-, Budget- und Evaluationsplan belegt. Der PR-Plan schließt mit einem kurzen Fazit.

5.3 KAMPAGNEN UND EN MAßNAHMEN

5.3.1. GRÜN UND GRENZENLOS

Als Alleinstellungsmerkmal des Niederrheins gilt gemeinhin sein ländlicher Raum. So wird der Niederrhein schon seit geraumer Zeit als „Grüner Niederrhein“ beworben (Zukunftsinitiative Kompetenzregion NiederRhein, 2007: 19). Gleiches gilt für die Region Achterhoek, die mit dem Adjektiv „natuurlijk“ für sich wirbt (Stichting Achterhoek Toerisme, 2013: 32). Dies findet insbesondere in den benachbarten Ballungsgebieten des Ruhrgebietes und der Stadtregion Arnheim-Nimwegen großen Anklang.

Auch die Betreiber der Buslinien 91 und 24, NIAG und Arriva, legen nach außen hin sehr viel Wert auf eine naturbelassene und saubere Umwelt. So zählt „Environment“ neben „Safety“, „Employees“ und „Community“ zu den vier Kernbereichen denen sich die Arriva verschrieben hat (Arriva, 2011: 48). Entsprechend heißt es im Unternehmensleitbild: „We are committed to ... being a pioneer of climate friendly and environmentally sustainable public transport“ (Arriva, 2001: 48). Im Bereich Umwelt bestehen also Anknüpfungspunkte zwischen dem Standortmarketing der Regionen und dem Unternehmensmarketing der Busbetreiber, die sich für die Vermarktung der Linie SB 58-Express nutzen lassen. So ließe sich die Schnellbuslinie in Einklang mit dem euregionalen und unternehmerischen Profil als „Grün und Grenzenlos“ bewerben. Obwohl diese Kampagne zunächst einmal darauf ausgerichtet ist, ein eigenständiges Markenprofil zu entwickeln, lassen sich damit bereits Fahrgäste rekrutieren, beispielsweise dann, wenn Berufs- und Einkaufspendler aufgrund ihres Umweltbewusstseins auf den Bus umsteigen.

Arrivas Unternehmensverantwortung im Bereich der ökologischen Nachhaltigkeit äußert sich in zahlreichen Kampagnen, Initiativen und Maßnahmen. Die Kampagnen „Travel Greener“, „Greener Journeys“ und „I Love My Bus“ in Wales, England und Dänemark waren darauf ausgerichtet, einer möglichst breiten Bevölkerung die ökologischen Vorteile des öffentlichen Nahverkehrs gegenüber dem motorisierten Individualverkehr aufzuzeigen und sie zum vermehrten Umstieg auf Bus und Bahn zu bewegen (Arriva, 2011: 57). Zusätzliche Anreize wurden in Form des Treueprogramms „Ice“ geschaffen, welches Fahrgäste umweltschonender Verkehrsmittel mit Punkten belohnt, die sich beim Kauf zukünftiger Bustickets einlösen lassen (Arriva, 2011: 57). Dadurch konnte nicht nur das Bewusstsein für umweltschonende Mobilität

gestärkt werden, sondern die Fahrgäste auch langfristig an den Bus gebunden werden. Sollte der SB 58-Express von der Arriva betrieben werden, sollte dieses Programm unbedingt auf den „Grünen Niederrhein“ ausgeweitet werden. Arrivas PR-Strategie im Themenbereich „Environment“ beschränkt sich aber nicht nur auf die Tatsache, dass die Umweltbelastung im öffentlichen Nahverkehr wesentlich geringer ausfällt als im motorisierten Individualverkehr. Das Unternehmen bemüht sich auch die eigene CO₂-Bilanz durch den Ankauf von energieeffizienten Bussen und Treibstoffen zu verbessern (Arriva, 2011: 56). Im Rahmen der Initiative „Eco-Driving“ wurden Arriva-Busse in den Niederlanden mit einer Technologie ausgestattet, die es den Busfahrern ermöglicht, den Schadstoffausstoß zu verringern (Arriva, 2011: 58). Flankiert wurde diese Maßnahme durch spezielle Seminare zu effizientem und kraftstoffsparendem Fahren (Arriva, 2011: 58). Sollten die Busse darüber hinaus wie in anderen Teilen der Niederlande elektrisch, oder wie in Teilen Schwedens und Dänemarks mit Biogas betrieben werden (Arriva, 2011: 59), ließe sich die Marke „Grün und Grenzenlos“ noch publikumswirksamer vermarkten.

Eine weitere Chance, sich als „Grünes Unternehmen“ am „Grünen Niederrhein“ zu profilieren, besteht in der verstärkten Zusammenarbeit mit Hochschulen. Während die NIAG bereits mit einer Studentin der Hochschule Rhein-Waal im Bereich E-Government zusammengearbeitet hat (NIAG, 2013), kann die Arriva auf eine langjährige Kooperation mit Studierenden der Hanze University und Groningen International Business School im Bereich der Fahrsicherheit zurückblicken (Arriva Corporate Brochure, 2011). Gerade im Bereich der ökologischen Nachhaltigkeit bestehen jedoch zahlreiche Möglichkeiten einer gewinnbringenden Kooperation. An der Hochschule Rhein-Waal kommen insbesondere Studierende an den Fakultäten „Umwelt und Kommunikation“ sowie „Technologie und Bionik“ als Projektpartner in Frage. In Aussicht stehen nicht nur innovative Lösungen zur Optimierung der CO₂-Bilanz des Busunternehmens, mit denen sich die Marke „Grün und Grenzenlos“ noch intensiver bewerben lässt, sondern auch ein erhöhter Bekanntheitsgrad des Unternehmens und seiner Produkte bei den studentischen Projektteilnehmern. Diese können wiederum als „opinion leader“ über informelle Informationswege wie Mund-zu-Mund Propaganda auf ihre Mitstudierenden einwirken.

5.3.2 **AKTIV IM ACHTERHOEK**

Aufgrund der zahlreichen Möglichkeiten zum aktiven Erholen in der Region Achterhoek bietet sich eine Kampagne unter dem Namen „Aktiv im Achterhoek“ an. Ziel einer solchen Kampagne ist es, den Bekanntheitsgrad der Erholungsgebiete in der Region Achterhoek unter den Einwohnern des Kreises Kleve zu erhöhen. Es soll die Botschaft vermittelt werden, dass die Naherholungsmöglichkeiten nicht etwa an der deutsch-niederländischen Grenze enden, sondern

dort erst richtig beginnen. Zwischen 's-Heerenberg und Doetinchem liegt zum Beispiel das Erholungsgebiet Stroombroek, das sich großer Beliebtheit bei niederländischen Besuchern erfreut. Es verfügt über einen durch Sandgewinnung entstandenen See und eine Kabelwasserskianlage, die mit 995 Metern die längste der Niederlande ist. Daran angeschlossen ist das Palestra in Braamt, ein Sauna-, Thermen- und Beautykomplex. Etwas weiter nördlich in Ruurlo befindet sich der Kletterpark „Klimbos“ mit sechs verschiedenen Kletterrouten.

Die Kompetenzfelder der Region Achterhoek liegen aber ganz klar im Bereich des Wander- und Fahrradtourismus (Stichting Achterhoek Toerisme, 2013: 21-26). Ein dichtes Netzwerk von ausgeschilderten Radwanderwegen und -knotenpunkten lädt zum ausgiebigen Radwandern ein. Vor diesem Hintergrund ist es wenig überraschend, dass die Region Achterhoek im Jahr 2012 vom Fitserbund zum besten Fahrradgebiet der Niederlande gekürt wurde. Auch der Niederrhein hat mit einem 2.000 Kilometer umfassenden Radwegenetz optimale Voraussetzungen für den Fahrradtourismus geschaffen. Mit der Niederrhein-Route verfügt er sogar über das größte ausgewiesene Radwandernetz in ganz Deutschland. Aufgrund der zunehmenden Vernetzung niederländischer und deutscher Radwanderwege birgt das grenzüberschreitende Radwandern ein immer größeres Potenzial, auch im Hinblick auf den SB 58-Express, mit dem sich Teilstrecken zurücklegen lassen.

Aus den hohen Wichtigkeitszuweisungen und geringen Zufriedenheitswerten im Bereich „Sport/Erholung“ unter den Studierenden der Hochschule Rhein-Waal lässt sich als Handlungsempfehlung ableiten, dass die Region Achterhoek ihr Profil als Aktivregion schärfen sollte. Bestehende Kampagnen wie die regionalen Kampagnen „Gesund genießen“ und „Camping in der Achterhoek“ oder die überregionalen Kampagnen „Gelderse Streken“ und „Das andere Holland“ (Stichting Achterhoek Toerisme, 2013: 21-26) gehen bereits in die richtige Richtung, sollten aber noch mehr auf die Zielgruppe der unter 25-Jährigen zugeschnitten werden.

Da das Internet das bevorzugte Medium für die unter 25-Jährigen ist, sollte zunächst die Internet-Präsenz verbessert werden. Die informativen und sehr übersichtlich gestalteten Webseiten www.achterhoekpromotie.nl und www.UITinGLD.nl, die Einwohner und Besucher der Region Achterhoek und der Provinz Gelderland über jegliche Arten von Freizeitaktivitäten informieren, sind bisher nur in niederländischer Sprache verfügbar. Eine erste Maßnahme wäre es, deutschsprachige oder zumindest englischsprachige Webseiten einzurichten. Eine weitere Maßnahme bestünde darin, die Webseiten der Freizeitanbieter in der Region Achterhoek auf der Webseite der Hochschule Rhein-Waal zu verlinken. Unter <http://www.hochschule-rhein->

waal.de/studium/service/freizeitgestaltung.html finden sich bisher nur Freizeitgestaltungstipps zu den (ehemaligen) Hochschulstandorten Kleve, Emmerich und Kamp-Lintfort.

Aber auch über den Hörfunk lassen sich nach wie vor viele Schüler und Studierende erreichen. Mit der Klever Hörfunkanstalt Antenne Niederrhein ist ein viel gehörter und beliebter Radiosender vor Ort, auf dem sich über Radiowerbung für die zahlreichen Freizeitangebote in der Region Achterhoek werben lässt. Mit CampusFM wurde sogar ein eigenes Hochschulradio eingerichtet, das jeden ersten Samstag im Monat zwei Stunden lang auf der Frequenz von Antenne Niederrhein sendet. Mit Radiobeiträgen über die Aktivregion Achterhoek lässt sich die Zielgruppe der Studierenden direkt ansprechen.

Auch die regionalen Tageszeitungen Rheinische Post und Neue Rhein Zeitung berichten regelmäßig über Neuigkeiten aus den Niederlanden. Die lokale Wochenzeitung Niederrhein Nachrichten hat mit der Rubrik „Blick ins Nachbarland“ sogar eine „Niederlandeseite“ ins Leben gerufen, auf der Anzeigen geschaltet und Ausflugsziele vorgestellt werden. Diese Kommunikationsinstrumente gilt es zur Profilierung der Region Achterhoek als Aktivregion zu nutzen. Denkbar wäre etwa eine saisonale Kampagne unter dem Namen „Erlebe den Sommer“, die in den Sommermonaten vermehrt Artikel über das Erholungsgebiet Stroombroek in den lokalen und regionalen Blättern platziert.

Berichte über das preisgekrönte Radwegenetz Achterhoeks lassen sich vor allem in Fachzeitschriften unterbringen. Konkrete Tourenvorschläge könnten aber auch in der Form von Broschüren den Busfahrplänen beigelegt werden.⁶⁰ Weiterhin können die Touristeninformationen sensibilisiert werden und insbesondere die Tagesausflügler mit Tourenvorschlägen versorgen. Schließlich eignen sich die Busse selbst als hervorragende Werbeträger. Mit der entsprechenden Werbung beklebt, fungieren sie als rollende Werbebotschafter für die Aktivregion Achterhoek. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Vernetzung niederländischer und deutscher Radwanderwege sollte zudem in Erwägung gezogen werden, fahrrad-transportfähige Busse anzuschaffen bzw. die bestehende Busflotte entsprechend umzurüsten. Solche Fahrradbusse werden unter anderem im Münsterland und in der Eifel eingesetzt, wo sie großen Anklang finden.

5.3.3 REGION DER REKORDE

Die Freizeit- und Tourismusangebote im nördlichen Kreis Kleve reichen von historischen Innenstädten (Rees, Xanten, Kalkar, Kevelaer), über reichhaltige Kulturangebote (Museum Kurhaus und B.C. Koekkoek-Haus in Kleve, Rheinmuseum und Kaffeetechnikmuseum in Emmerich, Schlossmuseum Moyland, Archäologischer Park Xanten), bis hin zu architektonischen Blickfängen (Schwanenburg und barocke Gartenanlagen mit Amphitheater in

Kleve, Hängebrücke Emmerich, Wunderland Kalkar).

Um diese vielfältigen Freizeit- und Tourismusangebote bestmöglich unter den Einwohnern der Region Achterhoek bewerben zu können, bedarf es einer einheitlichen Marketingstrategie. Ein Ansatz wäre es, die Einzigartigkeit der Sehenswürdigkeiten hinsichtlich ihres Alters und ihrer Größe herauszustellen. Rees gilt etwa als die älteste Stadt am Unteren Niederrhein. Der Forstgarten in Kleve ist die erste öffentliche Gartenanlage in der deutschen Geschichte. Emmerich besitzt die längste Hängebrücke Deutschlands. Das größte archäologische Freilichtmuseum Deutschlands befindet sich in Xanten. Kvelaer ist der größte Wallfahrtsort Nordwesteuropas. Das Museum Schloss Moyland bei Bedburg-Hau beheimatet gar die größte Beuys-Sammlung der Welt. Entsprechend bietet sich eine Kampagne unter dem Namen „Region der Rekorde“ an. Die Kampagne sollte darauf abstellen, dass einige der ältesten und größten Sehenswürdigkeiten Deutschlands quasi vor der Haustüre liegen. Um Deutschland zu erleben, müssen also keine langen Reisen ins Landesinnere unternommen werden – oft genügt schon eine kurze Busfahrt über die Grenze.

Die Auswertung der Umfrageergebnisse hat gezeigt, dass die kulturellen Freizeitangebote mit relativ geringen Wichtigkeitswerten belegt worden sind. Um Anreize zu schaffen und die Besucher gleichzeitig an den öffentlichen Nahverkehr zu binden, sollte über die Einführung von Paketangeboten nachgedacht werden. Dies könnte in der Form von Rabattsystemen geschehen, bei denen den Besuchern bei Vorlage ihrer Busfahrkarte ein prozentualer Rabatt auf den Eintrittspreis der Sehenswürdigkeit gewährt wird, oder durch personengebundene Preisnachlässe, bei denen zwei Personen bei Vorlage ihrer Busfahrkarten den Eintrittspreis einer Person zahlen.⁶¹ Letztere haben den Vorteil, dass gleich zwei Personen mit dem Bus fahren. Natürlich ließe sich dieses Modell auch auf mehrere Personen und auf ganze Schulklassen ausweiten.

Im gastronomischen Bereich gibt es am Niederrhein bereits ein ähnliches Modell. Das käuflich zu erwerbende Gutscheinbuch „KULINARIX“ gewährt attraktive Vergünstigungen auf Speisen und Getränke in allen teilnehmenden Restaurants, Cafés und Hofläden. Derzeit beteiligen sich vier Gastronomiebetriebe aus Emmerich, sechs Gastronomiebetriebe aus Kleve/Bedburg-Hau und ein Gastronomiebetrieb aus Doetinchem an dem Programm. Obwohl die aktuelle Ausgabe mit einem niederländischen Vorwort versehen ist, ist der Bekanntheitsgrad von „KULINARIX“ in den Niederlanden noch sehr gering. Um vermehrt niederländische Restaurantgänger über die Grenze zu locken, sollten weitere KULINARIX-Verkaufsstellen in den Niederlanden eingerichtet werden.

⁶⁰ Als best-practice dient das „Egro-Net“ Modell im Vogtland.

5.3.4 NIEDER-RHEIN-LANDE

Damit der Besuchsverkehr in der Grenzregion zur vollen Entfaltung gelangt, bedarf es auch einer vermehrten Besucherschaft aus Drittländern. Eine entscheidende Rolle kommt dabei dem Airport Weeze zu. Durch die Inbetriebnahme des Flughafens ist die deutsch-niederländische Grenzregion für viele Reisende erst erreichbar geworden. Nun gilt es die Grenzregion als Tourismusregion international sichtbar zu machen.

Mit der Kampagne „Cool Breaks“, unter der Kurzurlaube in der deutsch-niederländischen Grenzregion vor allem in Großbritannien beworben wurden (StadtUmBau GmbH, 2009: 29), wurde ein vielversprechender Anfang gemacht. Zukünftige Kampagnen sollten die Grenzlage jedoch noch mehr in das Standortmarketing einbeziehen. So stellt die euregionale Verflechtungsstudie fest: „Urlaub in zwei Ländern ist vielfältiger und spannender“ (StadtUmBau GmbH, 2009: 29). Unter dem Kunstwort „Nieder-rhein-lande“ könnte eine Kampagne gestartet werden, die die gemeinsamen historischen Wurzeln und die wechselvolle Geschichte der Grenzregion herausstellt.

Ein herausragendes Kennzeichen der Grenzregion sind seine zahlreichen Wasserschlösser; ein anderes seine Bedeutung im Zweiten Weltkrieg, die in gleich mehreren Museen wie dem Airborne Museum bei Arnheim und dem Nationalen Befreiungsmuseum in Groesbeek beleuchtet wird. Ein Blick auf die Entwicklung der Museumsbesuche in Nordrhein-Westfalen zeigt, dass insbesondere die historischen Museen einen deutlichen Besucherzuwachs verzeichnen konnten (Statistische Ämter des Bundes und der Länder und Institut für Museumskunde, 2005: 65). Hier besteht also kein genereller Handlungsbedarf. Anders verhält es sich bei den Schloss- und Burgmuseen, deren Zunahme sich nicht in einer entsprechenden Erhöhung der Besucherzahlen widerspiegelt (Statistische Ämter des Bundes und der Länder und Institut für Museumskunde, 2005: 65). Dem Besucherschwund bei den Schloss- und Burgmuseen gilt es durch attraktive Sonder- und Wanderausstellungen entgegenzuwirken. Ebenso wichtig ist es jedoch, die Museen als Ganzes zu

⁶¹ Als Best-Practice Beispiel dienen die “2FOR1” Angebote des britischen Bahnbetreibers National Rail.

bewerben. So ließen sich die bekanntesten Wasserschlösser der Region, wie die Wasserburg Anholt, Schloss Moyland bei Bedburg-Hau und Huis Bergh in 's-Heerenberg, in den einschlägigen Reiseportalen und auf einer von der Niederrhein Tourismus GmbH eigens dafür eingerichteten Webseite unter der Marke „Wasserschlösse am Unteren Niederrhein“ gemeinsam vermarkten. Auch die Wasserschlösse könnten auf ihrer Webseite und vor Ort füreinander werben. Unter Umständen ließe sich auch ein Museumsverbund einrichten. Zu prüfen wäre ein Modell, bei dem der Eintritt zu einem Wasserschloss freien oder verminderten Eintritt zu allen anderen Wasserschlössern gewährt. Wenn es gelingt, die Grenzregion mitsamt dem Airport Weeze als Tourismusregion zu etablieren, wird sich dies auch in den Fahrgastzahlen der Linie SB 58-Express bemerkbar machen, da Flugreisende in besonderem Maße auf den ÖPNV angewiesen sind.

6 FAZIT UND AUSBLICK

Die Auswertung der Umfrageergebnisse hat ergeben, dass das nötige Fahrgastpotenzial momentan nicht vorhanden ist. Allerdings sind die politischen und sozio-ökonomischen Entwicklungen überwiegend günstig, sodass auf mittel- bis langfristige Sicht von einer erhöhten Nachfrage nach einer grenzüberschreitenden Schnellbuslinie ausgegangen werden muss. Um die Nachfrage weiter anzukurbeln, wurde eine Kommunikationsstrategie entwickelt, die sich im Wesentlichen auf eine Imagekampagne und drei zielgruppenorientierte Themenkampagnen stützt. Ziel der Kampagne „Grün und Grenzenlos“ ist es, den SB 58-Express als umweltschonendes und völkerverbindendes Produkt am Markt zu positionieren und eine Finanzierung zu sichern. Die Kampagne „Aktiv im Achterhoek“ betont die Sport- und Erholungsmöglichkeiten in der Region Achterhoek und richtet sich vornehmlich an Schüler/Studierende aus dem Kreis Kleve. Die Kampagne „Region der Rekorde“ bewirbt rekordverdächtige Sehenswürdigkeiten im Kreis Kleve und ist auf Tagestouristen aus der Region Achterhoek zugeschnitten. Die Kampagne „Nieder-rhein-lande“ legt ihren Fokus auf die gemeinsamen historischen Wurzeln und zielt auf Tagestouristen aus

Drittländern ab. Alle Kampagnen wurden in konkrete Maßnahmen überführt und mit einem Zeit-, Budget- und Evaluationsplan belegt, anhand dessen sie sich umsetzen und kontrollieren lassen.

Deutlich wurde weiterhin durch die Befragungsergebnisse der Firma Movares und der Hochschule Rhein-Waal, dass wesentlich mehr Personen das eigene Kraftfahrzeug für die grenzüberschreitenden Aktivitäten nutzen als die vorhandenen Öffentlichen Verkehrsmittel. Dies trifft insbesondere auf die Linie 91 zu (siehe Bericht Movares). Die aktive Einbringung von sogenannten „Push- und Pullfaktoren“ könnte hier einen Beitrag zur Steigerung des Fahrgastaufkommens leisten.

Zu den **Push-Effekten**, die eine Erschwernis für den Autoverkehr bedeuten, zählen Maßnahmen wie die Reduzierung von Parkplätzen in den Innenstädten, die Zufahrtsbeschränkung von Innenstädten, Verkehrsberuhigungen, Geschwindigkeitsbeschränkungen und Maut (Klima Consult, 2012). Die **Pull-Effekte**, die zu einer Erhöhung der Attraktivität des ÖPNV führen sollen, umfassen Maßnahmen wie Vorrang für Busse durch Busspuren und Ampelschaltungen, Zeittaktverkürzung, Pünktlichkeit, Tarifvereinheitlichungen oder Tarifsenkungen, Komfort, Service, Sicherheit sowie die Erstellung eines flächendeckenden Radverkehrsnetzes, eines attraktiven Fußwegenetzes und einen Park and Ride-Service (Ecobine, 2014).

Push- und Pull-Faktoren werden um eine gute Wirksamkeit zu erzeugen miteinander kombiniert (Ingenieurgesellschaft für Verkehrswesen mbH, 2010), insbesondere zur Bewusstseinsänderung der Autofahrer (Stadt Frankfurt am Main, 2012). Die Mehrzahl der genannten Maßnahmen trifft vornehmlich auf die Verkehrsordnung in (Groß-)Städten zu oder ist relevant im Kontext einer Neuentwicklung der gesamten Verkehrsplanung des zu betrachteten Verkehrsgebiets. Allerdings könnten folgende Maßnahmen aus den Pushfaktoren zu einer Attraktivitätssteigerung der grenzüberschreitenden Verbindung zwischen Emmerich und 's-Heerenberg führen:

- Taktverkürzung respektive Taktvereinheitlichung - Aktuell fährt die Linie 91 nicht durchgängig stündlich, was die Etablierung der Linie als Öffentliches Verkehrsmittel erschwert.

- Abkehr vom Taxibus – Die Umfragen zeigen, dass Fahrgäste die Linie nicht nutzen, weil ihnen nicht bewusst ist, dass es sich um einen „echten“ Bus handelt.
- Der Taxibus ist negativ behaftet, da eine Fahrradmitnahme nicht möglich ist. Dies ist insbesondere unter Berücksichtigung der Beliebtheit des Fahrrads in der Region der Attraktivität abträglich.

Push-Faktoren sind in Bezug auf den Untersuchungsrahmen schwer durchführbar, wenn auch durch steigende Parkgebühren in den Städten Möglichkeiten zur Umsetzung gegeben wären. Realistischer scheint eine langfristige Strategie und die Umsetzung der Pull-Faktoren in zwei Schritten: Im ersten Schritt werden die Park und Ride-Parkplätzen in Emmerich und 's-Herrenberg ausgebaut (Verkehrsverbund Rhein-Ruhr, 2014). Auch eine Förderung des Fahrradverkehrs, insbesondere durch Marketinginitiativen ist möglich (BMVI, 2014). Im zweiten Schritt ist der grenzüberschreitende Busverkehr der SB 58-Express weiter auszubauen, etwa durch Zeittaktverkürzung, Tarifvereinheitlichungen oder Tarifsenkungen, Komfort und Service. Diesem zweiten Schritt könnte im Zusammenhang mit dem Ausbau der Bahnstrecke nach Arnheim nachgegangen werden. Wenn die vorgeschlagene Strategie von Erfolg gekrönt ist, könnte durch diese Maßnahmen der ebenso wie bereits im PR-Plan angesprochen, der Individualverkehr abgebaut und der regionaltypische Fahrradverkehr gestärkt und die Region „grüner“ gemacht werden.