

/ IHR ANSPRECHPARTNER

Dr. Manuel Norta

Prokurist

Fachgebiet / Tarif – Vertrieb – Erlöse

Tel +49 (0)261 20165050

Mail manuel.norta@bpv-consult.de



WIR SIND
ERFAHREN



WIR SIND
TEAMPLAYER



WIR MANAGEN
KOMPLEXITÄT



/ HIER FINDEN SIE UNS

BPV Consult GmbH / Koblenz

Löhrstraße 113

56068 Koblenz

Tel +49 (0)261 2016500

BPV Consult GmbH / Hamburg

c/o Scaling Spaces

Burchardstraße 14

20095 Hamburg

Tel +49 (0)40 38677975

BPV Consult GmbH / Erfurt

Mainzerhofplatz 14

99084 Erfurt

Tel +49 (0)361 2414502

Allgemeine Kontaktdaten

Fax +49 (0)261 20165099

Mail dialog@bpv-consult.de



/ TARIF, VERTRIEB, ERLÖSE ALS GANZHEITLICHER ANSATZ

Praxisorientiert und herstellerunabhängig

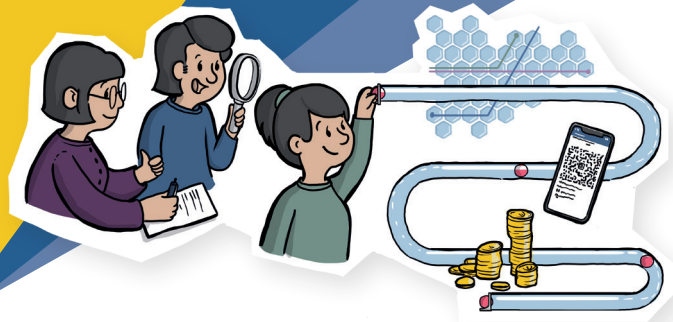


MEHR ERFAHREN AUF
www.bpv-consult.de



ODER AUF UNSEREM
LinkedIn Profil





/ IHR PARTNER FÜR DIE BEREICHE TARIF, VERTRIEB UND ERLÖSE

Anwendungsorientierte Beratung mit
dem Fokus der praktischen Umsetzung

Die aktuelle tarifliche Situation im öffentlichen Personen-
verkehr ist geprägt durch das den Markt dominierende
Tarifprodukt des Deutschlandtickets. Dennoch dürfen die
daneben existierenden Tarifangebote nicht aus dem Blick
geraten. Weil insbesondere nur über diese neue und weite-
re Nutzergruppen gewonnen und damit die Erlössituation
verbessert werden kann, was angesichts enger finanzieller
Spielräume als essenziell zu betrachten ist.

Wir können auf einem breiten Erfahrungsschatz aus den
Bereichen der Tarifentwicklung, der Positionierung des
Vertriebs und der Fokussierung auf die Optimierung der
Erlössituation bis hin zur Ausgestaltung von leistungsge-
rechten Einnahmeaufteilungsverfahren verweisen.

Bereits seit 2007 haben wir eine Vielzahl von Projekten in
diesen Themenbereichen umgesetzt. Wir waren die Ersten
in Deutschland, die für ein privates Eisenbahnverkehrs-
unternehmen einen komplett eigenständigen Vertrieb
(mobile Terminals, Fahrausweisautomaten, Abo-System)
inklusive des Erlösdatenmanagements umgesetzt haben.

/ UNSERE LEISTUNGEN

Lösung für einen durchgängigen Prozess

Bestandsanalyse

Wir begreifen die Themenbereiche Tarif, Vertrieb, Erlöse
bis hin zur Einnahmeaufteilung nicht als solitäre Elemente,
sondern als durchgängigen Prozess, in dem sich die Aus-
gestaltungen der einzelnen Prozesselemente gegenseitig
bedingen. Insofern umfasst unsere Ist-Analyse immer den
aktuellen Stand aller Prozesse, Systeme und Strukturen.
Dies dient der Identifizierung von Schwachstellen oder
auch strukturellen Brüchen im Datentransfer, selbst wenn
vielleicht nur ein Themenbereich im jeweiligen Projekt
näher betrachtet werden soll, um die Auswirkungen für
die Gesamtsystematik im Blick zu behalten.

Ihr Mehrwert

- ✓ Vollständige Transparenz über den Gesamtpro-
zess, Verbesserungspotenziale werden offenbar.
- ✓ Valide Basis, auf derer Sie fundierte Entschei-
dungen zur Weiterentwicklung treffen können.

Lösungskonzept

In enger Abstimmung mit Ihnen entwickeln wir abhängig
von Ihren Zielvorgaben und Anforderungen von einem
Detail in den Bereichen Tarif, Vertrieb oder Erlöse bis hin
zu einer gesamthaften Erneuerung des Prozesses die für
Sie passende, praxisorientierte Lösung. Die Beachtung
gängiger Standards sowie die Sicherstellung eines mo-
dernen, fahrgastorientierten Nutzungserlebnisses finden
dabei stets Beachtung, im Sinne der Erlösoptimierung.

Ihr Mehrwert

- ✓ Praxistaugliche Umsetzung abseits
von Theoriekonzepten.
- ✓ Dienstleister- und herstellerunabhängige
Konzeption ausgerichtet an Ihren Anforderungen
und denen Ihrer Fahrgäste.

/ WAS WIR NOCH BIETEN

Projektmanagement

Projekte im Bereich Tarif, Vertrieb, Erlöse und Einnahme-
aufteilung erfordern nicht selten sowohl eine interne
Abstimmung als auch die Einbeziehung externer betei-
ligter Akteure. Das übernehmen wir für Sie. Und darüber
hinaus selbstredend auch die Koordinierung aller erfor-
derlichen Arbeitsschritte, das Planen und Einhalten der
zeitlichen Abläufe sowie die fundierte Aufbereitung von
Unterlagen, jeweils zugeschnitten auf die Adressaten von
der fachlichen bis hin zur politischen Ebene. Dabei kön-
nen wir auf Personal mit IPMA-Zertifikat zurückgreifen.

Finanzierung & Vergabe

Werden in einem Projekt Finanzierungs- und / oder Be-
schaffungsfragen relevant, so sind Sie bei uns in den
besten Händen. Wir haben ein interdisziplinäres Team
mit ausgewiesener Kompetenz in Finanzierungs- und
Fördermittelfragen und Fachwissen im Zuwendungs- und
Vergaberecht*. Somit stellen wir sicher, dass das Projekt
finanziell tragfähig ist und die Beschaffung von Infra-
struktur, Software und / oder Dienstleistungen die ver-
gabe- und zuwendungsrechtlichen Vorgaben einhält.

* Abhängig vom Inhalt erfolgt die Bearbeitung unter Einbindung unserer
anwaltlichen Kooperationspartner.



**Von Ihren Anforderungen
zu einer praxis-orientierten Umsetzung:
Starten Sie jetzt mit uns!**

Sie haben eine Idee, den Tarif und/oder Vertrieb zu
verbessern, sind sich aber noch nicht sicher, wie Sie
diese realisieren können? Sie möchten die Erlöse op-
timieren, es fehlt Ihnen aber der richtige Weg dahin,
das zu erreichen?

**Kontaktieren Sie uns – wir entwickeln zusammen mit
Ihnen die auf Ihre Belange zugeschnittene Lösung.**