

PRESSE-INFORMATION

25. März 2019

BUS2BUS 2019 liefert der Busbranche Antworten auf Zukunftsfragen

- **Mehr als 1.700 Teilnehmer aus 34 Ländern**
- **103 Aussteller aus 13 Ländern**
- **Nächste BUS2BUS vom 13. bis 15. April 2021**

Berlin, 25. März 2019 – Fachmesse, bdo-Kongress und Future Forum – die BUS2BUS, die vom 19. bis 21. März auf dem Berliner Messegelände stattgefunden hat, zieht eine positive Bilanz. Unter dem Motto „Bus meets New Business“ präsentierten 103 Ausstellern aus 13 Ländern ihre Produktinnovationen. 1.700 Teilnehmer aus 34 Ländern informierten sich über die Zukunftsthemen der Busbranche. Im Fokus standen dabei Themen wie alternative Antriebe, Autonomes Fahren On-Demand-Mobilität und Best Practice-Beispiele in der Zusammenarbeit mit Startups.

Die zweite Ausgabe der BUS2BUS kann ein Wachstum aller relevanten Kennzahlen vermelden: Die Ausstellungsfläche hat sich mehr als verdoppelt, die Zahl der Aussteller ist um 50 Prozent und die Zahl der Teilnehmer um 30 Prozent gestiegen.

„Die BUS2BUS zeigt die ganze Bandbreite der Zukunftstechnologien. Innovationen und Trends bilden den Kern unseres Veranstaltungs-konzeptes. In Deutschland, dem wichtigsten europäischen Markt, hat die Bus- und Zulieferindustrie für ihre Kunden erst seit der Premiere der BUS2BUS vor zwei Jahren eine eigenständige Businessplattform, insbesondere auch für die Digitalthemen. Wir sind konzeptionell auf einem sehr guten Weg, das belegen die Kennzahlen der diesjährigen Veranstaltung eindrucksvoll.“ so Kerstin Kube-Erkens, Senior Product Manager der BUS2BUS.

Zufriedene Aussteller und Fachbesucher

Die drei stärksten Fachbesucherguppen stellten private Busunternehmer, der ÖPNV und die Zulieferer. Rund 90 Prozent der Fachbesucher sind mit ihrem Besuch der BUS2BUS 2019 zufrieden bis sehr zufrieden. Ebenso würden rund 9 von 10 Besuchern die BUS2BUS ihren Kollegen und Geschäftspartnern weiterempfehlen.

Über 80 Prozent der Aussteller bewerteten das Konzept der BUS2BUS, also den Dreiklang aus Fachmesse, bdo-Kongress und Future Forum, als positiv. Die Bandbreite des Produkt- und Dienstleistungsangebots der BUS2BUS ist gut angekommen und wurde durch 8 von 10 Ausstellern positiv beurteilt. Mit der Qualität der Fachbesucher zeigten sich 3 von 4 Ausstellern zufrieden bis sehr zufrieden.

Andreas Scheuer, Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur

„Die BUS2BUS ist ein glückliches Leitforum für die Branche.“

Christiane Leonard, Hauptgeschäftsführerin des bdo

„Die BUS2BUS 2019 war ein sensationeller Erfolg. Wir hatten hier alle Zutaten, die man sich nur wünschen kann: einen Minister mit klarem Bekenntnis zum Mittelstand und zum umweltfreundlichen Busverkehr sowie Aussteller und Redner, die schon heute klare Bilder von der Zukunft der Mobilität zeigen. Ich freue mich sehr, dass wir die Erfolgsgeschichte der ersten BUS2BUS tatsächlich fortschreiben konnten - und zwar noch größer, digitaler und internationaler.“

Michael Foet, Vertriebsleiter Coach Deutschland und Österreich, VDL Bus & Coach (Niederlande)

„Wir wollten hier die Präsenz der Marke zeigen. Es ging darum, unseren Elektrobus

Kontakt Messe Berlin:

Susanne Tschenisch
PR Manager

T: +49 30 3038-2295

tschenisch@messe-berlin.de

live fahren zu lassen, aber auch darum, neue Kunden an den hier ausgestellten Reisebus heranzuführen. Wir hatten sehr gute Gespräche sowohl mit Bestandskunden als auch mit neuen Interessenten im Bereich Reise, Touristik und ÖPNV.“

Volker Aderhold, General Manager DACH, Optibus Ltd. (Israel)

Ziel der Beteiligung unseres 2016/17 gegründeten Unternehmens war, die Bekanntheit in Deutschland zu steigern. Wir wollten Gesicht zeigen, und das hat geklappt. Wir hatten gute Tage, viel Traffic am Stand, sehr gute Resonanz, und viele Gespräche mit Entscheidern, die sehr gute Anschlussgespräche versprechen.“

Siegfried Seidel, Leiter Produktmarketing MAN Bus

„Wir sind mit der Besucherresonanz sehr zufrieden. Es war gut, dass wir viele private Busunternehmer hier treffen konnten.“

Ed Gillespie, Zukunftsforscher, Autor (Großbritannien)

“I think events like the BUS2BUS can get people into a leadership mindset, more than just managing traffic and transport challenges, on to a pioneering leadership of how to effectively shape public transit.”

Pavlos Chatzakis, Endkundenvertrieb, ZF Friedrichshafen AG

„Hier trifft man definitiv Busbetreiber und Fachpublikum. Deshalb könnte das Konzept der BUS2BUS auch langfristig Erfolg haben.“

Jochen Grau, Marketing Bus, Iveco Magirus

„Der Vorteil dieser Messe ist, dass es eine reine Omnibusmesse ist. Auf Messen, auf denen das komplette Spektrum an Nutzfahrzeugen abgebildet wird, hat man doch relativ viele Kunden, die für unser Produkt nicht in Frage kommen. Hier erreichen wir fokussiert und konzentriert unsere Kernzielgruppen. Das ist toll!“

Christoph Schultz, Geschäftsführer, ProBus Omnibusvertrieb

„Wir haben ein sehr gutes Gefühl. Es waren viele Fachleute auf der BUS2BUS, die großes Interesse an unseren Produkten hatten. Unsere Ziele neue Kunden zu gewinnen, bestehende Kundenkontakte zu pflegen und über unsere neuen Produkte zu informieren haben wir in hohem Maße erreicht.“

Luc Moulin, Direktor Verkauf Busse, Scania Deutschland

„Die Messe erlaubt uns, uns konzentriert auf das Thema Busse, mit unseren Partnern und Lieferanten auszutauschen und neue Kunden kennenzulernen. Die Future Night war eine sehr gelungene Networking-Veranstaltung.“

Hande Ugur, Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi Ve Ticaret A.S. (Türkei)

„Als einer der größten Busexporteure der Türkei wollen wir in den deutschen Markt eintreten. Wir haben uns bemüht, einen attraktiven Stand zu gestalten, und der Erfolg hat uns Recht gegeben. Wir hatten sehr geschäftige Zeiten und viele Besucher. Wir haben viele Gespräche geführt und durchweg sehr gutes Feedback.“

Michael Klages, Manager Bus & Coach, Trasco BUS & COACH

„Die Kunden sagen hier schon was sie wollen, was sie in den nächsten Jahren erwarten, was in den letzten Jahren nicht so gut geklappt hat und wo die Reise hingehen soll. Solche Feedbacks sind wichtig. Gute Impulse haben wir auch durch den bdo-Kongress und das Future Forum bekommen.“

Fabienne Ehmann, Marketing und Kommunikation, Valeo Thermal Commercial Vehicles Germany

„Wir wurden als ehemalige Spheros GmbH in 2016 in den Valeo Verbund integriert und verfügen über 50 Jahre Erfahrung in der Klimatisierung von Omnibussen. Unser Ziel auf der BUS2BUS ist es, den Kontakt zu unseren Kunden weiter auszubauen und die Marke Valeo auch im Busmarkt stärker zu etablieren.“

Alexander Prinz, Gebietsverkaufsleiter, Michelin Reifenwerke

„Sonst ist es für uns oft so, dass wir als Industrievertreter für LKW-Reifen nur mit der Werkstatt zu tun haben und wir dort unsere Message nicht zu 100 Prozent transportieren können. Der Vorteil der BUS2BUS ist für uns, dass die Unternehmer,

sprich die Entscheider, selbst vor Ort sind.“

Martin Gruber, Business Development Director EMEA, Alexander Dennis (Großbritannien)

„Wir wollten hier verdeutlichen, dass wir in ganz Europa präsent sein wollen. Der kürzlich erteilte Großauftrag der BVG hat uns dabei geholfen. Denn immer mehr Unternehmen erwägen den Betrieb von Doppeldeckern, die eine unserer Spezialitäten sind. Auch das zeigt: In vielen Fällen sind die Interessen der kommunalen und der privaten Unternehmen dieselben.“

Christine Oertel, Chief Marketing & Communications Officer, in-tech

„Wir sind auf der BUS2BUS, um unser neues Produkt, den Umrüstsatz e-troFit, bekannt zu machen. Das ist uns gelungen. Wir sind super zufrieden mit dem Presse- und Marketing-Echo. Auch von den Kunden kamen viele interessante Anfragen. Es hat sich definitiv gelohnt.“

Fotos der BUS2BUS 2019 stehen Ihnen in druckfähiger Qualität [hier](#) zum Download zur Verfügung.

Videos der BUS2BUS finden Sie [hier](#).