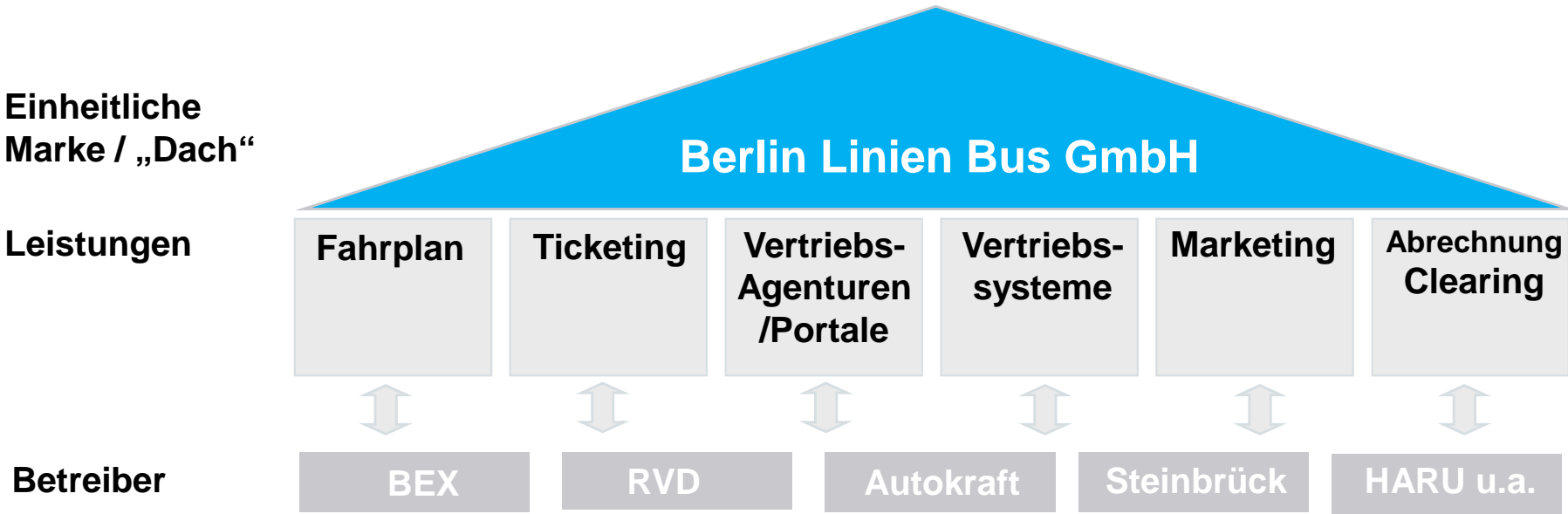


Geschäftsmodell



BLB ist historisch gewachsenes Verbunddach und Servicegesellschaft für Vertrieb, Abrechnung und Clearing



Die Genehmigungsinhaber erbringen Aufgaben in Eigenregie oder lassen Teile durch BLB oder Partner durchführen

AUFGABEN DER EINZELNEN BLB-PARTNER

- Fahrplan entwickeln
- Tariffhöhe, Tarifstufen, Sonderpreise festlegen („pricing“)
- Operativer Busbetrieb
- Fahrplan-Haltestellenaushänge auf den eigenen Linien
- Organisation von bilateralen Absprachen zwischen Gemeinschaftsbeförderern (Kooperationsvertrag)



Was unterscheidet das Geschäftsmodell von BLB von anderen am Markt befindlichen Modellen ?

Der Busunternehmer ist eigenständig. Nicht Berlin Linien Bus sondern er hält die Konzessionen, legt seine Preise fest und bestimmt sein Marketing

Keine Subunternehmerverträge sondern freies Unternehmertum

Keine Subventionierung anderer Linien

Als Treuhänder hat der Unternehmer Einfluss auf den gemeinsamen Markenauftritt, gemeinsame Werbeaktionen etc.

Berlin Linien Bus arbeitet ohne Gewinnerzielungsabsicht. Lediglich der gemeinsam beschlossene Kostenrahmen wird umgelegt. Der Gewinn bleibt beim Unternehmer nicht beim Portalbetreiber

Warum vertrauen uns unsere Kunden ?

Jahrzehntelange Erfahrung, ausgereifte Logistik

Höchstmaß an Sicherheit durch Einbindung neuester Assistenzsysteme z.B. Active Brake Assist 2

Besonders familienfreundlich durch Kinderfreifahrten bis 12 Jahren in Begleitung eines Elternteils

Seniorenrabatte auf vielen Linien

Attraktive flexible Preismodelle, großes Streckenangebot, moderne Vertriebskanäle

WLAN und Steckdosen an Bord vieler Busse

Bordservice auf langen Strecken

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

