

# Pathfinder Consulting

Strategien und Konzepte für die  
großen Herausforderungen der  
Busunternehmer  
in 2023

# Die Märkte der Busunternehmen wandeln sich dramatisch

- Drastischer Fahrermangel mit weiter steigender Tendenz.
- Der staatliche Einfluss auf ÖPNV und Busreiseverkehr wächst weiter.
- Die Digitalisierung ist in allen Märkten der Busunternehmen auf dem Vormarsch.
- Neue Antriebstechnologien.
- Völlig neue Wettbewerber/völlig neue Kunden.
- ...und was ist mit Ihnen selbst?

Wo ist der Weg, wo der  
Ausgang zum Ziel?

Im Bobbes, im Bobbes Ihr Lieben!

# Optimiere Dich selbst

Erkenne und erschließe Dein wahres Potenzial.

# Die Welt völlig neu sehen!

Revolution im Denken und Verhalten notwendig

# Alles ist Energie!

Schwingungsfrequenz und Schwingungsstärke sind maßgeblich.

Informationen bringen die Energie in Form.

Gedanken, Gefühle, Visionen sind wirkungsmächtige Informationen.

# Universelle Gesetze der Energie

Gesetz der Resonanz

Gesetz von Ursache und Wirkung

Gesetz der Liebe

Gesetz der Harmonie und des  
Ausgleichs

# Wer ist der Chef?

## **Du oder Dein Verstand?**

„Den Verstand an die Leine nehmen“.  
Im Hier und Jetzt leben und arbeiten.

Ihr Unterbewusstsein steuert  
Sie zu 90 % automatisch

Veränderungen bedürfen ausdauernder  
Überzeugungskraft.

Welche Programmierungen und Glaubenssätze  
hindern Sie am Erfolg?

King oder Knödel?

Mensch oder armes Würstchen?

# Was willst du genau?

Klare Ziele festlegen und mit Priorität verfolgen und kontrollieren.

# In Lösungen denken

Idealerweise visualisieren und darauf die eigene Kraft konzentrieren.

Prinzip Laserstrahl!

# Voll in die Eigenverantwortung gehen

Nichts mehr auf die Umstände oder andere Personen schieben.

Erkenne Deine eigene Macht und mach was draus!

# Der innere Schweinehund – die eigene Bequemlichkeit als Hindernis

Eine aktive Form der Bequemlichkeit ist,  
sich als gestresste Bratwurst auszugeben.

# Fundament der erfolgreichsten Unternehmer

Universelle Energiegesetze kennen und richtig anwenden.

Mit Herz und Seele dabei sein.

Klare Ziele haben und Umsetzung überwachen.

# Fundament der erfolgreichsten Unternehmer

Eigenverantwortung voll übernehmen.

Mit Rückschlägen und Problemen richtig umgehen.

Frei sein von Ängsten und falschen  
Eigenprogrammierungen.

# Neue Strategien und Konzepte

Nur der Maßanzug hilft!

# Die wichtigsten Grundlagen

Angebote und Dienstleistungen müssen herausragenden Kundenerfolg schaffen.

Kundenbegeisterung, Erlebnisse, Lebensgefühle stehen im Zentrum.

Die eigene klare Vorstellung des Unternehmers.

# Alte und neue Anforderungen und Verhaltensweisen

## Herkömmliche Schwerpunkte

Zuverlässige Bereitstellung von  
Beförderungsleistungen

Reibungsloses Funktionieren

Getriebener sein

## Neue Schwerpunkte

Finder und Umsetzer  
begeisternder Mobi-  
litätslösungen

Kundenerfolg, Lebens-  
gefühle bestätigen

Selbst Treiber sein

# Alte und neue Anforderungen und Verhaltensweisen

Herkömmliche Schwerpunkte

„Allrounder“, von jedem etwas

„Einzelkämpfer“

Liebe zur Technik, zu Bussen und zur Werkstatt

Neue Schwerpunkte

spezialisiert und konzentriert auf das, was man am besten kann

Netzwerker, Arbeitsteilung

Liebe zum professionellen Marketing und zur Betriebswirtschaft

# Alte und neue Anforderungen und Verhaltensweisen

## Herkömmliche Schwerpunkte

Juristische Streitkultur zur Durchsetzung von Unternehmensinteressen

Busfahrer im Überfluss

Optimierung der Dieselschiffstechnologie

## Neue Schwerpunkte

Marketing, politisches Arbeiten, Social Media

Bindung und Neugewinnung von Busfahrern als zentrale Aufgabe

Treiber von praktikablen Lösungen mit alternativen Antrieben

# Alte und neue Anforderungen und Verhaltensweisen

Herkömmliche Schwerpunkte

Die anderen, der Gesetzgeber muss etwas verändern

Voll abhängig sein von staatlichen Finanzmitteln

Der Unternehmer macht alles alleine

Neue Schwerpunkte

selbst etwas verändern

Politik und Aufgabenträger von Unternehmen emotional begeistern

Der Unternehmer konzentriert sich auf seine Kernaufgaben

# Alte und neue Anforderungen und Verhaltensweisen

## Herkömmliche Schwerpunkte

Das Unternehmen kann aus eigener Kraft die neuen Anforderungen im Bereich der Digitalisierung, des Marketings, u.a. nicht mehr erfüllen

## Neue Schwerpunkte

Das Unternehmen findet gemeinsam mit anderen Unternehmen Lösungen