

PRESSEMITTEILUNG

Oktober 2020

Die Schiene hat Zukunft

Chancen in der Schienenfahrzeugindustrie nutzen



Urbanisierung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Mobilität – diese vier Megatrends verhelfen der Schienenfahrzeugindustrie zu nachhaltigem Wachstum. Zulieferer müssen gewährleisten, dass auch in Zukunft die Weichen richtig gestellt sind.

Die Urbanisierung erfordert leistungsfähige und verlässliche Verkehrssysteme, die viele Menschen pünktlich und sicher ans Ziel bringen. Dabei punktet die Schiene – egal ob Stadt-, Regional- oder Fernverkehr – als umweltfreundliches Transportmittel, das noch viele Jahre von den Klimastrategien in öffentlicher Verwaltung und privaten Unternehmen profitieren und somit weiterhin attraktive Wachstumsmöglichkeiten bieten wird.

Im vergangenen Jahrzehnt hat sich China zur weltweit führenden Nation bezüglich Produktion und Nachfrage entwickelt. Nachdem dort zunächst etablierte Technologien aus den Industrienationen häufig einfach nur kopiert wurden, hat sich unter anderem das Staatsunternehmen CRRC inzwischen zum Marktführer entwickelt und technologisch zu den lang etablierten Wettbewerbern aufgeschlossen.

Chinesische Player bedienen nun auch nicht mehr nur den heimischen Markt, der immer noch einen enormen Bedarf an Infrastruktur hat, sondern auch andere (Schwellen-) Länder, die aufgrund von kulturellen Unterschieden teilweise ganz andere Technologien nachfragen als die Industrienationen, z.B. wenn es um Bahnsteigtüren geht.

Wichtige Wachstumsimpulse werden in den kommenden Jahren vor allem in den Bereichen Infrastruktur und Zugsteuerung erwartet. In Europa spielt dabei das moderne European Rail Traffic Management System ERTMS eine wichtige Rolle.

Unternehmen, die in Markt für Schienenfahrzeuge eintreten oder hier weiterhin erfolgreich sein wollen, benötigen aktuelle Marktinformationen: Wo sind die Wachstumsmärkte der Zukunft? Wie unterscheiden sich technische Anforderungen zwischen unterschiedlichen Regionen? Können europäische Zulieferer mit ihren bestehenden Produkten in Fernost erfolgreich sein oder braucht es eine spezielle Asienstrategie?

Bei der Beantwortung dieser und weiterer Fragen kann Schlegel und Partner Sie mit langjähriger Erfahrung und Kompetenz unterstützen.

Expertengespräche, die wir entlang der Wertschöpfungskette mit Entscheidern führen, z.B. bei OEM, Zulieferern und Betreibern, liefern zudem aktuelle Informationen aus den Märkten.

Sind Sie an weiteren Informationen interessiert?

Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

Ursula Hosselmann, Telefonnummer +49 6201 9915 42

Ursula.Hosselmann@SchlegelundPartner.de

© Schlegel und Partner 2020