Hermann Goedde - Wtrlt: Unser Termin am 13.09.2017 - Vorab zur Abstimmung

Von: Rudi Bertram
An: Goedde, Hermann; Hartlich, Bernd
Datum: 15.09.2017 11:26
Betreff: Wtrlt: Unser Termin am 13.09.2017 - Vorab zur Abstimmung

>>> "Carmincke, Michael (ASEAG, V)" <Michael.Carmincke@aseag.de> 15.09.2017 11:08 >>>
Sehr geehrter Herr Bertram,

im Nachgang zu unserem gemeinsamen Gespräch möchte ich die Ergebnisse gerne wie folgt zusammenfassen:

Die Stadt Eschweiler beschäftigt sich seit geraumer Zeit mit Lösungsansätzen zur Reduzierung gesundheitsschädigender Emissionen, insbesondere im innerstädtischen Bereich, und hat die ASEAG in ihrer Rolle als Mobilitätsdienstleister für die StädteRegion Aachen um Unterstützung gebeten. Sowohl die Erreichung der ambitionierten Klimaschutzziele für die Stadt Eschweiler, als auch sich wandelnde Kundenbedürfnisse erfordern ein ganzheitliches Mobilitätskonzept. Dieses erarbeitet die ASEAG kurzfristig für die Stadt Eschweiler.

Mit Projekten im Bereich der Elektromobilität und auch mit intermodalen Verkehrskonzepten hat die ASEAG in den vergangenen Jahren umfangreiche Erfahrungen gesammelt – denn für eine innovative Mobilitätsstrategie spielen Trends, die auch die Welt des Öffentlichen Nahverkehrs betreffen eine entscheidende Rolle. So setzt das Unternehmen bereits zwei Elektrobusse erfolgreich im Aachener Stadtgebiet ein, bis Ende 2018 werden insgesamt 15 Elektrobusse die Flotte ergänzen. Auch in Eschweiler lassen sich nach erster Einschätzung Elektrobusse einsetzten: z.B. auf dem Kurs 192 mit einer Tagesleistung von insgesamt 244 Kilometern. Bereits 2018 könnten vereinzelt und zu Testzwecken Elektrobusse aus der aktuellen Bestellung in Eschweiler fahren. Hierzu wäre eine Abstimmung mit der Stadt Aachen nötig, da diese die Mehrkosten der Fahrzeuge übernommen hat. Vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion einer Gesamtstrategie für den Einsatz von Elektrobussen in der Städteregion ergeben sich zudem Ansätze, zukünftig auch Elektrobusse in Eschweiler im Regelbetrieb einzusetzen.

Ein weiterer, wichtiger Baustein für ein ganzheitliches Mobilitätskonzept bietet das Produkt „Mobility Broker" – ein digitaler Marktplatz der Mobilität, über den sich sehr flexibel unterschiedliche Mobilitätsangebote einer Region verknüpfen lassen. Das Produkt lässt sich nicht nur beim Endkunden anwenden, sondern bietet erhebliches Potenzial für intelligente Mobilitätsmanagement-Systeme bei Unternehmen, Kommunen und Verwaltungen. In einem gemeinsamen Workshop zwischen Vertretern der Stadt Eschweiler und der ASEAG sollen in einem nächsten Schritt Anwendungsszenarien für einen Einsatz des Mobility Broker in Verbindung mit bestehenden Car- und Bike-Sharing Lösungen diskutiert und erarbeitet werden.

Hierzu ist kurzfristig ein gemeinsamer Termin vorgesehen.

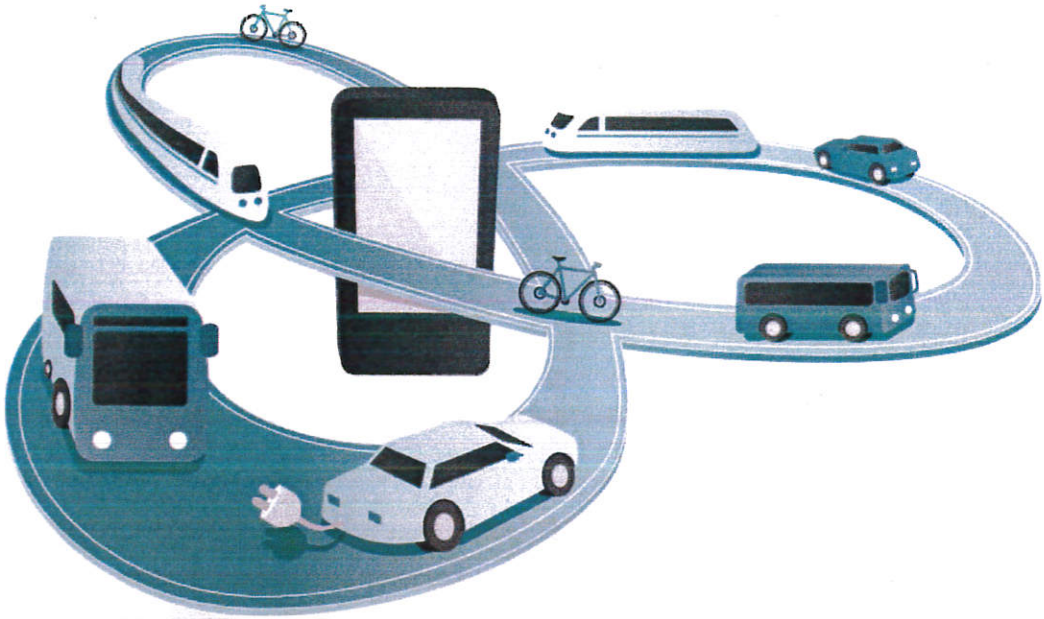
Mit besten Grüßen und ein schönes Wochenende

Dipl.-Kfm. Michael Carmincke
Vorstand

ASEAG Aachener Straßenbahn und Energieversorgung-AG
Neuköllner Str. 1
52068 Aachen
Telefon: 0241-1688 3000
Telefax: 0241-1688 3006
vorstand@aseag.de
www.aseag.de

Sitz der Gesellschaft: Aachen
Registergericht Aachen, Handelsregister Abtlg. B Nr. 124

Aufsichtsratsvorsitzender: Heiner Höfken
Vorstand: Dipl.-Kfm. Michael Carmincke



mobility & broker

Integrierte Mobilität, eine App, viele Möglichkeiten.

KONTAKT

Sie erreichen uns telefonisch der **0241 181-4132** oder per E-Mail an **info@mobility-broker.com**

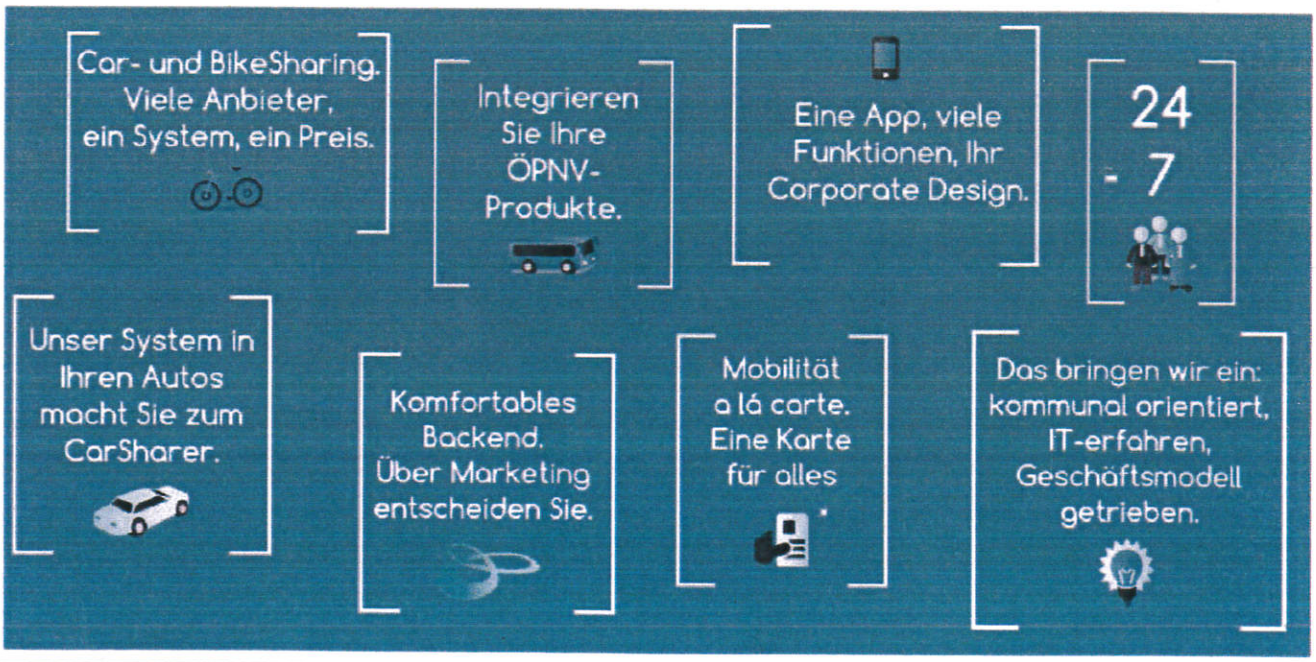
Mobility Broker | Neuköllner Straße 1 | 52068 Aachen | www.mobility-broker.com

MOBILITY BROKER

Ein integriertes Mobilitätskonzept für Kommunen

Wie können sich Menschen in Stadt und Region bewegen, ohne dass die Gefahr des Verkehrsinfarkts wächst? Wie lassen sich Mobilitätsangebote intelligent vernetzen? Wie können klimapolitische Zielsetzungen schnell und effizient erreicht werden? Im Zeitalter der Digitalisierung und dem Streben nach dem Modell der Smart Cities, deren Ziel eine effizientere, technologisch fortschrittlichere sowie nachhaltigere und sozialere Stadtentwicklung ist, werden innovative Mobilitätskonzepte unerlässlich
An dieser Stelle setzt Mobility Broker an, denn der Broker vernetzt öffentlich verfügbare Mobilitätsangebote einer Region auf einem virtuellen Marktplatz und bietet zudem die Möglichkeit, die privaten Flotten von Unternehmen optimal mit öffentlichen Angeboten zu verzahnen.

So gelingt es Kommunen mit Mobility Broker, bereits vorhandene öffentliche und private Mobilitätsangebote intelligent miteinander zu vernetzen und von einem multimodalen Geschäftsmodell zu profitieren. Neben der rein informativen Suche nach Angeboten bietet der Broker eine integrierte Buchung und Abrechnung aller Mobilitätsangebote – mit nur noch einer Rechnung und ganz ohne separate Nutzungsverträge.



Regionale Mobilität mit Mobility Broker

Vielerorts existieren klassische Nahverkehrsangebote vollkommen parallel zu neuen privatrechtlich organisierten Car- und Bike-Sharing-Angeboten. Um diese optimiert zu vernetzen, fehlen Kommunen und Nahverkehrsanbietern häufig noch technische Schnittstellen und moderne Mobilitätsmarktplätze.

Intelligent vernetzt,

Mobility Broker vernetzt bereits vorhandene öffentliche und private Mobilitätsangebote miteinander. Neben der rein informativen Suche verfügbarer Mobilitätsangebote, ermöglicht Mobility Broker die integrierte Buchung und Abrechnung aller Services – ohne dass der Kunde dabei mit den jeweiligen Anbietern separate Nutzungsverträge abschließen muss. Die technische Zusammenführung der Mobilitätsangebote zielt bewusst auf die Integration bereits verfügbare Car- und BikeSharer – so müssen Kommunen und Nahverkehrsanbieter nicht erst in eigene Car- und Bike-Sharing-Angebote investieren.

Multimodales Tarifmodell

Neben der integrierten Suche, Buchung und Abrechnung der verschiedenen Mobilitätsangebote, eröffnet Mobility Broker auch den Einstieg in ein neues multimodales Tarifmodell. So bietet sich nicht nur die Option, einzelne Mobilitätsangebote gemäß der vorgegebenen Preise der verschiedenen Anbieter weiter zu berechnen, sondern ermöglicht zudem die Vermarktung neuer eigenständiger Kombinationstarife. Hierzu kann der Broker bei den Mobilitätsanbietern größere Kontingente einkaufen und aus den unterschiedlichen Angeboten für den Kunden neue Kombinationsprodukte entwickeln.

Mobilität per Klick

Bei Mobility Broker registriert der Kunde sich einmalig, erhält seine elektronischen Zugangsdaten samt Mobilitätskarte und kann dann sämtliche Mobilitätsangebote nutzen. Egal ob ÖPNV-Routing, multimodale Verbindungsauskunft oder Schnellbuchungsfunktion – Mobilität lässt sich mit Mobility Broker ganz bequem von Zuhause oder unterwegs gestalten. Die Mobilitätskarte ist eine RFID-Karte, die den Zugang zu anbieterübergreifenden Car- und BikeSharing-Angeboten ermöglicht und Zugleich als Fahrkarte für den ÖPNV gelten kann.

Übrigens: In Aachen und der Region sind cambio CarSgaring und Velocity BikeSharing schon in Mobility Broker integriert.

Betriebliches Mobilitätsmanagement mit Mobility Broker

Unternehmen und Verwaltungen betreiben häufig einen eigenen Fuhrpark, der parallel zu Car- und BikeSharing-Angeboten oder auch zum Angebot des regionalen Nahverkehrs besteht. Zum Teil werden auch private Fahrzeuge dienstlich genutzt und Erstattungen verrechnet.

Wie können die Prozesse rund um die Fahrzeugbuchung optimiert und automatisiert werden? Und wie werden alternative Mobilitätsangebote ohne hohen manuellen Aufwand miteinander vergleichbar?

Mehrwert betriebliches Mobilitätsmanagement

Mobility Broker bietet die Möglichkeit, den eigenen Fuhrpark mit öffentlichen Sharing- und Nahverkehrsangeboten zu vernetzen. Dabei werden die verschiedenen Mobilitätsalternativen vergleichbar und folgen einer gewünschten Priorisierung der Mobilitätsstrategie der Kommune. Hierbei kann eine strikte Kostenoptimierung verfolgt, die Produktivität dem gegenübergestellt oder auch eine ökologische Orientierung im betrieblichen Mobilitätsmanagement angestrebt werden.

Automatisierte Suche und Buchung

Der eigentliche Mobilitätsbedarf ist der transparente Ausgangspunkt der Suche – nicht die individuell präferierte Mobilitätsvariante. Entsprechend soll Mobility Broker dem Mitarbeiter zunächst alle Alternativen gemäß betrieblich gewünschter Sortierung effizient und transparent vorschlagen – und dieser entscheidet weiterhin, welche Variante betrieblich am sinnvollsten ist. Unabhängig von der ausgewählten Variante laufen der Buchungs- und Abrechnungsprozess sowie der Fahrzeugzugang automatisiert – und zwar unabhängig vom gewählten Angebot und Anbieter.

Innovative Sharing-Modelle

Invest und Betrieb des eigenen Fuhrparks können optimiert werden, wenn temporäre Bedarfsspitzen durch ein automatisches Aufzeigen und Zugreifen auch auf öffentlich verfügbare Sharing-Angebote nahtlos ausgeglichen und Buchungsprozess sowie Fahrzeugzugang automatisiert werden. Darüber hinaus bieten der Nahverkehr sowie verfügbare Sharing-Systeme gerade im innerstädtischen Mobilitätsbedarf weitere vergleichbare Alternativen, die gezielt aufgezeigt werden können, um die gewünschte betriebliche Mobilitätsstrategie effizienter umzusetzen.

Mitarbeiter Sharing-Modelle mit Mobility Broker

Flotten-Fahrzeuge in Unternehmen oder bei Kommunen bleiben nach Dienstschluss und am Wochenende meist ungenutzt. Und auch wochentags sind Fahrzeuge zum Teil nicht optimal ausgelastet, da sie nur in Bedarfsspitzen zum Einsatz kommen. Zudem stellt für potentielle Mitarbeiter aus dem Umland – ohne geeignete Anbindung an den Nahverkehr und ohne Option auf ein klassisch finanziertes Dienstwagen-Modell – die ungünstige Erreichbarkeit des Unternehmens eine denkbare Einstiegshürde dar.

Wie können Unternehmen und Verwaltungen neue Sharing-Modelle für ihre Mitarbeiter generieren und die neuen Möglichkeiten der effizienten Fuhrpark-Nutzung komfortabel darstellen?

Mehrwert Mitarbeiter Sharing-Modell

Neben der Möglichkeit, den eigenen Fuhrpark über Mobility Broker auch mit öffentlichen Sharing- und Nahverkehrsangeboten besser zu vernetzen, bieten neue Sharing-Modelle die Chance, den Fuhrpark den eigenen Mitarbeitern zur privaten Nutzung zu öffnen. Für ein Cost-Sharing sowie zur Verbesserung der Attraktivität des Arbeitgebers gegenüber einzelnen oder auch allen Mitarbeitern.

Neue Sharing-Modelle

Das so genannte FlexFlat-Sharing ermöglicht es Mitarbeitern, ein Fahrzeug über Mobility Broker zur primär privaten Nutzung dauerhaft zu mieten. Über den Mobility Broker gesteuert kann er dem Unternehmen dieses während der Arbeitszeit als Pool-Fahrzeug zur Verfügung stellen und somit vorteilhaft die eigenen Mietkosten reduzieren. Umgekehrt ermöglicht das PrivateUse-Sharing den Mitarbeitern, primär dienstliche Fahrzeuge in den Nebenzeiten auch privat ad hoc und effizient zu mieten, zu nutzen und abzurechnen.

Potential Mitarbeiter Sharing-Modell

Auch Unternehmenskunden und Verwaltungen können ihren Mitarbeitern innovative Mobilitätsangebote anbieten. Arbeitgeber werden attraktiver im Wettbewerb, erreichbarer auch für Mitarbeiter aus dem Umland ohne geeignete Anbindung an den Nahverkehr sowie für Mitarbeiter ohne Option und Finanzierungspotential für ein klassisches Dienstwagen-Modell. Das für Mitarbeiter attraktive Car-Sharing können Unternehmen auch rentabel auf Basis eines fairen Cost-Sharings anbieten. Im Ergebnis lässt sich somit die Rentabilität einer bereits erfolgten Investition in einen Fuhrpark verbessern. Und für beide Seiten ergibt sich eine partnerschaftliche Win-win-Situation.

Mitarbeiter Sharing-Modelle mit Mobility Broker

Flotten-Fahrzeuge in Unternehmen oder bei Kommunen bleiben nach Dienstschluss und am Wochenende meist ungenutzt. Und auch wochentags sind Fahrzeuge zum Teil nicht optimal ausgelastet, da sie nur in Bedarfsspitzen zum Einsatz kommen. Zudem stellt für potentielle Mitarbeiter aus dem Umland – ohne geeignete Anbindung an den Nahverkehr und ohne Option auf ein klassisch finanziertes Dienstwagen-Modell – die ungünstige Erreichbarkeit des Unternehmens eine denkbare Einstiegshürde dar.

Wie können Unternehmen und Verwaltungen neue Sharing-Modelle für ihre Mitarbeiter generieren und die neuen Möglichkeiten der effizienten Fuhrpark-Nutzung komfortabel darstellen?

Mehrwert Mitarbeiter Sharing-Modell

Neben der Möglichkeit, den eigenen Fuhrpark über Mobility Broker auch mit öffentlichen Sharing- und Nahverkehrsangeboten besser zu vernetzen, bieten neue Sharing-Modelle die Chance, den Fuhrpark den eigenen Mitarbeitern zur privaten Nutzung zu öffnen. Für ein Cost-Sharing sowie zur Verbesserung der Attraktivität des Arbeitgebers gegenüber einzelnen oder auch allen Mitarbeitern.

Neue Sharing-Modelle

Das so genannte FlexFlat-Sharing ermöglicht es Mitarbeitern, ein Fahrzeug über Mobility Broker zur primär privaten Nutzung dauerhaft zu mieten. Über den Mobility Broker gesteuert kann er dem Unternehmen dieses während der Arbeitszeit als Pool-Fahrzeug zur Verfügung stellen und somit vorteilhaft die eigenen Mietkosten reduzieren. Umgekehrt ermöglicht das PrivateUse-Sharing den Mitarbeitern, primär dienstliche Fahrzeuge in den Nebenzeiten auch privat ad hoc und effizient zu mieten, zu nutzen und abzurechnen.

Potential Mitarbeiter Sharing-Modell

Auch Unternehmenskunden und Verwaltungen können ihren Mitarbeitern innovative Mobilitätsangebote anbieten. Arbeitgeber werden attraktiver im Wettbewerb, erreichbarer auch für Mitarbeiter aus dem Umland ohne geeignete Anbindung an den Nahverkehr sowie für Mitarbeiter ohne Option und Finanzierungspotential für ein klassisches Dienstwagen-Modell. Das für Mitarbeiter attraktive Car-Sharing können Unternehmen auch rentabel auf Basis eines fairen Cost-Sharings anbieten. Im Ergebnis lässt sich somit die Rentabilität einer bereits erfolgten Investition in einen Fuhrpark verbessern. Und für beide Seiten ergibt sich eine partnerschaftliche Win-win-Situation.