



Öffentlicher Verkehr und Sharing-Angebote intelligent verknüpft

Salzburg, den 22. März 2018

Ausgangslage und Perspektiven 2030 im Verkehrssektor



- Steigende Verkehrsmenge und wachsende (Groß-)Städte
 - ⇒ brauchen zuverlässige, wirtschaftliche, bezahlbare und nachhaltige Mobilität
- Eintritt neuer Marktteilnehmer (Automobil- und Digitalwirtschaft)
 - ⇒ führt zum Verdrängungswettbewerb um Kunden und öffentlichem Raum
- Wachstum vs. Nachhaltigkeit: Verkehrskollaps vs. Verkehrs- und Energiewende
 - ⇒ Verschärfung des regulatorischen Rahmens
- Mobilitätsmarkt im Umbruch: Technologie – Innovation – Klimaschutz
 - ⇒ Eröffnet große Chancen für den ÖPNV ⇒ Digitalisierung bewältigen, Risiken beherrschen
- Kundenbedürfnisse: individuell, flexibel, zielgruppengerecht
 - ⇒ Analyse und Nutzung von Daten für den ÖPNV spielen eine zentrale Rolle
- Energiewende bei den Antrieben
 - ⇒ Voraussetzung für Einhaltung von Klimazielen

Fazit:

Digitalisierung, Vernetzung, E-Mobilität, autonomes Fahren und Sharing sind die Bausteine, um das Verkehrsangebot ressourcensparender, effizienter und sicherer gestalten zu können

Sharingkonzepte in Städten: Geschäftsmodelle



Paris: velib

- Verknüpfung von Fahrradverleih und Außenwerbung
- Mobilstationen: stadteigene Flächen für Sharing-Angebote
- Freier Wettbewerb: Sharingmarkt wird ausschließlich durch private Anbieter bedient

Was ist switchh So funktioniert's Service Registrieren

FAHR DOCH WAS DU WILLST:
switchh = Carsharing? + StadTRAD + Sparpreis

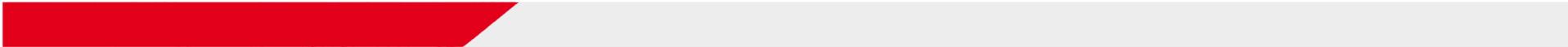
switchh – das 8 Euro 90 Sparpaket,
das viel mehr spart als 8 Euro 90.

<ul style="list-style-type: none"> • 20 Minuten jeden Monat • 0 € Anmeldegebühr • 30 Minuten Startgebühr • über 100 Fahrzeuge 	<ul style="list-style-type: none"> • 20 Minuten jeden Monat • 0 € Anmeldegebühr • 30 Minuten Startgebühr • 100 € bei ersten Card-Sharing • über 100 Fahrzeuge 	<ul style="list-style-type: none"> • 0 € Anmeldegebühr • 15 € Startgebühr • 100 € bei ersten Card-Sharing • über 100 Fahrzeuge 	<ul style="list-style-type: none"> • 0 € Anmeldegebühr • 5 € Startgebühr • 100 € bei ersten Card-Sharing • über 1.000 Fahrzeuge
---	--	--	---

Hamburg: switchh



München: Münchner Freiheit



Die Rolle des Öffentlichen Nahverkehrs als „Rückgrat“ für Sharing-Angebote

am Beispiel Köln



Höchste Emissionsbelastung in NRW
435 Pkw je 1.000 Einwohner
Ø Staudauer pro Jahr in Köln: 49 Std.
Ø Parkplatzsuchdauer pro Jahr: 60 Std.



~ 280 Mio. Fahrgäste pro Jahr bei der KVB

= systemrelevant für nachhaltige Mobilität
einer Großstadt

Die Rolle des Öffentlichen Nahverkehrs als „Rückgrat“ für Sharing-Angebote



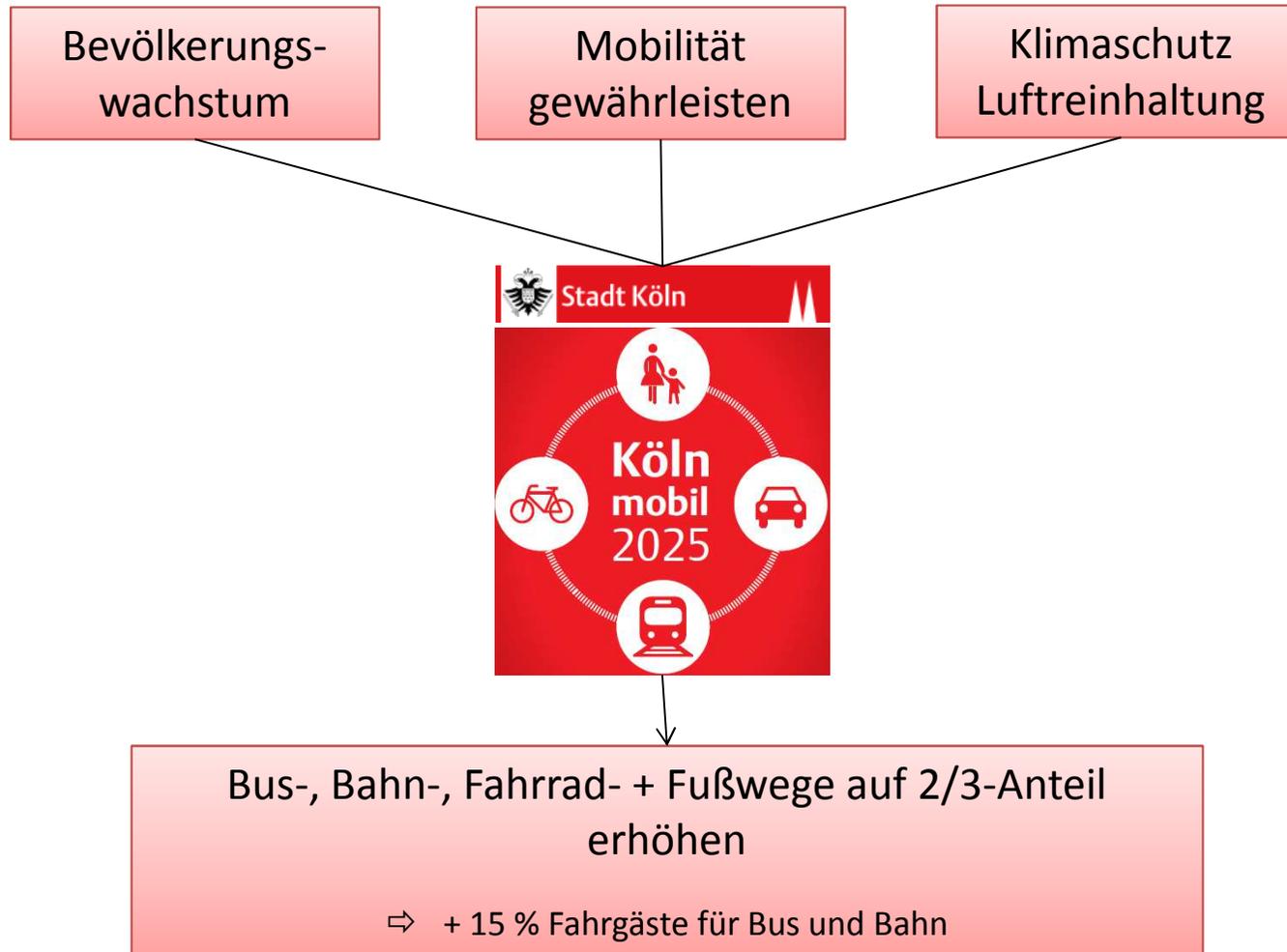
These: Entscheidend für die Auswirkungen des X-Sharing auf den ÖPNV ist nicht, wie hoch die Zahl der Nutzer im Jahr 2030 sein wird, sondern vielmehr wie durch X-Sharing das Mobilitätsverhalten verändert wird.

Welche empirischen Befunde gibt es?

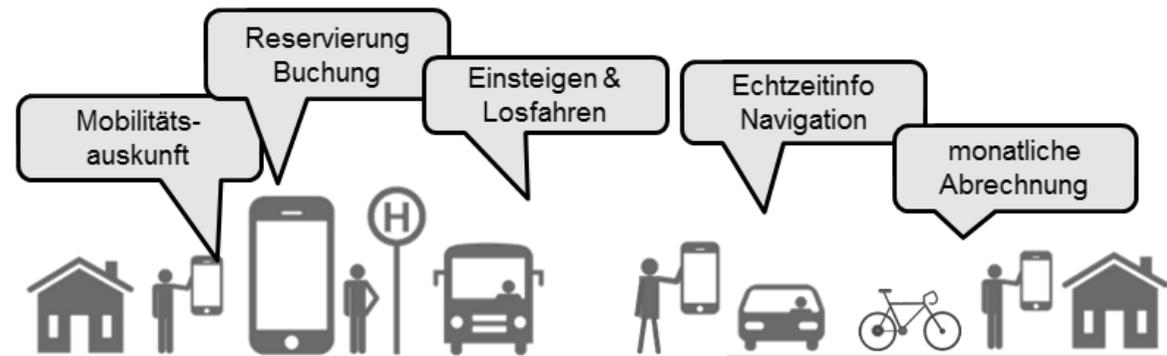
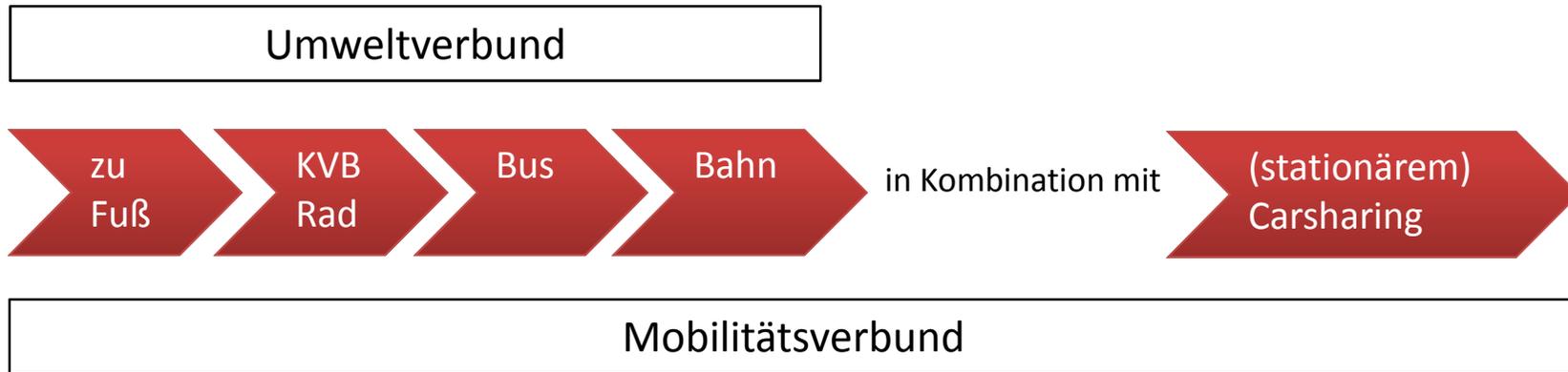
- Bei stationsbasiertem carsharing nutzen deutlich mehr Kunden den ÖPNV als vorher
- Bei free-floating ist eher das Gegenteil der Fall (Kannibalisierung)
- Die verkehrliche Wirkung (Fahrten) auf den gesamten Mobilitätsmarkt ist (und bleibt voraussichtlich) marginal
- Ridesharing (Mitfahrzentralen) hat bislang keine messbaren Auswirkungen im Mobilitätsmarkt
- Rideselling (Uber) hat in USA zum Rückgang der ÖPNV-Nachfrage geführt
- Betroffen von Rideselling sind Einnahmen aus Einzelfahrscheinen. Auf Zeitkarten bislang keine Auswirkungen nachweisbar

Fazit: Sharingangebote verändern Kundenerwartungen und -bedürfnisse. Multimodalität und Digitalisierung sind Treiber in der Verknüpfung von Transportketten von Tür zur Tür.

Die Verkehrswende in Köln nachhaltig schaffen ...



... mit dem Mobilitätsverbund!



Grafik: BMVI und eigene Darstellung



KVB-Rad (Nextbike) ... der erste und wichtigste Schritt



Zielsetzung

- Den ersten vollintegrierten, multimodalen Baustein in Betrieb nehmen
- „Laborphase“: Lernen und Verstehen durch Handeln
- Profilierung als multimodaler Verkehrsdienstleister
- Stärkung des „Umweltverbund“ (Fuß, Rad, ÖPNV, Carsharing, Taxi) in Köln durch Vernetzung und Integration klimaschonender Mobilitätsangebote
- Integration in den ÖPNV-Tarif und Schaffung einer echten MobilitätsCard
- Reduzierung der Fahrradmitnahme in den Fahrzeugen besonders in den Spitzenzeiten
- Mobilitätsalternative im Störfall
- Feinerschließung bzw. Schließung von Lücken im ÖPNV-Angebot durch die Bereitstellung von Leihrädern
- Grundlage ist die städtische Strategie Köln mobil 2025



KVB-Rad (Nextbike) ... der erste und wichtigste Schritt

Leistungsmerkmale

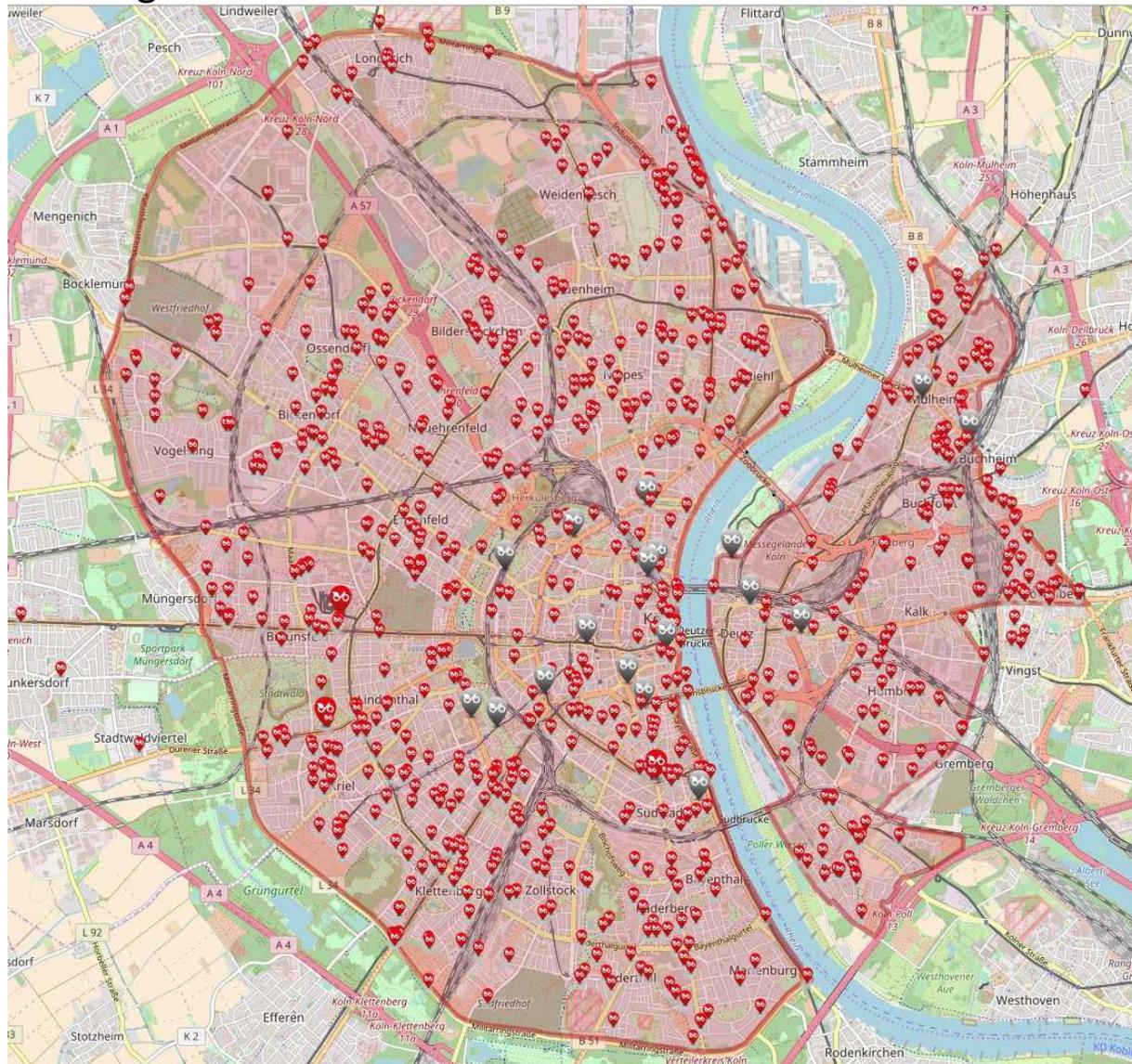


- Seit Mai 2015
- Freefloating-System
- Aufbau von ergänzenden Stationen bzw. Teilnahme an Mobilstationen, um den Betrieb eines Mischsystems zu optimieren
- 84 km² Servicegebiet, 1.410 Räder, die per Bordcomputer über ein Hintergrundsystem gesteuert werden
- Jede Jahreskarte im Abo (> 18 Jahre) fährt jeweils 30 Minuten/Fahrt inklusive
- Ganzjähriger Betrieb (365/7/24), im Winter (Dezember – Februar) geringere Verfügbarkeit von 80 %
- Rund 74.000 registrierte Kunden, 1.9 Mio. Ausleihen, 14% von Kunden anderer VRS-Verkehrsunternehmen
- Durchschnittliche Fahrtstrecke 1,6 km Luftlinie
- Vertragsdauer: 3 Jahre + 2 Jahre Verlängerungsoption
- Der Service wird durch die Firma nextbike durchgeführt mit einer Werkstatt in der Stadt, festen Mitarbeitern und Servicefahrzeugen



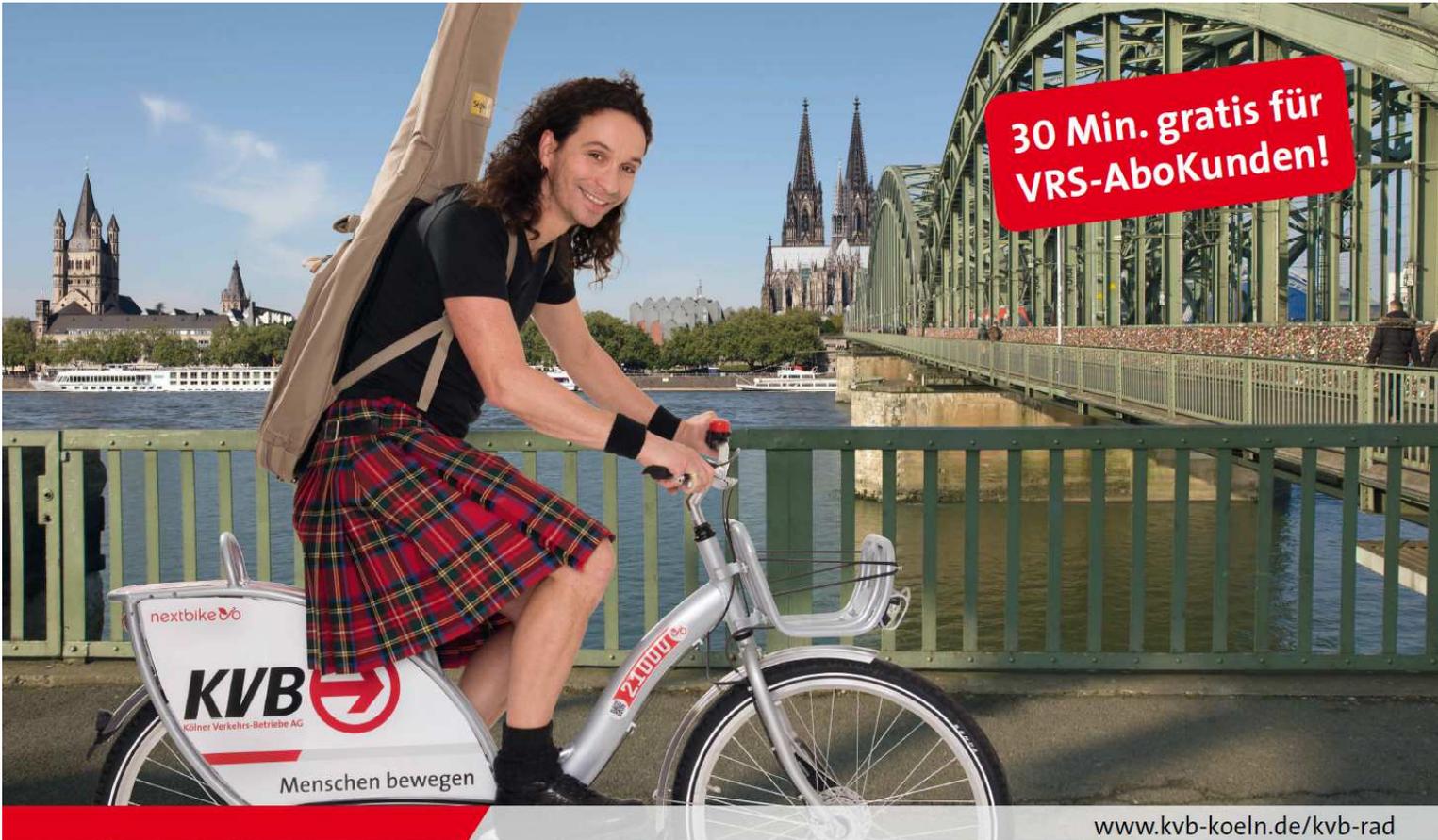
KVB-Rad (Nextbike) ... der erste und wichtigste Schritt

Servicegebiet: Free-float-Zone = 84 km²



KVB-Rad (Nextbike) ... der erste und wichtigste Schritt

Kommunikation und Marke (Einführung)



www.kvb-koeln.de/kvb-rad

Radfahren Bringts!

fit · spontan · umweltbewusst



KVB-Rad (Nextbike) ... der erste und wichtigste Schritt

Kommunikation und Marke (Einführung)



KVB-Rad (Nextbike) ... der erste und wichtigste Schritt

Kommunikation und Marke (Fortsetzung 2018)



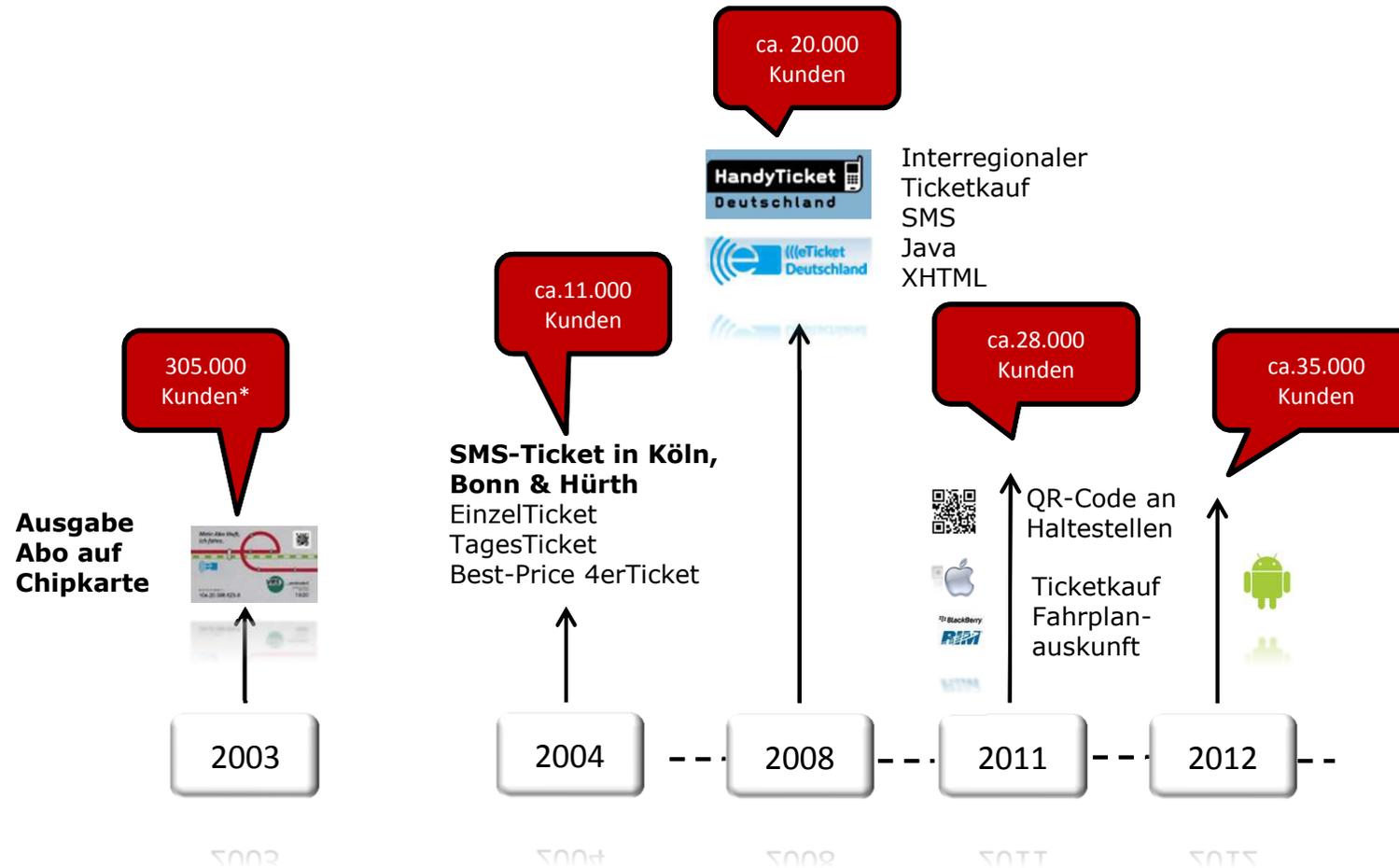
Für die Umwelt in die Gänge kommen.



Zukunftsfahren mit dem KVB-Rad  
www.kvb.koeln/zukunftsfahren Menschen bewegen

Die verbindenden und integrierenden Elemente

Digitalisierung – Einführung Chipkarte und Handyticket



*Stand Dezember 2016

Die verbindenden und integrierenden Elemente

Digitalisierung - Weiterentwicklung HandyApp zur Mobilitätsplattform



- Sortimentsausweitung, u.a. Kurzstrecke, 1.Klasse-Zuschlag, Kindertarif
- neues Ticketlayout
- Ticketkauf aus der Verbindungsauskunft

ca. 53.000 Kunden

ca. 85.000 Kunden

KVBmobil-App

- integrierte Verbindungssuche & Ticketkauf
- Abfahrtszeiten an den Haltestellen
- Favoriten
- Echtzeit-, Störungsmeldungen

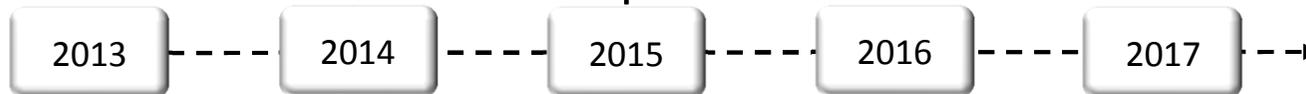
ca. 104.000 Kunden

- Integration KVBRad
- MNO-Billing
- Kreditkarte-Sofort
- Abschaltung SMS

ca. 186.000 Kunden*

- Sortimentsausweitung ZeitTickets im Einzelkauf

Ausschreibung eines OnlineVertriebsSystems als Mobilitätsplattform



Die verbindenden und integrierenden Elemente

Digitalisierung – Weiterentwicklung zum Online-Vertriebssystem

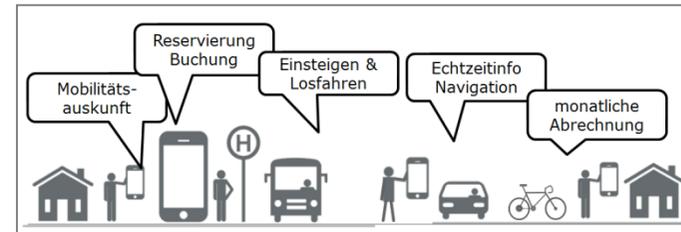
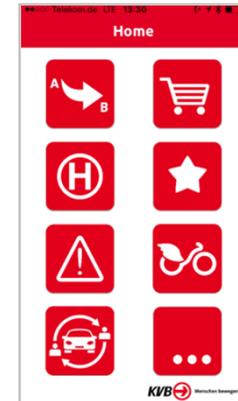


Weiterentwicklung in eine Mobilitätsplattform

- Handy- und OnlineTicket-Modul
- KVBRad
- Carsharer
- IPSI
- ...

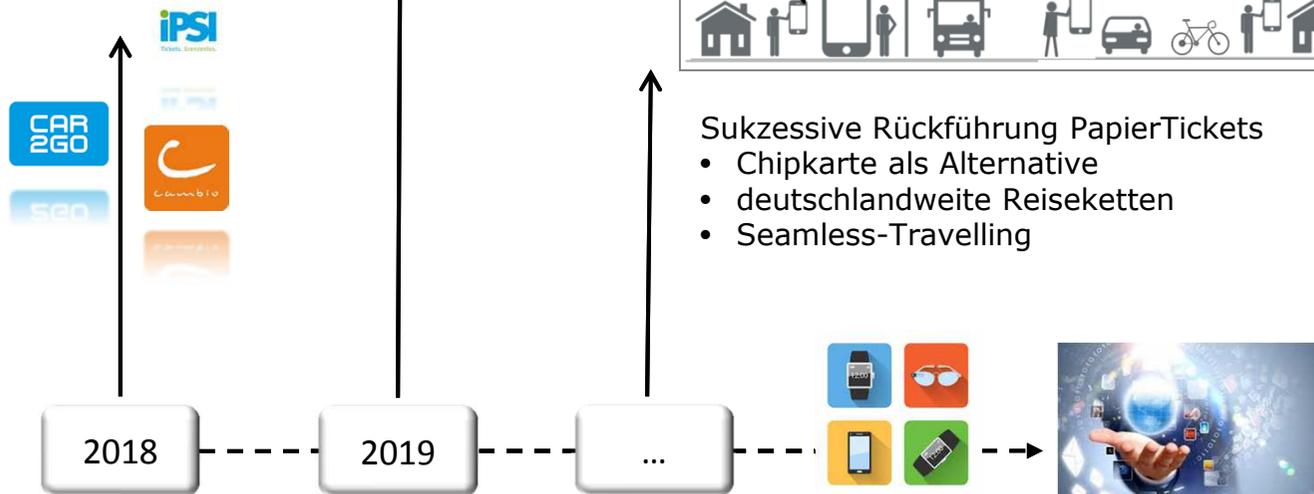
Einführung Online-Vertriebssystem

- Reservierung, Buchung und Abrechnung aus einer Hand
- eTarif für Gelegenheitskunden



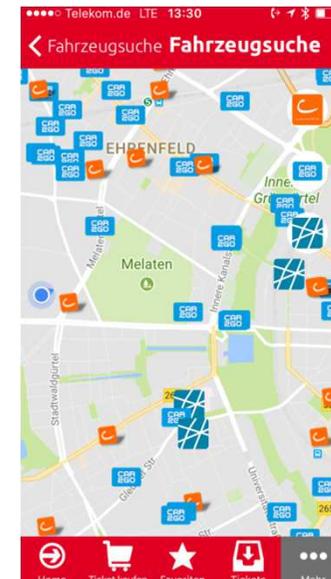
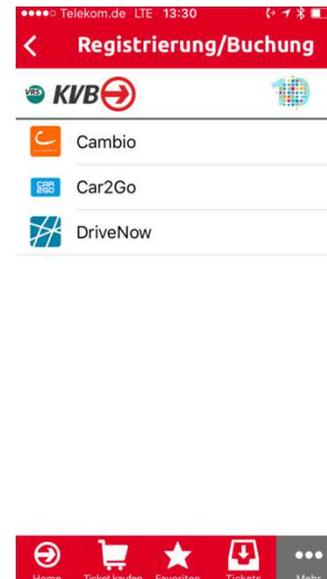
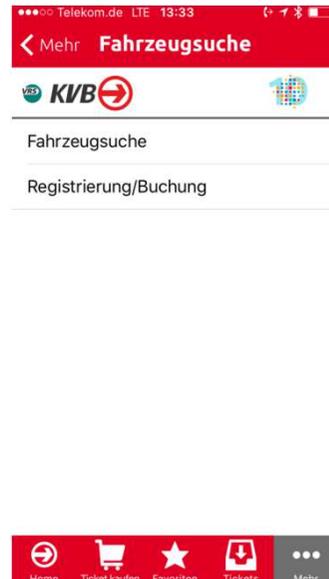
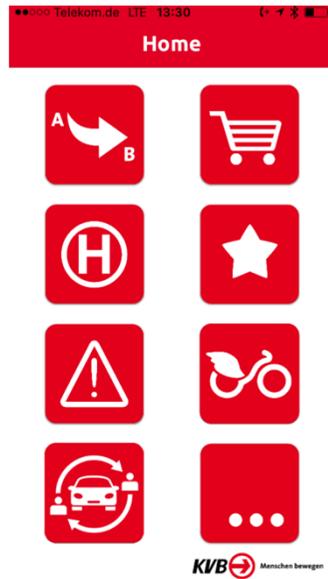
Sukzessive Rückführung PapierTickets

- Chipkarte als Alternative
- deutschlandweite Reiseketten
- Seamless-Travelling



Die verbindenden und integrierenden Elemente

KVBmobil-app als Mobilitätsplattform umgesetzt!



Multimodale Verkehrsangebote bei der KVB

(Übersicht: Stand 2/2018)



- Radleihsysteme
 - „Eigenes“ Angebot KVB Rad

- CarSharer
 - Marketingkooperationen mit Drive Now und Car2Go
 - Marketing- und Vertriebskooperation mit Cambio

- Mobilstationen
 - Lokale Verdichtung und Vernetzung der Angebote im Umweltverbund
 - Projekt mit Stadt, cambio, Rheinenergie, Ampido, AGT, Urban Institute und Microsoft

→ Aktuell konsequente Ausrichtung auf Stammkunden (Abos)



Multimodale Verkehrsangebote bei der KVB

Einheitlicher Zugang über die Abo-Chipkarte



Die Chipkarte als „Schlüssel“



- 300.000 Kunden in Köln (d.h. alle Abo-Kunden, Job- und GroßkundenTicket, SemesterTicket der Uni Köln können die Angebote nutzen)
- Für diese Kunden ist das KVB-Rad die ersten 30 Min/Fahrt im Ticketpreis inklusiv
- bei Cambio gibt es dauerhaft 10% Rabatt (Zeittarif)
- Perspektivisch Erweiterung auf App

Multimodale Verkehrsangebote bei der KVB

Mobilstationen



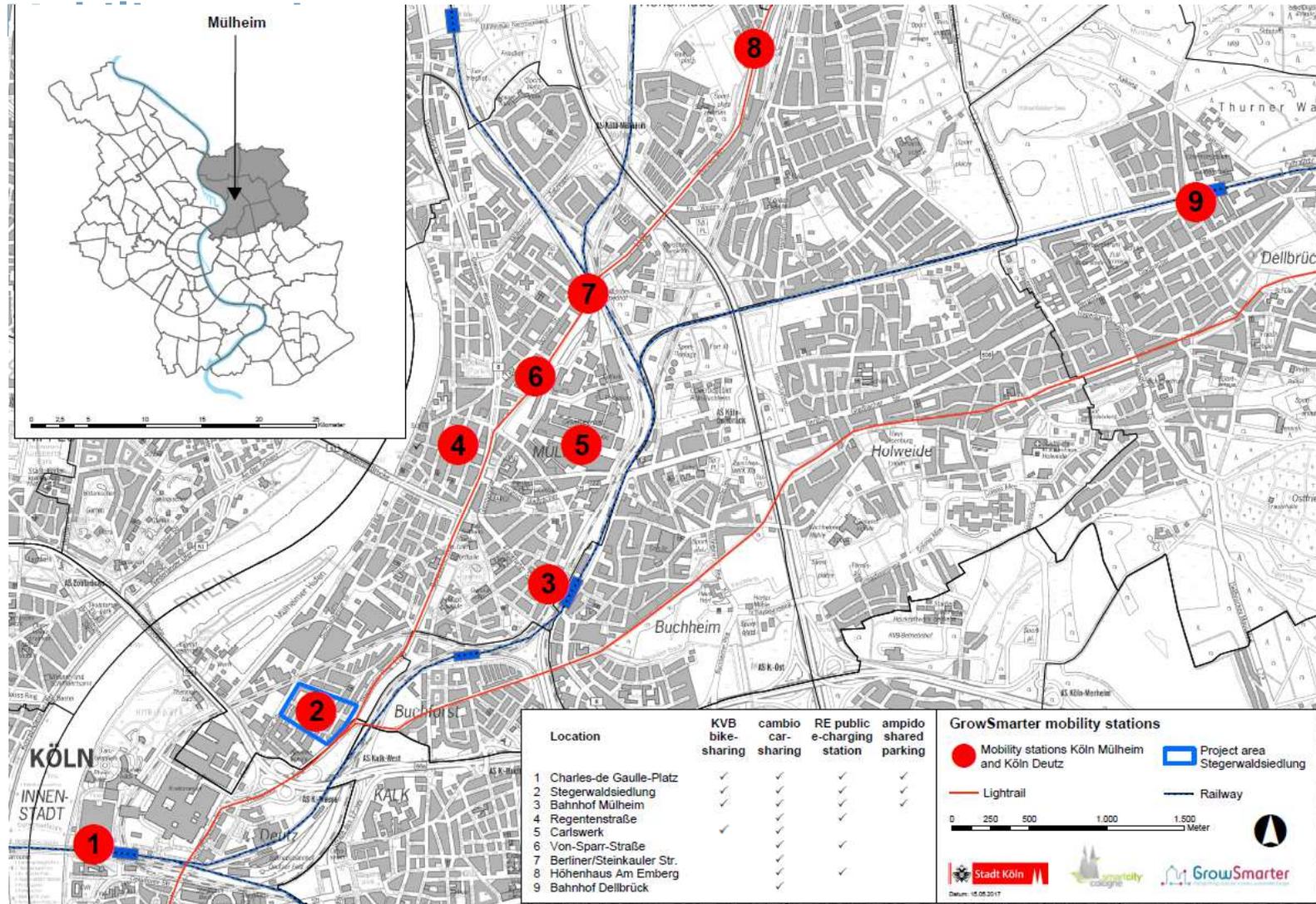
- Mobilstationen bringen die verschiedenen Verkehrsträger physisch an einen Ort und bündeln die Angebote virtuell per App
- Erweitert den Umweltverbund aus Bus, Bahn und Rad um stationsbasiertes CarSharing und E-Mobilität (...Taxi, Mietwagen, virtuelle Parkraumbewirtschaftung etc.)
- Sie machen die Angebote des Umweltverbundes für Anwohner vor Ort verfügbar
- Mobilitätskarte vereinigt
 - alle Angebote auf ein Medium
 - ist Zugangsmedium zu allen Angeboten
- Schaffen weitere Anreize zum Umstieg auf den Umweltverbund und zum Ausstieg aus dem privaten Autobesitz

Beispiel Köln: Stadt Köln, KVB, Rheinenergie, nextbike, cambio carsharing

- Nutzung von Bus und Bahn, Öffnung von KVB-Rad und cambio-Autos
- Ein zentrales Tool: Kauf von Tickets sowie Buchung von Rad und Autos über die KVB App
- Keine Anmeldegebühr für ÖPNV-Stammkunden
- KVB-Rad: 30 Inklusivminuten bei jeder Fahrt
- Cambio: automatisierter Umweltverbund-Rabatt von 10% bei freier Tarifwahl

Multimodale Verkehrsangebote bei der KVB

aktuell geplante Mobilstationen



Multimodale Verkehrsangebote bei der KVB

Mobilstationen: Modell Bahnhof Mülheim



SPNV – ÖPNV



Cambio e-carsharing



Ampido Parking App



Rheinenergie + Stadt Köln + Partner

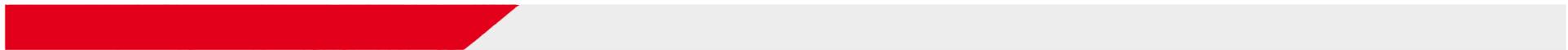
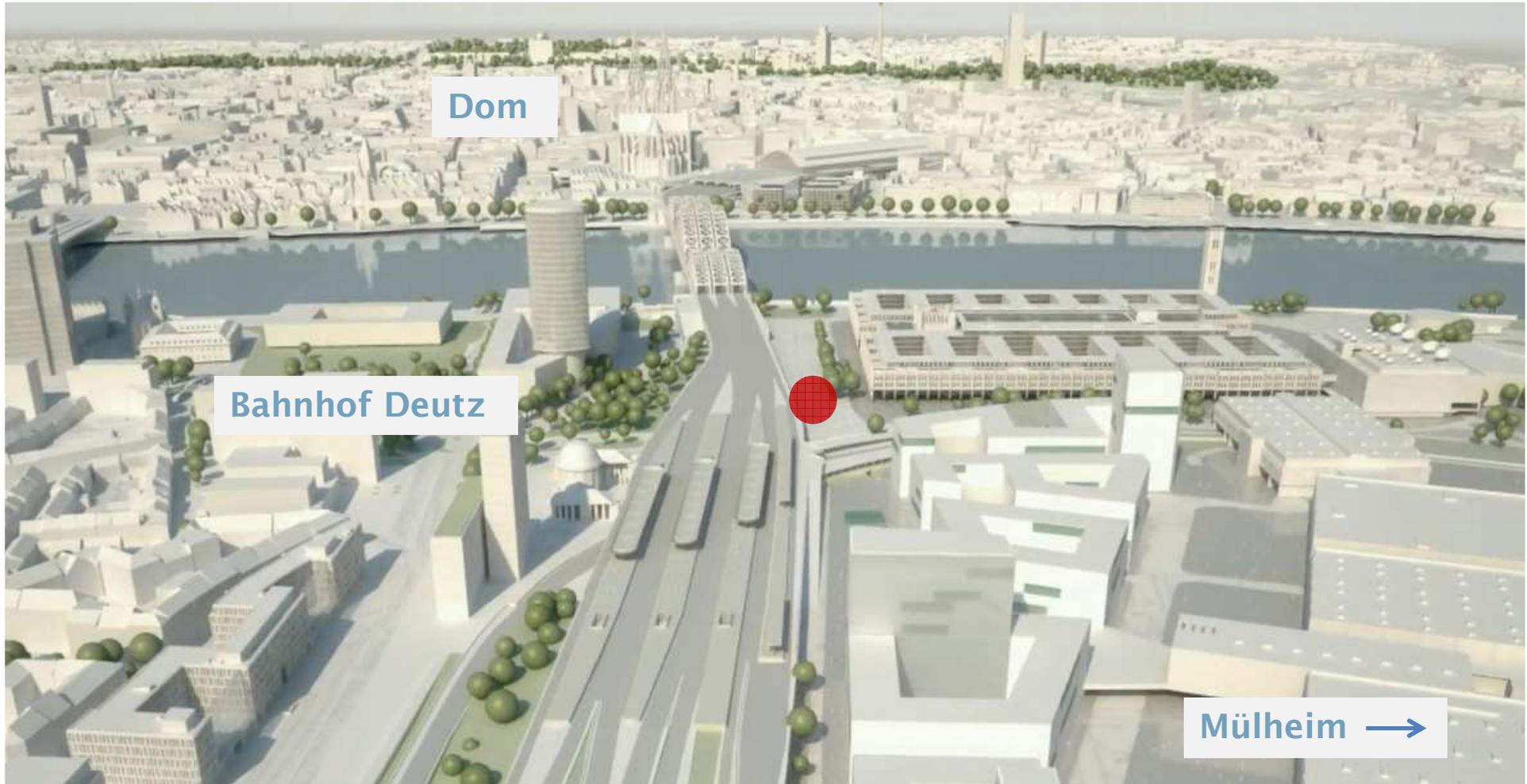
Energie/Vernetzung/Open-Data/Services

KVB-Leihräder + eBikes



Multimodale Verkehrsangebote bei der KVB

Beispiel: Mobilstation Charles-de-Gaulle Platz



Multimodale Verkehrsangebote bei der KVB

Beispiel: Mobilstation Charles-de-Gaulle Platz



Do's und Don'ts des Sharing



Do's

- Es muss passen, glaubwürdig und realistisch machbar sein: Freefloat – Station – Rideselling – lokaler Anbieter – Konzern – App's – Marke – Kommunikation ...
- Jemand muss das zu seinem Ding machen, die Initiative ergreifen und machen
- Analysiere deine Ressourcen: Was ist tatsächlich vor Ort vorhanden? Was passt zusammen und was können die leisten? Mache den ersten Schritt!
- Wer die Musik bestellt ... muss auch mittanzen. Sharing ist eine Partnerschaft!
- Integriere kompatible und stabile Anbieter und baue mit ihnen das Fundament
- Kooperiere mit passenden aber unsteten Anbietern
- Agiles Projektmanagement meist besser als Masterplan

Don'ts

- Warte nicht auf die vermeintlich bessere Lösung. Das Ergebnis ist WARTEN
- Schau nicht zu sehr auf andere. Reines Kopieren passt nie!
- vermeide idealistisch geformte Labyrinth
- 50 kleine Projekte bedeuten: Ich weiß nicht was ich will oder ich will es nicht

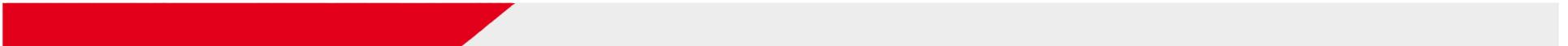
Leiter Mobilitätsmanagement

Frank Gassen-Wendler
frank.gassen-wendler@kvb-koeln.de
0221-547 3862

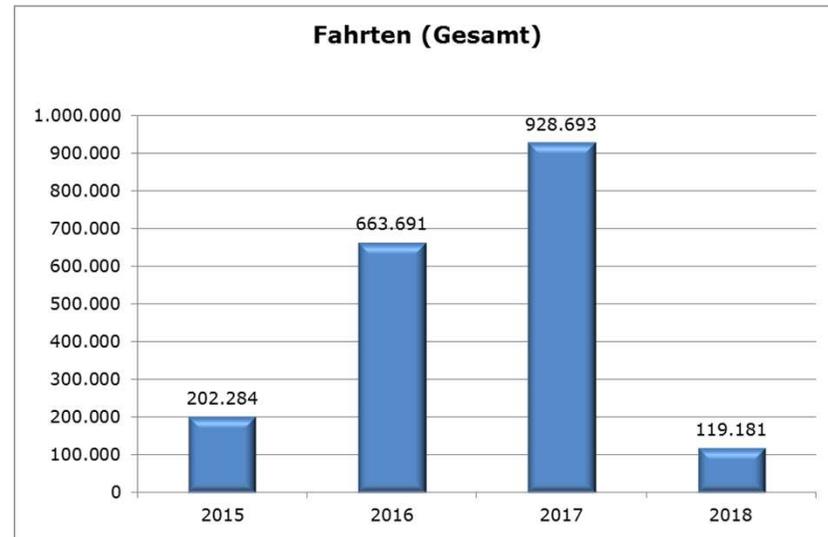
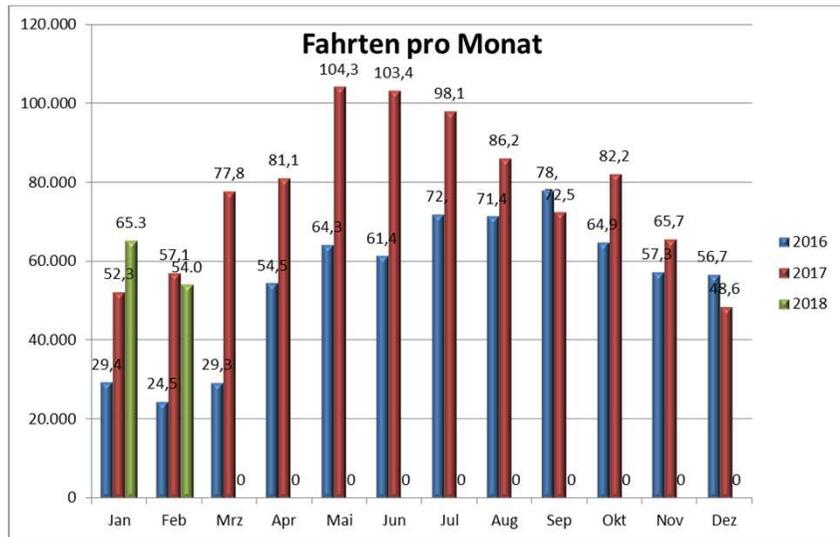
Geschäftsräume:
Kölner Verkehrs-Betriebe AG
Scheidweilerstraße 38
50933 Köln

www.kvb-koeln.de

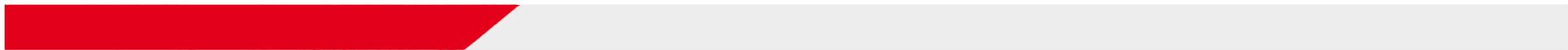
Backup



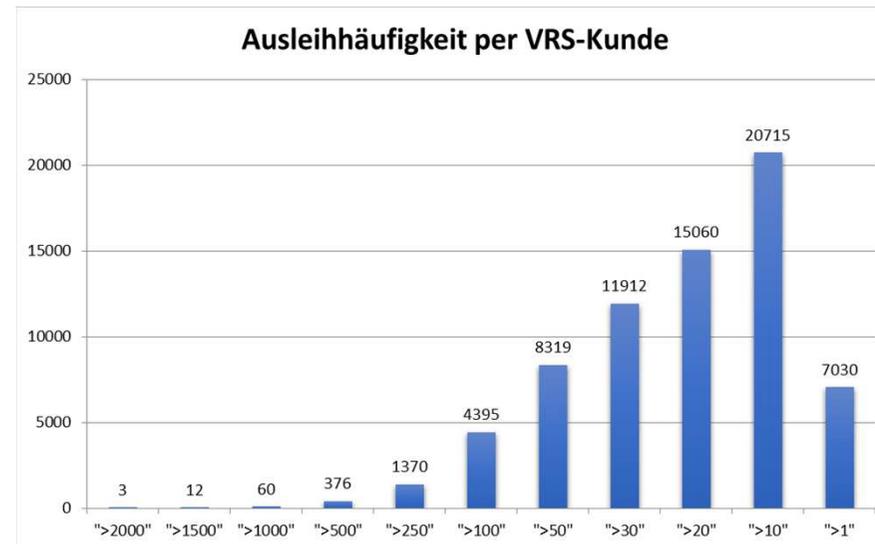
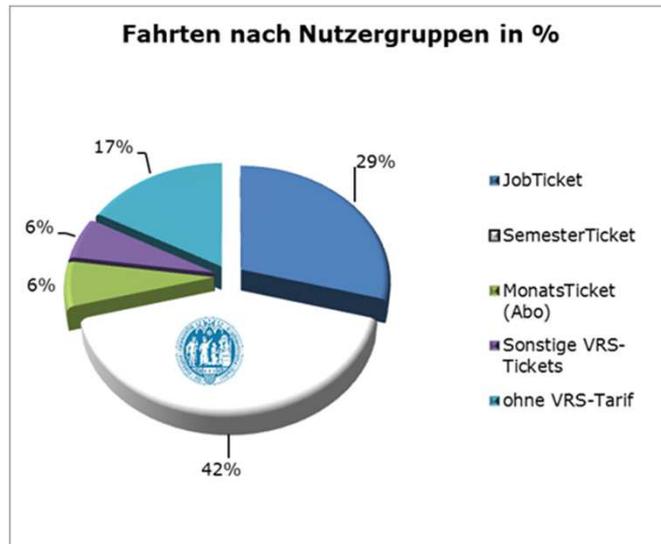
Leistungsmerkmale (Fahrten)



- ➔ fast 1,9 Mio. Ausleihen seit Mai 2015 (Stand 2/2018)
- ➔ rund 76.000 registrierte Nutzer (Stand 2/2018)

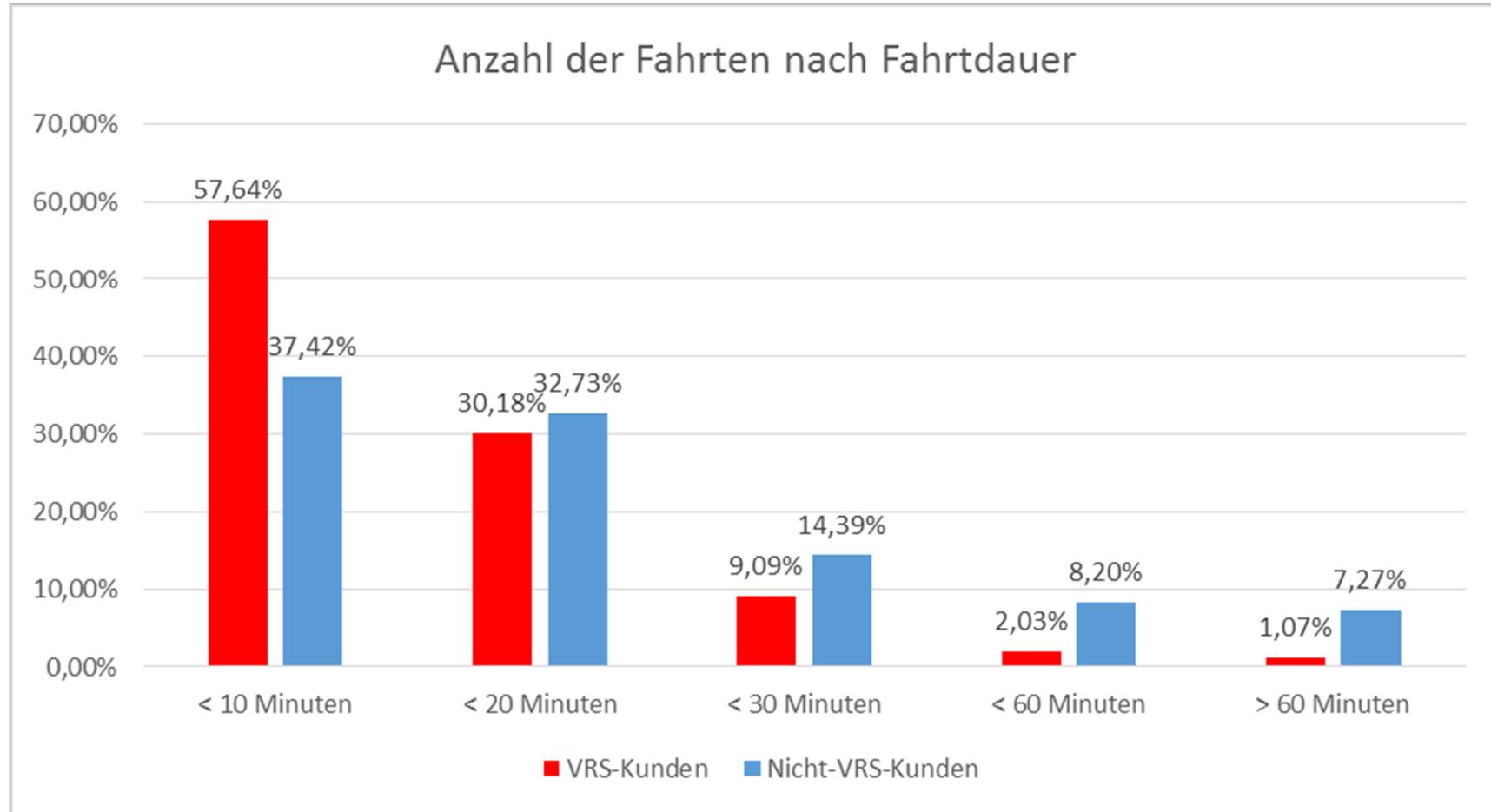


Zielgruppen



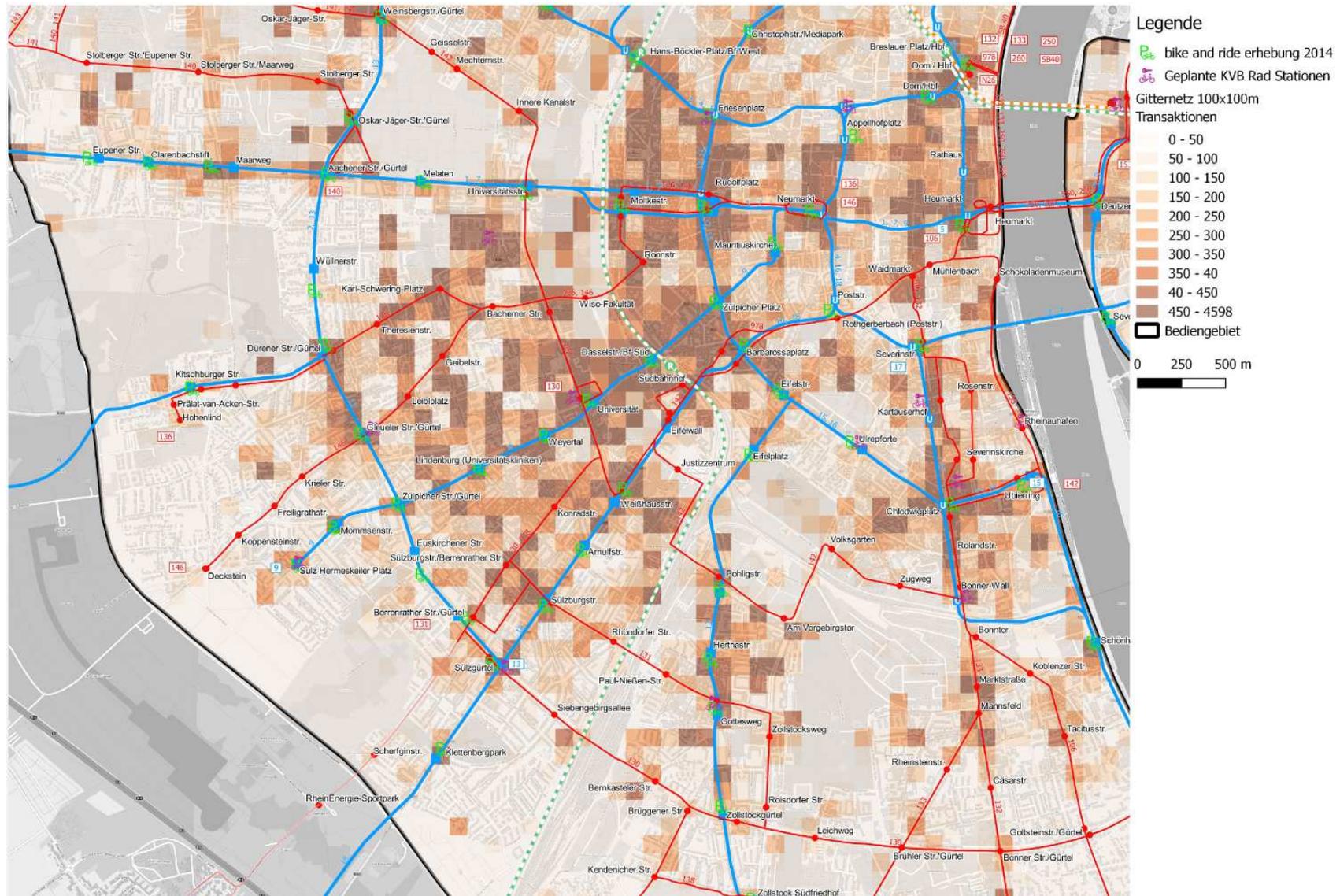
- Kann das Nachfragewachstum auch 2018 fortgesetzt werden?
- Wie werden sich Angebote wie das FordPass-Rad oder von Anbietern aus Fernost auswirken?
- Wie wirkt sich das KVB-Rad-Angebot auf die Fahrradmitnahme in Bussen und Bahnen aus?
- Wie attraktiv ist KVB-Rad für Kunden des MonatsTicket (Abo)? Ist der Mehrwert ein Anreiz zum Kauf des „teuren“ Abo’s?

Fahrtdauervergleich

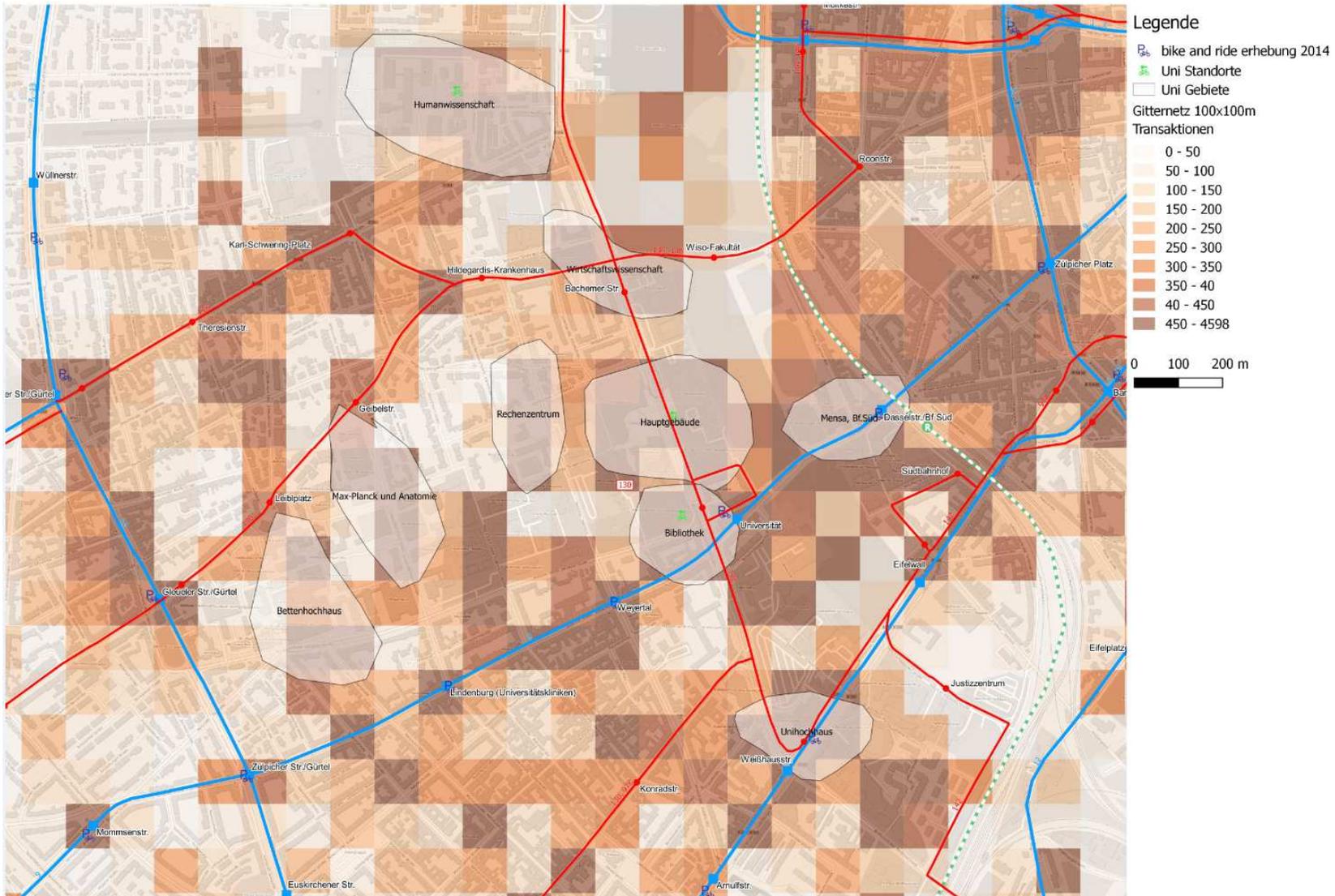


Quelle: nextbike
Bezugsjahr 2016

Transaktionen (Heatmap) südliches Servicegebiet



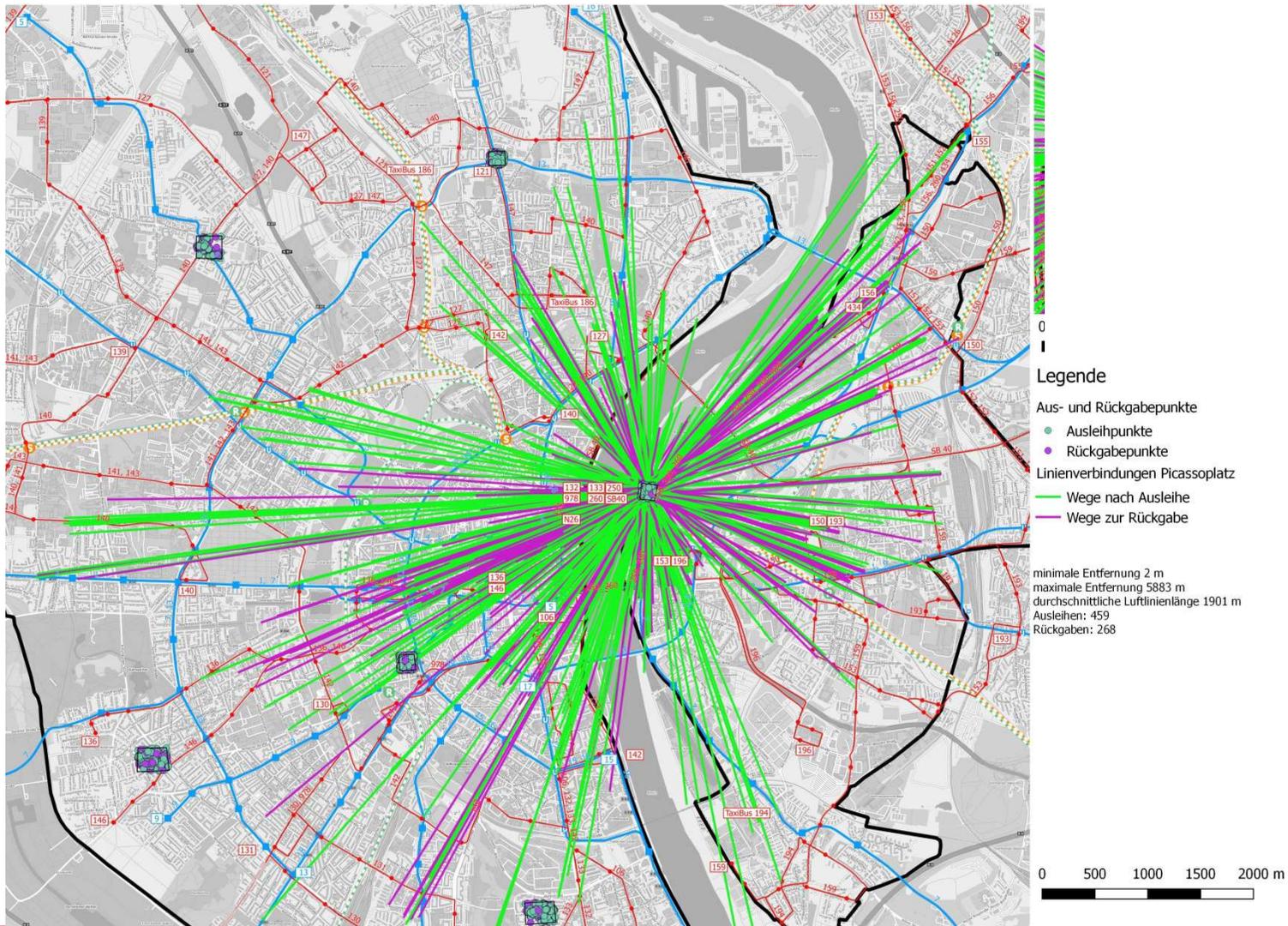
Transaktionen (Heatmap) KVB-Rad Uni Köln



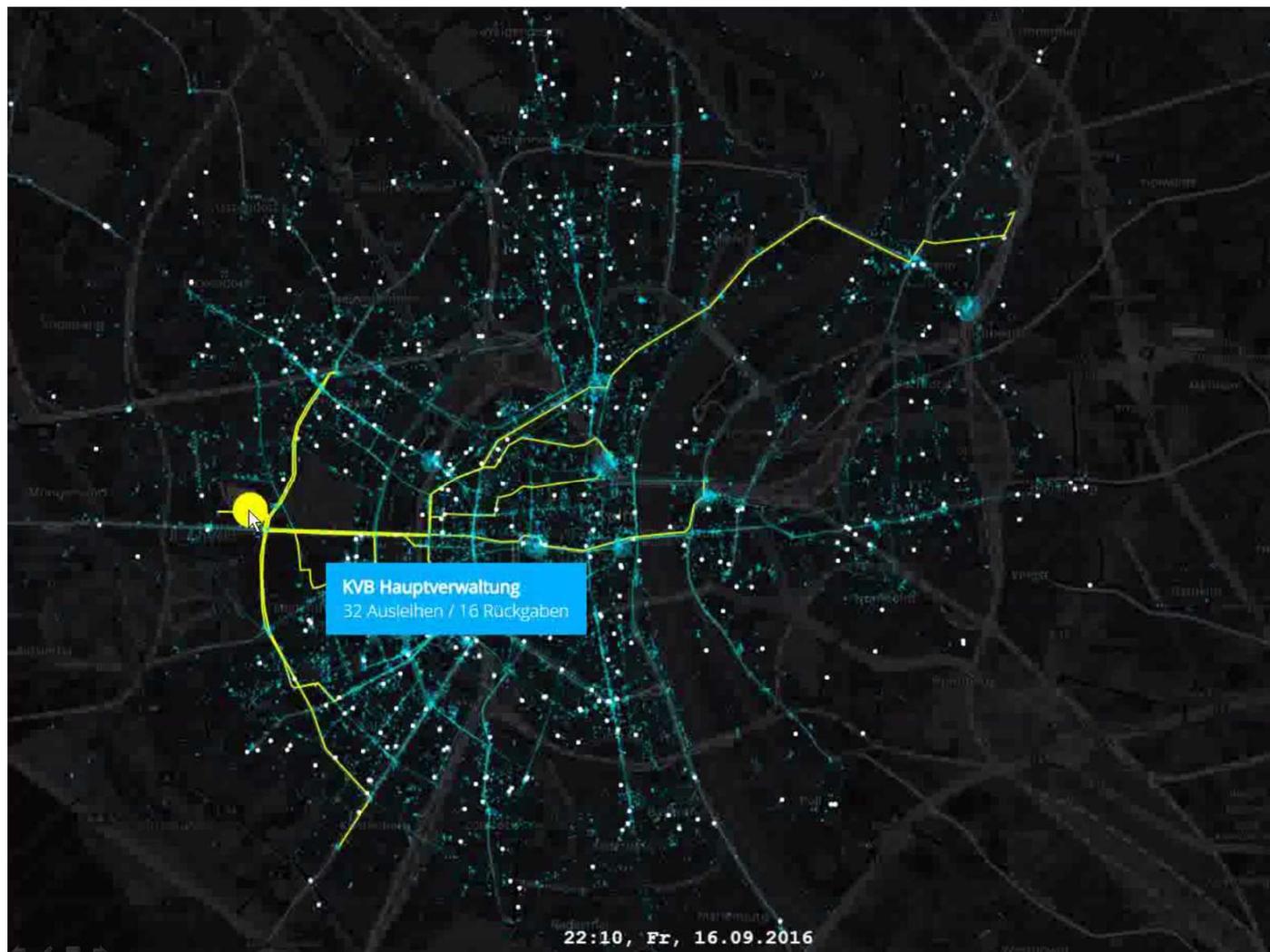
Luftlinienverbindungen Transaktionen KVB-Rad Picassoplatz (RTL)



Luftlinienverbindung Picassoplatz (Mai-August, n=727)



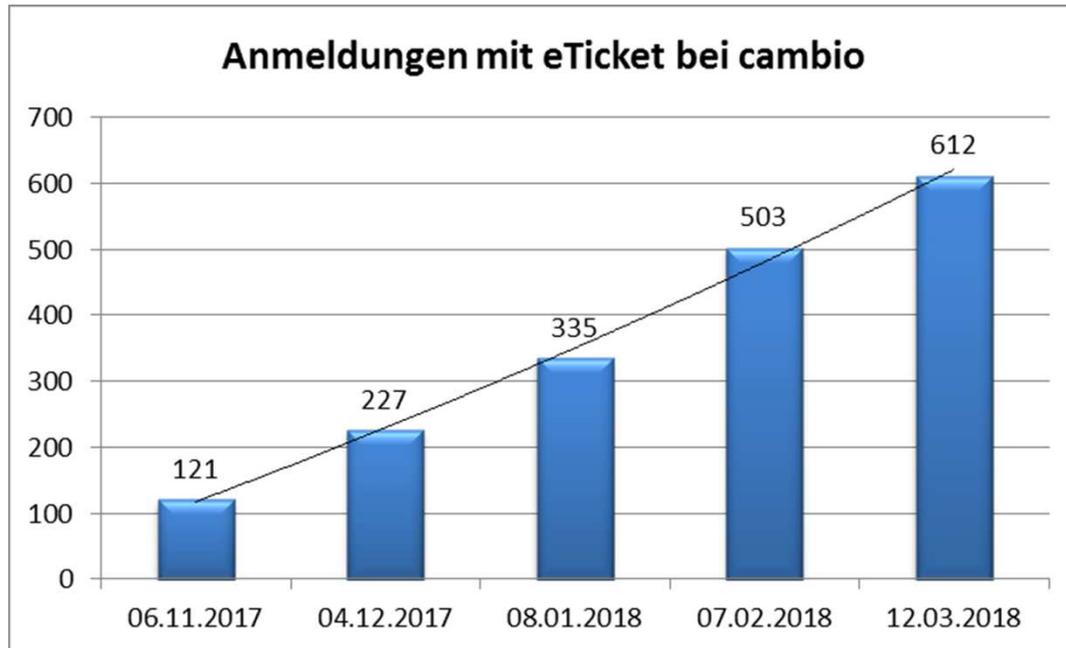
Auswertung KVB-Rad (Bewegungsprofil)



Quelle: nextbike
Bezugsjahr 2016



Entwicklung cambio carsharing



- gestartet in 10/2017
- läuft bislang technisch störungsfrei
- bislang nur kleine PR, keine Werbekampagne
- technische Pilotphase jetzt abgeschlossen