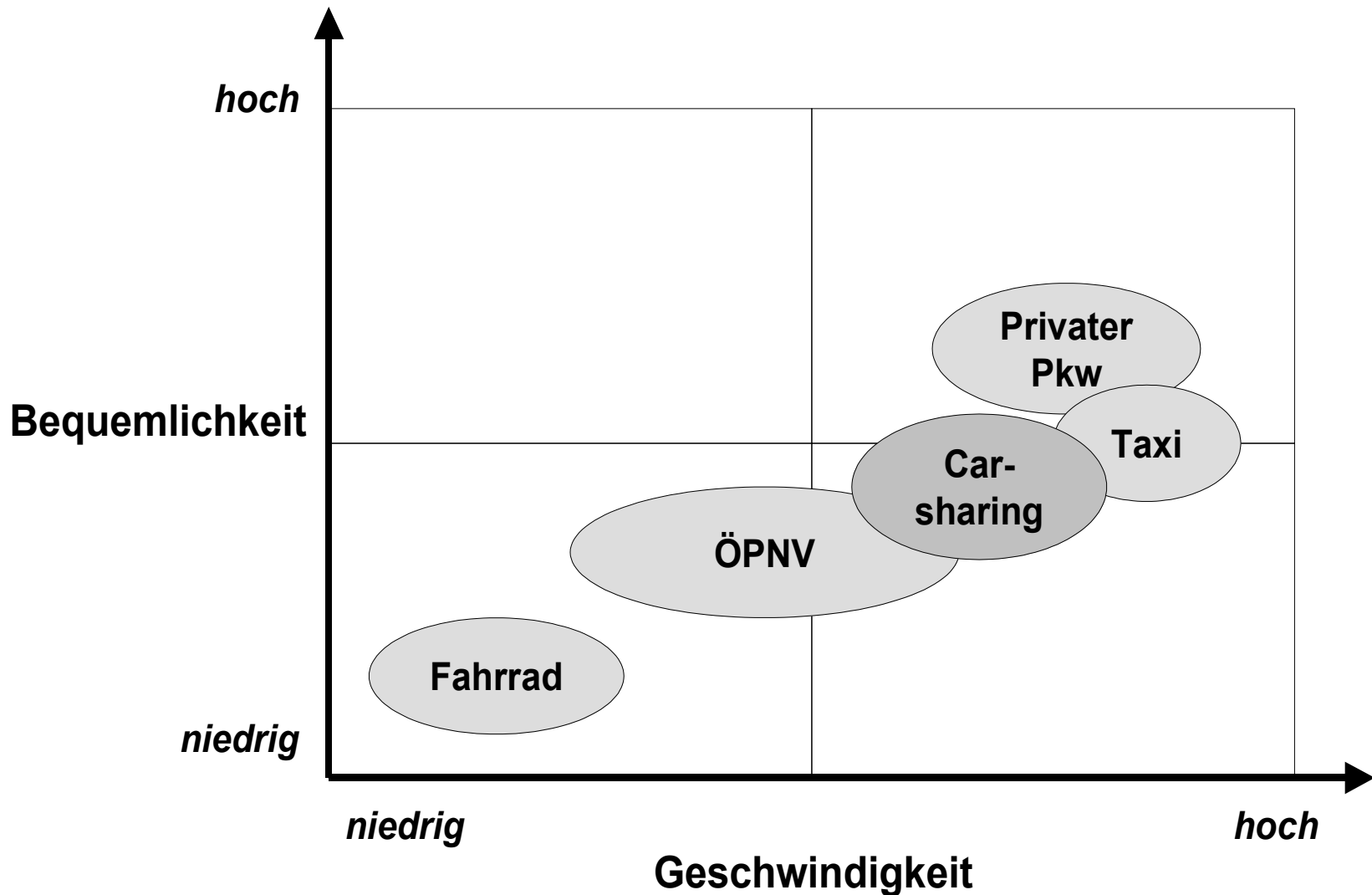


HANNOVERmobil als gemeinsamer Marktauftritt verschiedener Mobilitätsdienstleister

Motivation, Ziele und erste
Erfahrungen

Mobilpaket als multimodale Ergänzung des ÖPNV



Vorteile vom HANNOVERmobil für den ÖPNV

- Der Verkehrsverbund macht Erfahrungen mit weiteren Verkehrsdienstleistungen bei geringstem Risiko
- Steigerung der Abo-Verkäufe, denn ca. $\frac{1}{4}$ kaufen wegen HANNOVERmobil ein Abo, bedeutet schon jetzt ein induzierten Abo.Umsatz von 55.000 EUR p.a.
- ca. $\frac{1}{3}$ schaffen den Pkw ab und verzichten auf Anschaffung, spürbare Kundenbindung

Was bringen die Partner bei HANNOVERmobil ein?

- **Umfassende Mobilität**
- **Rabatte** von bis zu 50%, beim Carsharing sogar 140 € im ersten Jahr.
- Viel **Know how** für das Leben ohne eigenes Auto.
- **Exklusive Leistungen**: z.B. Spezielle Lieferdienste

Fazit: Gemeinsam gibt es ein Rund-um-Sorglos-Paket für Bürger ohne eigenes Auto.

Was bringt HANNOVERmobil den Partnern?

- Gemeinsam bieten wir ein leistungsstarkes und preisgünstiges Angebot.
- Gemeinsam sind wir stark gegenüber dem stärksten Konkurrenten, dem Auto.
- Der ÖPNV hat eine Kommunikationsmacht
- **Gemeinsam können wir überzeugen: Nicht Verzicht, sondern komfortable und preisgünstige Mobilität.**

Welche Sonderstellung nimmt teilAuto bei HANNOVERmobil ein?

- teilAuto war und ist zentraler, aktiver Akteur neben dem Verkehrsverbund bei der (Weiter-)Entwicklung des Mobilpaketes
- teilAuto übernimmt als zentraler Backoffice-Dienstleister die Funktionen der Kundenverwaltung, Abrechnung, Partnerbetreuung und Schulung der Mitarbeiter aller Partner

Funktion und erste Erfahrungen mit dem Baustein *Carsharing*

Funktion: Ersatz für den eigenen Pkw

Erste Erfahrungen:

- Fahrtumsatz von 10 EUR netto pro Nutzer und Monat
- 4 Fahrten pro Jahr
- Baustein mit der höchsten Nutzungsfrequenz
- Mit BahnCard zentraler Kaufgrund

Eckdaten des Carsharing in Deutschland und im Raum Hannover

- Bundesweit 77.000 Nutzer, in Hannover 2.200 Nutzer
- Bundesweit 2.600 Fahrzeuge, in Hannover 100 Fahrzeuge
- In 250 Orten in Deutschland
- In den letzten Jahren sind Deutsche Bahn, Europcar und Shell als eigenständige Anbieter in das Carsharing eingestiegen (sie halten das Produkt für marktreif und rentabel)

Funktion und erste Erfahrungen mit dem Baustein *Autovermietung*

Funktion: Ergänzung des Carsharing für One-Way-Fahrten, lange, kilometerintensive Fahrten, Fahrten im Ausland, spezielle Fahrzeuge

Erste Erfahrungen:

- Sehr geringe Nutzung
- Erzeugt wenig Aufmerksamkeit

Funktion und erste Erfahrungen mit dem Baustein *BahnCard*

Funktion: Rabatte bei Fernfahrten mit der Bahn, Mobilität ausserhalb der eigenen Region

Erste Erfahrungen:

- Sehr attraktiv, weil monetärer Wert von 50 EUR direkt erkennbar
- Handling für Kunden sehr aufwändig
- Inanspruchnahme bisher unbekannt

Funktion und erste Erfahrungen mit dem Baustein *TAXI*

Funktion: Motorisiert mobil, auch wenn selbst nicht Autofahren kann und „One-Way“ in der Region

Erste Erfahrungen:

- Fahrtumsatz von 1 EUR netto pro Nutzer und Monat
- 1,3 Fahrten pro Jahr

Funktion und erste Erfahrungen mit dem Baustein *Fahrrad*

Funktion: Dienstleistungen rund um das Verkehrsmittel Nr.1 im Stadtteil für Multimodale

Erste Erfahrungen:

- Sehr geringe Inanspruchnahme
- Erzeugt wenig Aufmerksamkeit

Funktion und erste Erfahrungen mit dem Baustein *Lieferdienste*

Funktion: Versorgung mit Getränken und Lebensmitteln, wenn man nicht mobil sein kann/will

Erste Erfahrungen:

- Sehr geringe Inanspruchnahme
- Erzeugt wesentliche Aufmerksamkeit in der Presse

Funktion und erste Erfahrungen mit dem Baustein *Information+Service*

Funktion: Kostenlose Informationen rund um das Mobilpaket und den ÖPNV

Erste Erfahrungen:

- 50% der Kunden wollen Newsletter und fairkehr
- ??? % der kosteblosen Fahrplanbücher werden abgeholt
- Geringe Bedeutung des Bausteins

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.