



Bild: HanseC

Mobilitätsguthaben sind Image-Booster für Firmenkunden und Verkehrsunternehmen

Mobilitätsguthaben sind die flexible, einfache und ökologisch nachhaltige Variante der Geschäftsreise und eine echte Alternative zum Dienstwagen. Damit punkten Unternehmen besonders bei der sehr gut ausgebildeten jüngeren Generation, die sich wenig aus Statussymbolen macht, sondern stattdessen auf Nachhaltigkeit, Sinnhaftigkeit und ökologisches Wirtschaften setzt.

Fahrgäste wollen möglichst schnell, sicher und bequem ihr Reiseziel erreichen und für das Lösen der Tickets nicht lange in der Warteschlange anstehen müssen. Das gilt vor allem für den Weg zur Arbeit. Online-Abos gehören dabei mittlerweile zum Standardrepertoire. Flexible Mobilitätsguthaben, über die der öffentliche Personen(nah-)verkehr mit Bussen und Bahnen einfach und flexibel mit privaten Mobilitätsangeboten wie Car Sharing, Taxi oder E-Scooter kombiniert werden kann, gehen noch einen entscheidenden Schritt weiter. Sie passen sich je nach Verkehrsaufkommen, Fahrplan und Straßenlage den aktuellen Reisebedingungen an und geben Empfehlungen, auf welche Weise der Kunde am schnellsten und bequemsten sein Ziel erreicht – und das in Echtzeit. Fallen zum Beispiel Züge aus oder haben Verspätung, ist möglicherweise Car Sharing die bessere Alternative, um den Geschäftstermin doch noch pünktlich zu erreichen.

Flexible Mobilitätsguthaben sind besonders für Unternehmen attraktiv, deren Mitarbeiter häufig auf Geschäftsreise gehen. Aber auch Pendler können davon profitieren. Die Guthaben kombinieren unterschiedliche Transportmittel wie Regionalexpress, Intercity, Mietwagen, Car Sharing, City Bike,

Taxi oder lokalen ÖPNV und informieren den Kunden auch über die aktuelle Verkehrssituation. Hindernisse wie Staus auf der Autobahn, Verkehrskollaps in der Innenstadt oder verspätete, ausgefallene Züge lassen sich dadurch elegant umgehen, indem der Geschäftsreisende einfach zu einem alternativen, gerade verfügbaren Transportmittel greift. Unternehmen kaufen ein monatliches Mobilitätsguthaben ein, das ihre Mitarbeiter dann flexibel und an die jeweiligen Reise-Umstände optimal angepasst nutzen können.

Multimodale Mobilitätsguthaben, die mehrere Transportmittel miteinander kombinieren, finden bei Kunden regen Anklang und zeigen, welche große Bedeutung digitale Vertriebskanäle im Bereich Mobilität mittlerweile haben. Geschäftsreisende honorieren die vielen Vorteile, die eine bequeme Buchung, Nutzung und Abrechnung ihnen bietet. Der Fahrgast benötigt weder Kleingeld noch Automaten oder Service-Schalter und muss auch nicht Tarife studieren. Er bekommt über die integrierte Start-Ziel-Auskunft die passenden Reiseangebote und Tickets einfach auf sein Smartphone. Alternativ kann er die benötigten Zugänge und Tickets direkt über den Ticket-Katalog buchen.

Autor:

Martin Timmann,
Geschäftsführer,
HanseCom GmbH



Mobilitätsguthaben statt Dienstwagen

Mobilitätsguthaben bieten gleich mehrere Vorteile in einem Abo und auf einer Plattform. Geschäftsreisende erreichen schneller und bequemer ihr Ziel. Lange Wartezeiten auf verspätete Transportmittel oder Ersatzzüge werden vermieden, denn es gibt immer eine bessere Lösung. Bei der nachhaltig handelnden Generation „Digital“ hat der Dienstwagen als Statussymbol sowieso schon längst ausgedient. Mobilitätsguthaben erweisen sich hier immer mehr als echte Alternative. Schließlich gilt: Wenn immer mehr Menschen das Auto stehen lassen und statt dessen auf den öffentlichen Nahverkehr umsteigen, entlasten sie damit nicht nur den Verkehr in den Städten, sondern auch die Umwelt. Firmen, die bereits auf die neue Form der Mobilität setzen, können bei den jungen Fachkräften also kräftig punkten, zeigen sie sich doch als modernes, ökologisch orientiertes Unternehmen, dem es mit nachhaltigem Wirtschaften ernst ist. Protestbewegungen wie Fridays for Future haben gezeigt, welche hohe Priorität Nachhaltigkeit und ein kleiner CO₂-Fußabdruck bei der jüngeren Generation genießen, auf deren Kompetenz und Fachkenntnis die Wirtschaft in Zukunft dringend angewiesen ist.

Möglich werden sämtliche Vorteile durch eine Mobilitätsplattform, auf die Firmenmitarbeiter über eine mobile App zugreifen und die alle verfügbaren Angebote so koordiniert, dass Reisende pünktlich und bequem ihr Ziel erreichen. Mit dem offenen System ist der Verkauf von ÖPNV-Tickets über die eigene App der Verkehrsunternehmen oder über beliebige Dritt-Apps möglich. Werden Fahrpläne und Tarife der unterschiedlichen Verkehrsregionen sowie Angebote verschiedenster privater Mobilitätsdienstleister Deutschlands in einer Plattform gebündelt, können Geschäftskunden dadurch mit einer einzigen Registrierung bei allen teilnehmenden Partnern mobil Tickets kaufen und die unterschiedlichen Mobilitätsangebote bedarfsgerecht kombinieren.

APIs integrieren mobile Services

Die Integration von Dritt-Apps sollte über eine moderne und flexible API-Schnittstelle erfolgen. Mit einer API (Application Programming Interface) lassen sich Informationen zwischen einer Anwendung und einzelnen Programmteilen standardisiert austauschen und neue Kanäle oder zusätzliche Angebote einfacher anbinden. Dabei bleibt die Software unabhängig von bestimmten Frontends. Auch die Einbindung in Firmen-Apps, über die Mitarbeiter dann ihre Reise buchen können, ist via API ohne Probleme möglich. Zusätzlicher Mehrwert für den Firmenkunden entsteht durch die Integration in Dritt-Apps, die das Angebot ergänzen und erweitern. Das kann die Möglichkeit sein, die Strombetankung für sein Elektroauto im Voraus zu buchen oder beim Umstieg vom Pkw auf den öffentlichen Nahverkehr gleich das Ticket für den Park-and-Ride-Parkplatz zu lösen.

Mit dem Großkundenmodul von Abo-Online, der Abo-Selbstverwaltung in Echtzeit, wendet sich HanseCom an große Firmenkunden. Das Angebot umfasst die Verwaltung von Rahmenvertragskontingenten und Mitarbeiterverträgen, eine intuitive, kontextbasierte Benutzerführung und auch die Ausgabe von Startkarten, gedruckt oder auf dem Handy. Es ist außerdem in die Web-Präsenz von Großkunden, Unternehmen und Service-Centern integrierbar und ans Corporate Design anpassbar. Alle Angaben und Änderungen werden sofort in Echtzeit wirksam. Abo-Online lässt sich über Webservices in jedes beliebige Drittsystem integrieren. Dadurch werden Abo-Prozesse automatisiert und manuelles Arbeiten überflüssig. Die Abbildung von Mobilitätsguthaben kann mit der Lösung einfach realisiert werden.

Großkundenangebote generieren viele Vorteile

In einer Zeit, in der sich Kundenwünsche immer stärker ausdifferenzieren und Mobilität neu definiert wird, bieten Mobilitätsguthaben und deren Abruf über eine Mobilitätsplattform Verkehrsunternehmen die nötige Flexibilität, um ihren Auftrag bestmöglich erfüllen zu können. Interoperabilität, ein modularer Aufbau und die Basiskomponenten Tarife, Ticketing, Routing, Abrechnung und Echtzeitinformationen schaffen die Voraussetzungen für eine flexible und zukunftsfähige Lösung. Großkunden wiederum geben ihren vielreisenden Mitarbeitern eine 24/7 verfügbare Mobilitätslösung an die Hand, die sie in Echtzeit informiert und mit der sie alle Eventualitäten einer Geschäftsreise erfolgreich meistern, um möglichst schnell, zuverlässig und bequem ihr Reiseziel zu erreichen. Bei den jüngeren Generationen positionieren sich Großkunden als zukunftsgerichtete Unternehmen, denen ökologisch nachhaltiges Wirtschaften, eine gesunde Umwelt und ein möglichst kleiner CO₂-Fußabdruck wirklich am Herzen liegen.