

nextbike 

Wocomoco
Bern, 08.05.2014

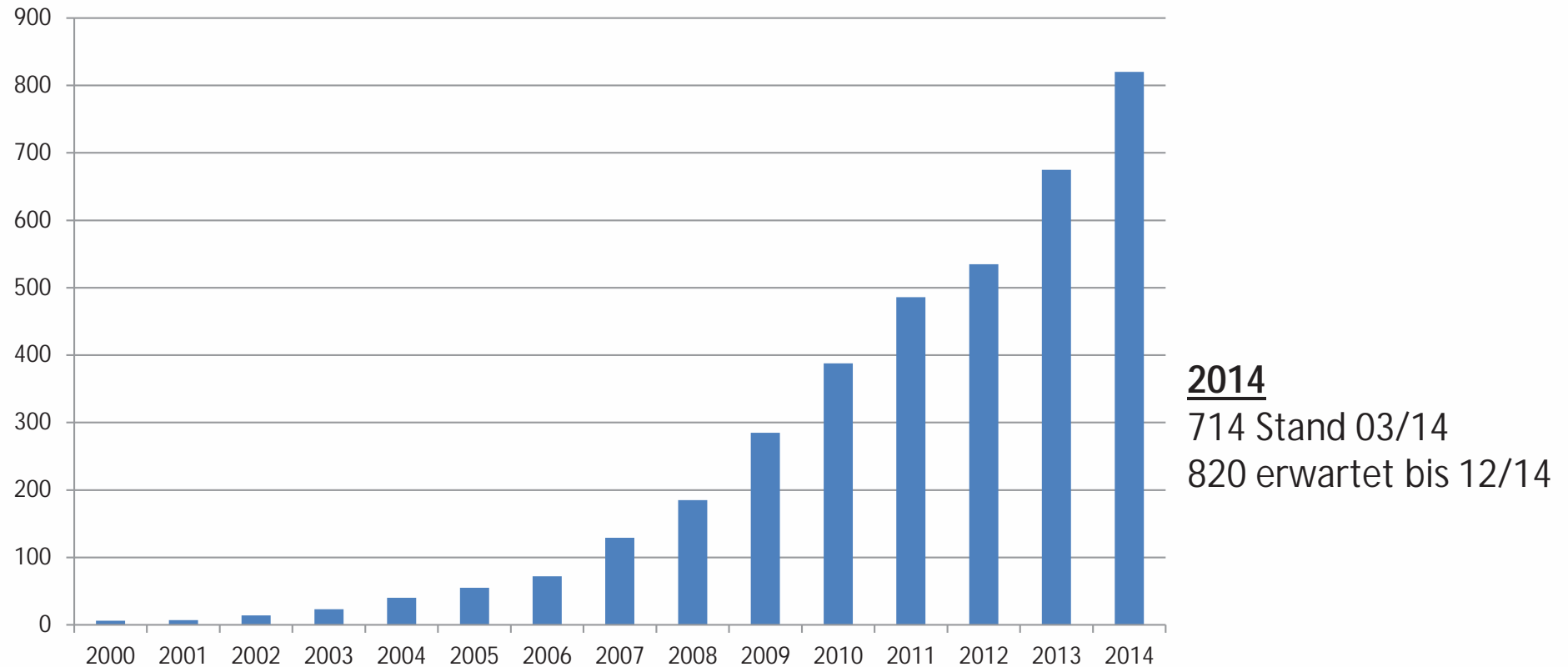
13.05.2014



Markttrends im Bike Sharing

Neue Technologien und
Geschäftsmodelle

Fahrradverleihsysteme (FVS) weltweit



Source: Earth Policy Institute (2013): Bike-Sharing Programs Hit the Streets in Over 500 Cities Worldwide, Janet Larsen & Peter Midgley, online unter: http://www.earth-policy.org/plan_b_updates/2013/update112
Zahlen für 2013 & 2014: Russell Meddin (2014): <http://bike-sharing.blogspot.de/>

FVS benchmarks in Europa



- Velib´ Paris (JCDecaux)
23.900 Räder an 1.751 Stationen
gestartet im Juli 2007
- Bicing Barcelona (Clear Channel)
6.000 Räder an 420 Stationen
gestartet im März 2007
- Velo´V Lyon (JCDecaux)
4.000 Räder an 343 Stationen
gestartet im Mai 2005





FVS als Add-On zum Portfolio von Außenwerbekonzernen

Paris

10-Jahreslizenz zur Nutzung von 1.600 CLPs und Billboards, plus Anteil der Verleiheinnahmen, geschätzter Wert, ca. 35M € pro Jahr

Barcelona

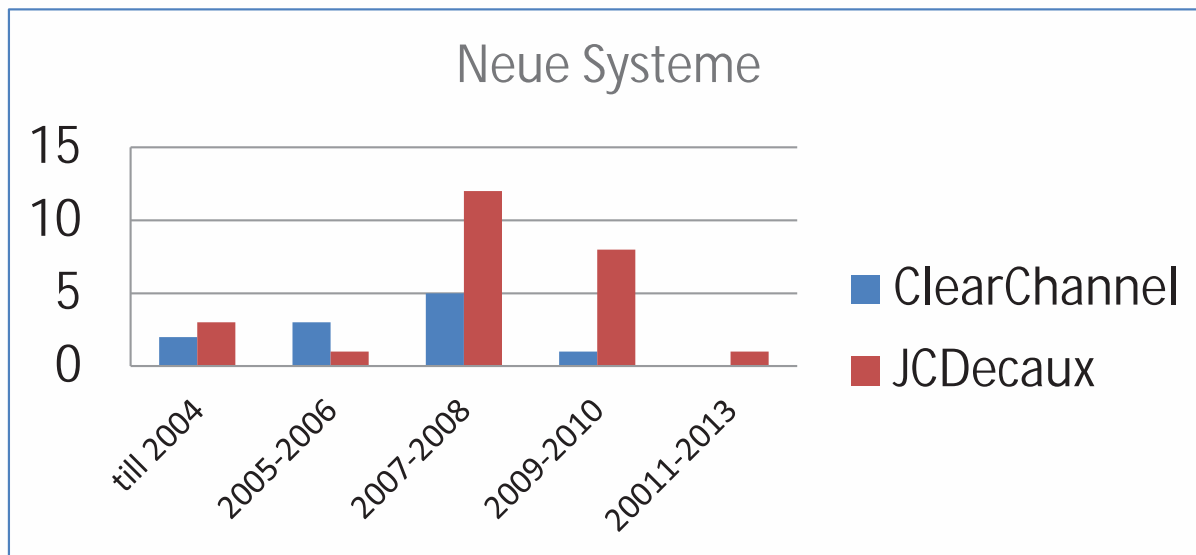
anteilige Betriebskostenzuwendung durch die Stadt, gegenfinanziert aus Parkraumbewirtschaftung (+/- 2,5 M € pro Jahr)



Einschränkungen



- FVS sind nicht das Kerngeschäft der Betreiber
- Ablehnung bzgl. Ausweitung bestehender Systeme
- Versteckte Subventionen durch Einnahmeverzicht bei Außenwerbeverträgen



→ Alternative Geschäftsmodelle notwendig

FVS benchmarks in Nordamerika



- Bixi Montreal (PBSC)
5.120 Räder an 411 Stationen
gestartet im Mai 2009
- Citibike New York City (PBSC / Alta)
5.700 Räder an 330 Stationen
gestartet im Mai 2013
- Divvy Chicago (PBSC / Alta)
2.400 Räder an 300 Stationen
gestartet Juni 2013



Geschäftsmodell



Öffentliche Investitionen, Sponsoring und Verleiheinnahmen

Montreal:

\$37M Kredit von der Stadt Montreal, Deckung von Betriebsverlusten aus internationalen Verkäufen durch PBSC

New York:

Kosten für Infrastruktur und Planung finanziert durch Sponsoring von Citi Bank / MasterCard (\$47.5M), Betriebskosten durch Verleiheinnahmen

Chicago:

Investitionen durch staatliche (\$22M) und städtische Zuwendungen (\$5.5M)

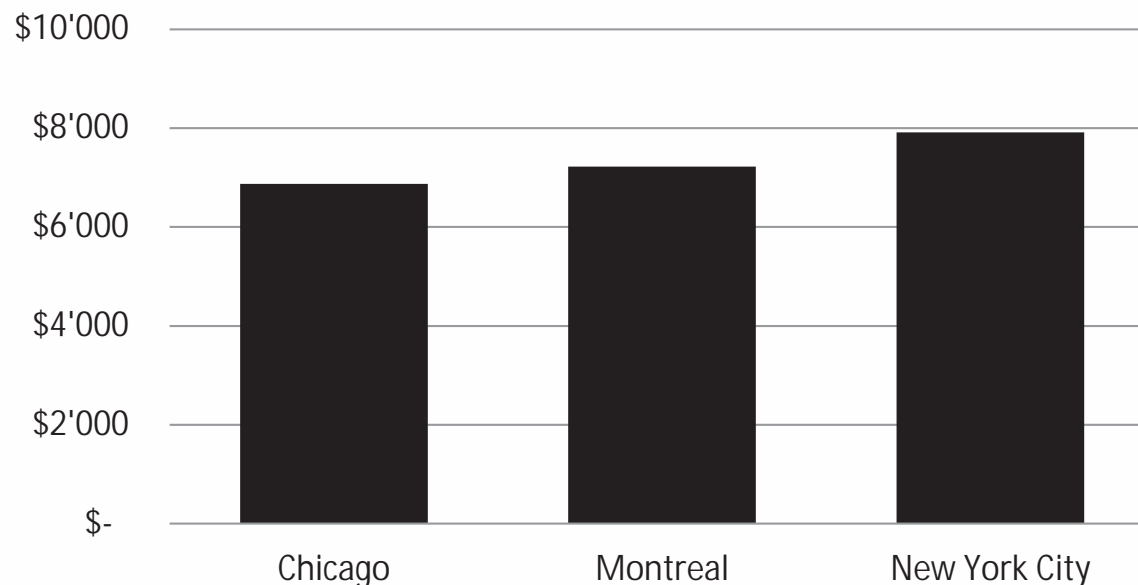


Einschränkungen



- Lieferant ist insolvent
- Keines der Systeme schreibt schwarze Zahlen
- Enorme Implementierungskosten

Implementierungskosten

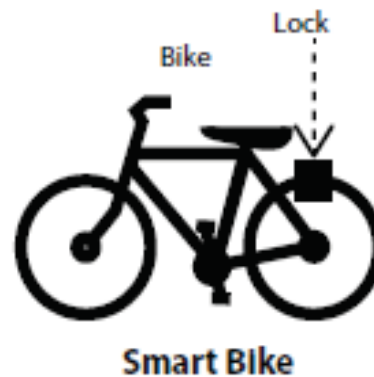
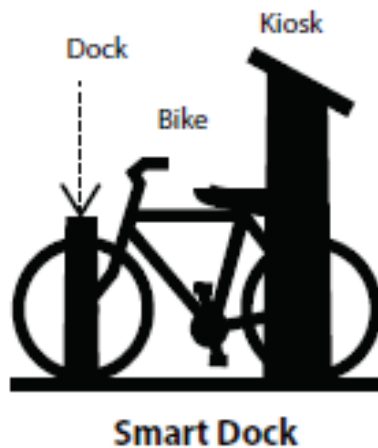


→ Generierung zusätzlicher Einnahmen und Reduzierung der Investitions- / Betriebskosten notwendig

Technische Innovation – Smart Bike



- Reduzierung von Investitions- und Planungskosten durch eine flexiblere Infrastruktur ("virtuelle Station")
- Reduzierung der Redistributierungskosten durch unlimitierte Stationskapazitäten



Board Computer

- ▶ RFID-Kartenleser
- ▶ Zugang mit Partnerkarten (eTickets) über White-List Abgleich möglich
- ▶ LED-Statusanzeige
- ▶ Integriertes GPS
- ▶ Ladung über Nabendynamo
- ▶ 3,3 V Batterie
- ▶ 8-Wochen Standby Modus durch Sleep-Funktion



Smart Bikes in Action - Glasgow



- Ausleihe per App und Kundenkarte
- Nutzung von Standardfahrradinfrastruktur
- Visualisierung der Stationen mit Floor Graphics und gut sichtbaren Schildern

Smart Bikes in Action - Budapest



- Stationsbasiertes System kombiniert mit Smart Bikes
- WPAN Funkmodul zur automatischen Rückgabeerkennung im Stationsumfeld

Hybrid Systeme



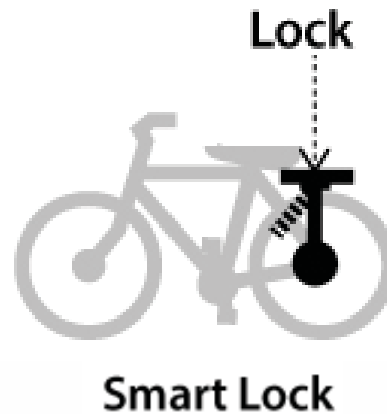
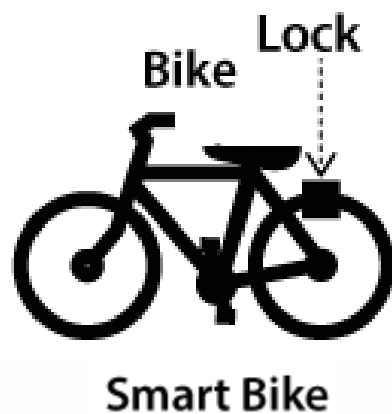
- Verbinden die Sichtbarkeit von stationsbasierten Systemen mit der Flexibilität "virtueller" Stationen
- Reduzieren den Redistributierungsaufwand des Betreibers durch unbegrenzte Stationskapazitäten
- Verringern den Standortplanungsaufwand und erhöhen die Reichweite eines Systems
- Können sehr einfach erweitert oder verkleinert werden



Technische Innovation – Smart Lock



- Aufrüstung x-beliebiger Fahrräder
- Möglichkeit des Peer-2-Peer Bike Sharings



Multi-modale Vertriebspartnerschaften



- Tarifverknüpfung mit Verkehrsunternehmen
- Nutzung bestehender eTicket Systeme
- Gemeinsame Marketingkampagnen
- Systemkommunikation im VU Brand



FahrAd – mobiler Ambient Werbeträger



- Sympathisches Werbemedium mit Aufmerksamkeitsgarantie (hoher OTP-Wert)
- Kostengünstiges On-Top Medium
- Keine Verletzung von Außenwerberechten



Sehen und gesehen werden.
Erhöht die Präsenz.

Die Welt ist voller. Damit wird es immer schwieriger, die eigenen in der Masse wahrzunehmen. Umso wichtiger ist es, sich zu zeigen. Das ist nicht nur für Unternehmen, sondern auch für Einzelpersonen. Die Welt ist voller. Damit wird es immer schwieriger, die eigenen in der Masse wahrzunehmen. Umso wichtiger ist es, sich zu zeigen. Das ist nicht nur für Unternehmen, sondern auch für Einzelpersonen.

117,82
0,91 €

MEHR EMOTIONEN

Zielgruppenspezifische Angebote



- Transparente Lösungen für betriebliche Mobilitätsanforderungen
- Attraktive Provisionsmodelle für Hotels und Tourismuspartner
- Rahmentarife mit Studierendenschaften



metropolradruhr an der **RUB**
Die Metropole erfahren.

Für alle Studierenden der RUB!

Stationen auf dem ganzen Campus!

Nutzung im ganzen Ruhrgebiet!



Einfach anmelden und bis zu 60 min. am Stück das Ruhrgebiet kostenlos erfahren. So oft ihr wollt, auch mehrmals am Tag.

AS+A Best of Bochum powered by nextbike

Partnerprogramme



Integration mit vielfältigen Marktpartnern:

- Carsharing
- Mobilfunk
- Zeitungsverlage
- Wohnbaugesellschaften



Fazit



“Fahrradverleihsysteme sind nicht nur eine kollaborative Mobilitätsform mit hohem öffentlichen Mehrwert, sondern bieten vielfältigen Partnerunternehmen die Anschlussfähigkeit zur Attraktivitätssteigerung ihres Portfolios.”



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Kontakt

Dipl. Geogr. Sebastian Schlebusch
nextbike GmbH

schlebusch@nextbike.de

Tel: +49 (0) 341 / 3089889-27

Mobil: +49 (0) 177 / 4919010

Skype: nextbike.schlebusch

