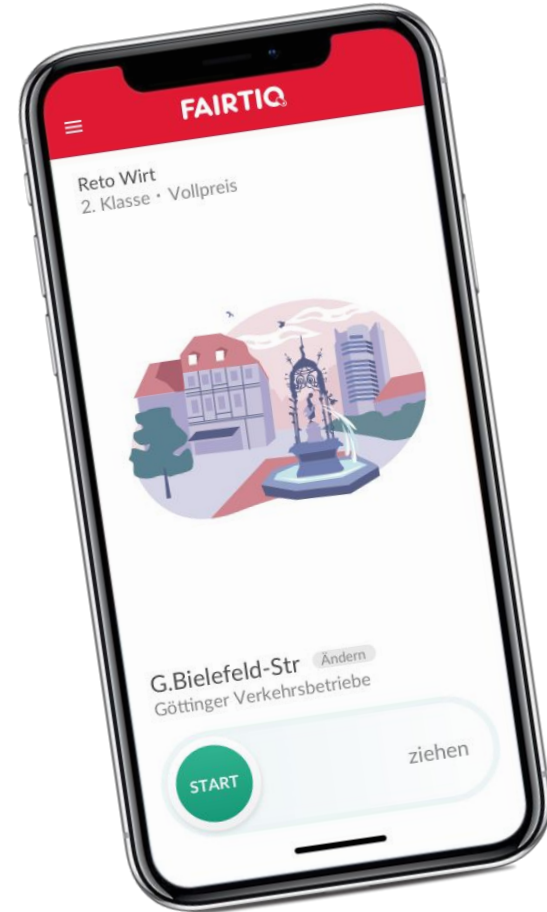


Jobticket 2.0 - nachhaltige Arbeitnehmermobilität mit In/Out-Ticketing

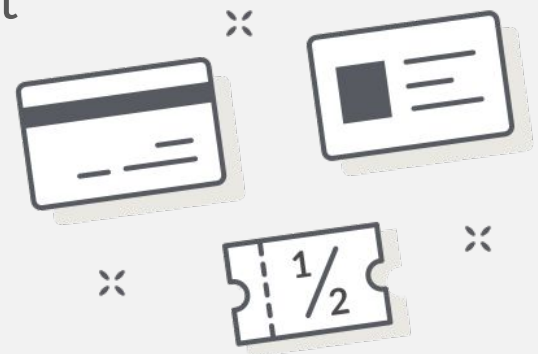
03.05.2022, Göttingen

Paula Ruoff
Lead, Germany FAIRTIQ



Nachteile “klassischer” Jobtickets

- Vertrieb oft zeitintensiv und mit viel administrativem Aufwand verbunden
- Starre Nutzungsbedingungen (Abnahmemengen)
- Statisch, nicht flexibel anpassbar
- Für Gelegenheitsnutzer*innen oft ungeeignet



Aktuelle Studie vom DLR:



Deutsches Zentrum
DLR für Luft- und Raumfahrt

22. Dezember 2021

Aktuelles /


_____ DLR-Studie zu Corona und Mobilität _____

Häufiger im Auto und zu Fuß unterwegs als früher

-27%


Mehr als jeder Vierte hat sein Abo
inzwischen gekündigt

Die abnehmende Bedeutung öffentlicher Verkehrsmittel im Corona-Alltag zeigt sich besonders beim Verlust der Stammkundschaft und dem rückläufigen Absatz von Zeitkarten: 27 Prozent der ehemaligen Zeitkartennutzenden haben ihr Abo inzwischen aufgegeben. 42 Prozent von ihnen nannten Corona als ausschlaggebend für die Kündigung. Die beiden Hauptargumente der ehemaligen ÖPNV-Nutzenden sind Bedenken hinsichtlich der Hygiene in



*«Mein Arbeitgeber stellt mir
frei, ob ich zum Standort
fahre oder zuhause arbeite.»*

**«Lohnt sich mein
Jobticket noch?»**



«Meine Mitarbeiter:innen
kommen nur noch selten in
den Standort.»

«Rechnet sich das
Jobticket noch?»

**Und hier kommt
FAIRTIQ ins Spiel ...**

Die **Einfachheit** der App ebenfalls für **Unternehmen** nutzbar machen.

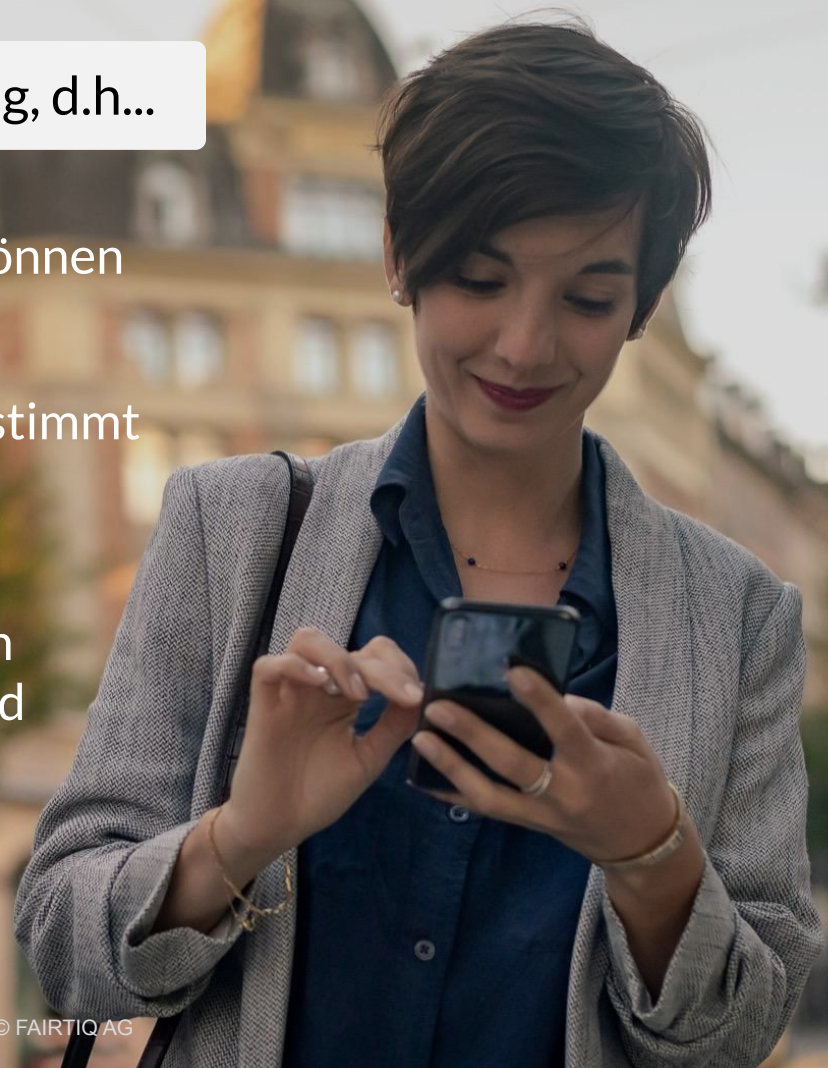


- Keine Planung der Reise notwendig
- Kein Überlegen, welches das richtige und beste Ticket ist
- Ich bezahle was ich auch nutze

“Gibt es ebenfalls Lösungen für Unternehmen?”

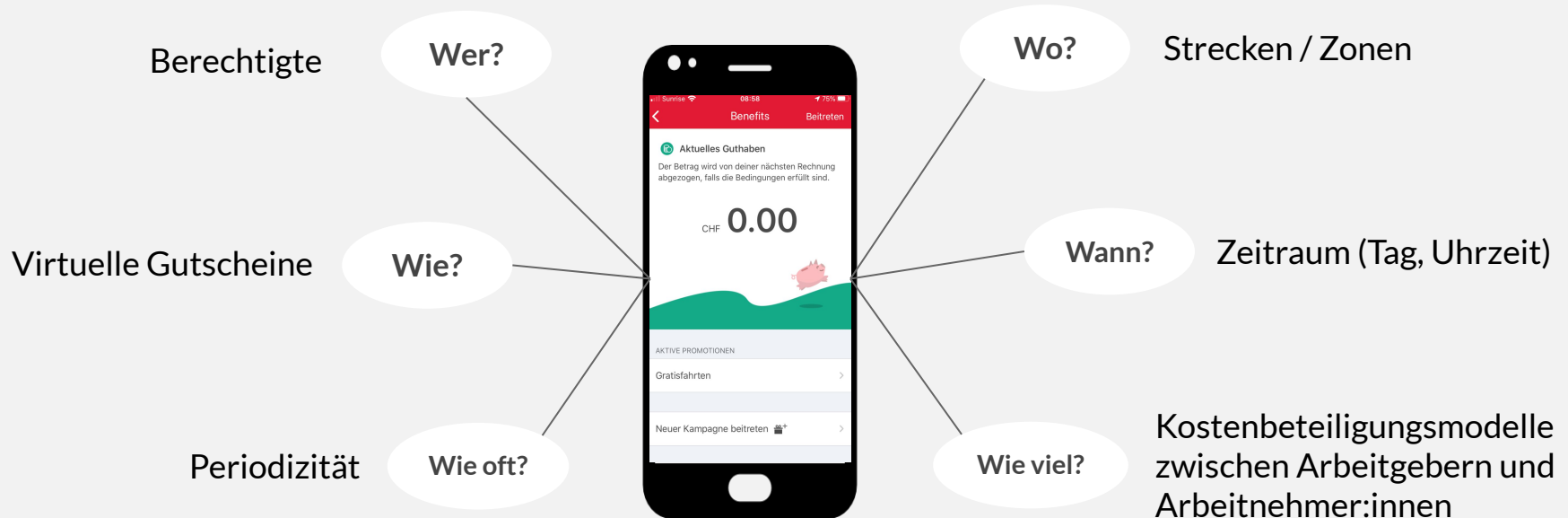
Differenzierung durch Geolokalisierung, d.h...

- ... bestimmte **Strecken oder Zonen** können vergünstigt werden.
- ... die **Berechtigten** können genau bestimmt werden.
- ... verschiedene **Kostenbeteiligungsmodelle** zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern sind möglich.

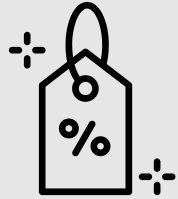


Ein System - viele Optionen

Folgende Parameter sind bei der FAIRTIQ B2B-Lösung konfigurierbar:



Auf den ÖV maßgeschneidertes B2B-Mobilitätsangebot



- Unternehmen **“sponsert”** ÖV-Nutzung seiner Mitarbeitenden
- **Parameter:**
 - Strecken / Zonen / Haltestellen
 - Periode (Tag / Zeit / einmalig / regelmäßig)
 - Kostenbeteiligung (alles / Pauschale / Arbeitstage)
 - Berechtigung Mitarbeitende
- **Zugriff** mit Promocodes oder Vorregistrierung
- **Dashboard** zur Nachverfolgung der Nutzung (registrierte User, aktive User, Reisekosten, usw.)

Best Practice



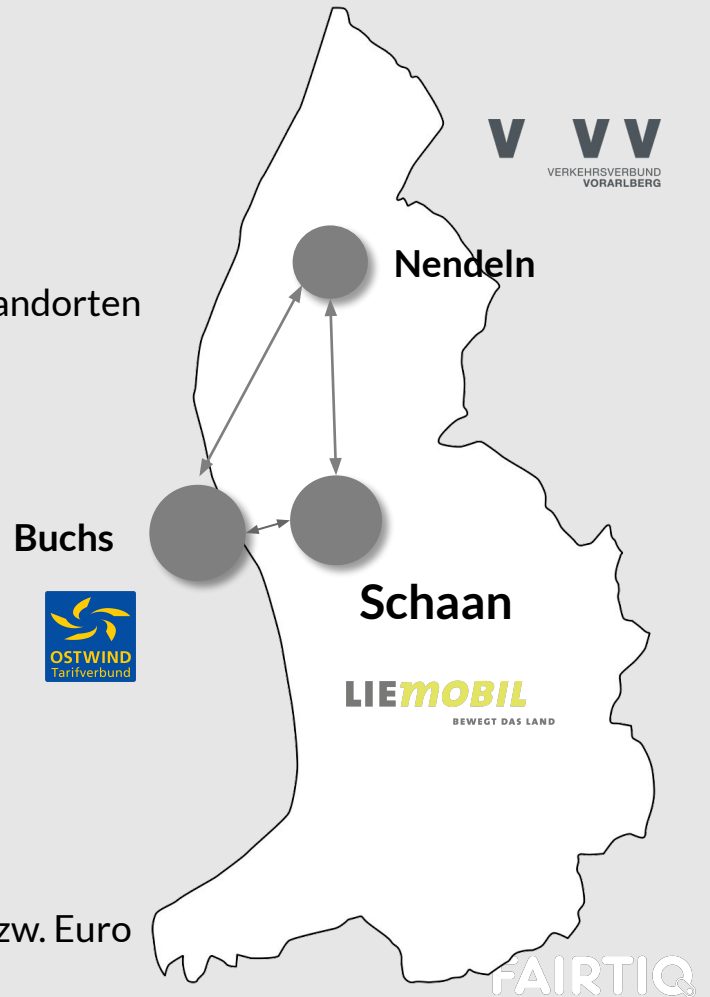
Best Practice - **Hilti AG**

Ausgangslage

- Mitarbeitende fahren zwischen den drei Unternehmensstandorten mit einem Tagesticket (Papier)
- Erreichung der Mobilitätsziele im Unternehmen

FAIRTIQ-Lösung

- Programmierung eines nicht personalisierten Promocodes
- Automatische Erkennung der Fahrten zwischen den Standorten
- Fahrkosten werden vom Unternehmen übernommen
- Aufnahme eines ÖPNV-Guthabens im Wert von CHF 50 bzw. Euro ins firmeneigene Benefit-Programm



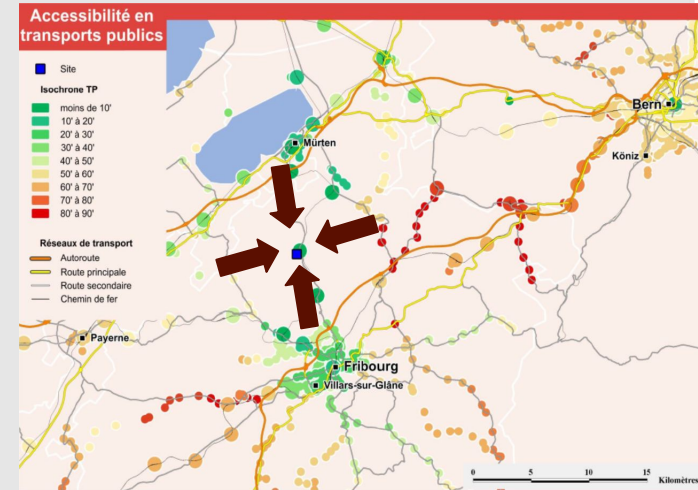
Best Practice - Micarna

Ziele des Unternehmens

- Reduktion Anzahl Fahrzeuge auf firmeneigenen Parkplätzen
- Vermittlung ökologisches Image
- Veränderung des Mobilitätsverhaltens
- Test Abonnement für einen Monat

FAIRTIQ-Lösung

- Mit Promocode und Einbezug öV Haltestelle am Firmensitz wird Fahrt für den/die Mitarbeiter* in kostenlos
- Abrechnung durch das öV Unternehmen



Erreichbarkeit mit öV

Best Practice - Mercedes Schweiz AG

Ausgangslage

- Positionierung als Mobilitätsdienstleister
- Mercedes schenkt Käufer*in ein monatliches ÖPNV-Guthaben von CHF 40 beim Kauf eines EQC, Plug-in oder Smart

FAIRTIQ-Lösung

- Aktivierung mittels einmal gültigen Promocodes.
- Nicht genutzte Guthaben verfallen. Kostet die Fahrt mehr, zahlt der/die Kunde*in die Differenz
- Monatliche Push-Mitteilung informiert über neues Guthaben
- Regelmäßige Auswertungen



2/10 Künftig wird jeder Käufer des batterieelektrischen SUVs Mercedes EQC ein Jahr lang ein monatliches ÖV-Guthaben von 40 Franken abfahren dürfen.



FAIRTIQ

*FAIRTIQ und Partner-VU
arbeiten Hand in Hand*



*Mit vielfältigen Bonus- und
Gutscheinaktionen kombinierbar*



Win-Win: Eine starke Partnerschaft



Arbeitnehmer*innen

Erhalten eine attraktive Zusatzleistung und profitieren vom unkomplizierten Zugang zum ÖPNV.

Attraktive Angebote, Gamification und innovative Tarife bringen Freude am ÖV-Fahren.



Verkehrsunternehmen

Erschließen einen neuen Vertriebswegs und gewinnen neue Fahrgäste.

Die nutzerfreundliche App bindet an den ÖPNV und regt zur Mehrnutzung an.



Arbeitgeber

Stärkung der Mitarbeiterbindung anhand flexibler und attraktiver digitaler Lösung.

Geringer administrativer Aufwand.

Beitrag zur Corporate Social Responsibility.

Wie schätzen Sie
das Potenzial der FAIRTIQ B2B-Lösung
für Niedersachsen ein?

Was muss wahr sein, um die
Erfolgsgeschichte aus der Schweiz zu
wiederholen?



Packen wir's an!



Paula Ruoff

Lead Germany & Austria

paula.ruoff@fairtiq.com

+49 176 312 538 90