Fotos: Rhein-Main-Verkehrsverbund GmbH

Abb. 1: Verknüpfung der Mobilitätsangebote.

Servicekette „Informieren – Buchen – Bezahlen – Fahren“ aus einer Hand

F+E-Projekt ReKoMo vernetzt Mobilitätsangebote intelligent in einer App

M.Sc. Christine Haban, Hofheim/Ts.; Dipl.-Geogr. Andreas Köhler, Frankfurt am Main; M.Sc. Daniel Merkl, Dresden; Dipl.-Verkehrsw. René Pessier, Dresden; Till Sommerfeld, Hofheim/Ts.

Das Mobilitätsverhalten in Deutschland unterliegt derzeit einem Wandel. Vor allem im urbanen Raum wird die Verkehrsmittelwahl bei vielen Menschen flexibler, individueller und der Besitz eines eigenen Autos verliert zunehmend an Bedeutung. Wesentliche Treiber dieser Veränderungen sind der technologische Fortschritt mit der Verbreitung von Smartphones und des mobilen Internets sowie das steigende Umweltbewusstsein. Zudem drängen immer mehr komplementäre Mobilitätserbringer mit Angeboten wie Car-, Bike- und Ride-Sharing auf den Markt.

Ausgangssituation und Marktlage sind eigentlich günstig, um Plattformen zu etablieren und Mobilitätsangebote zu vernetzen. Aktuelle Kunden- und Nutzungszahlen sowohl auf der Seite der Mobilitätserbringer als auch bei den Plattformanbietern bleiben deutlich hinter den Erwartungen und Potentialen zurück. Eine intelligente multi- und intermodale Nutzung der Angebote stellt den Kunden aktuell vor folgende Herausforderungen:

- Fehlende Transparenz der existierenden komplementären Angebote und ihrer Vernetzung.
- Erfassen der Vielzahl verschiedener Angebotsformen, Preismodelle, vorhandener Kundentarife, Nutzungs- und Geschäftsbedingungen.
- Hohe Transaktionskosten durch separate Anmelde- und Registrierungs- sowie anbieterspezifische Serviceprozesse (Buchung, Abrechnung).
- Mobilitätsangebote erfordern oft angebotsspezifische Apps oder Chipkarten zur Öffnung oder Verifizierung.

Am Markt existierende Mobilitätsplattformen und -lösungen, die meist eine überregionale Ausrichtung besitzen, stoßen bei der Integration lokal und regional operierender Mobilitätsangebote an ihre Grenzen. Die Frage der Neutralität hinsichtlich der Auskunftsergebnisse ist bei den wirtschaftlich orientierten Plattformen ebenfalls zu betrachten. Zudem konzentrieren sich die Plattformen vielfach auf die reine Information; weitere

Nutzung unter www.rms-consult.de zeitlich unbefristet genehmigt durch DVV Media GmbH, 2018 - 2021

Teile der Servicekette sind nur rudimentär integriert oder auf die Integration einzelner Anbieter beschränkt.

Insgesamt betrachtet ist die Marktdurchdringung im Bereich von Mobilitätsplattformen bislang noch gering, ein langfristig tragbares Geschäftsmodell ist kaum erkennbar. Insbesondere besteht bei den Mobilitätserbringern eine geringe Bereitschaft, vorhandene Kunden in eine vernetzte Partnerstruktur einzubringen oder für Leistungen der Plattform Umsatzprovisionen zu zahlen. Regionale Plattformen im Produktivbetrieb, die eine polyzentrische verstädterte Region wie das Rhein-Main-Gebiet mit seiner komplexen Anbieter-Struktur abdecken, sind in Deutschland bislang noch nicht zu finden.

Genau an dieser Stelle setzte das F+E-Projekt ReKoMo an: Mit seinem regionalen Ansatz und der ganzheitlichen Betrachtung der Service- und Reisekette sollte es den Herausforderungen begegnen und kundenorientierte Lösungen anbieten.

F+E-Projekt ReKoMo: Regionale Kooperations- und Mobilitätsplattform

Das F+E-Projekt ReKoMo (Laufzeit 01/2017 – 09/2018) wurde vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) im Rahmen der Förderrichtlinie „eTicketing und digitale Vernetzung im Öffentlichen Personenverkehr“ gefördert. Übergeordnete Zielstellung von ReKoMo war die Konzeption und Umsetzung einer regionalen, anbieterneutralen Kooperations- und Mobilitätsplattform über die gesamte Servicekette „Informieren – Buchen– Bezahlen – Fahren“. Im Vordergrund stand dabei die Verknüpfung von Sharing-Angeboten mit dem ÖPNV in einer einzigen mobilen Applikation. Neben der Demonstration der technischen Umsetzbarkeit wurden zu Projektbeginn auch die organisatorischen Voraussetzungen für den Aufbau und Betrieb solcher Plattformen beleuchtet und exemplarisch überprüft (Abb. 1).

Für die Erreichung dieser Ziele arbeitete die rms GmbH als Konsortialführer mit dem Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV) und den Konsortialpartnern Stadtwerke Osnabrück, cantamen GmbH, HaCon Ingenieurgesellschaft mbH und Technische Universität Dresden zusammen.

Anforderungen an eine Mobilitätsplattform

Um die Sicht aller relevanten Akteure (Kunde, Mobilitätserbringer, Verkehrsverbund, Plattformbetreiber, Datenschutzbeauftragter, Zahlungsdienstleister) zu berücksichtigen, wurden generalisierte Anwendungsfälle entwickelt und daraus die jeweiligen Anforderungen an eine Mobilitätsplattform abgeleitet. Bei der strukturierten Anforderungserhebung wurde auf Vorarbeiten und Ergebnisse vorangegangener F+E-Projekte zurückgegriffen (zum Beispiel Dynamo, namo) sowie eine umfassende Desk Research und Literaturauswertung durchgeführt. Zudem wurden erste Resultate aus der Anforderungsanalyse im Rahmen von Einzelinterviews mit namhaften Vertretern und Experten aus der Mobilitätsbranche sowie Nutzer- und Interessengruppen (ReKoMo-Beirat und RMV-Fahrgastbeirat) auf Plausibilität überprüft und geschärft. Abschließend fanden leitfadengestützte Nutzerinterviews sowie Fokusgruppen-Interviews statt.

Der beachtliche Anforderungskatalog an die ReKoMo-Plattform wurde zur Veranschaulichung und zum besseren Verständnis mittels eines Storyboards visualisiert. Die ReKoMo-Story definiert dabei den Mindestumfang des Demonstrators aus Kundensicht (Abb. 2):

- Ad-hoc-Registrierung vor Reisebeginn für alle angeschlossenen Mobilitätserbringer durch Eingabe von personenbezogenen Daten, Zahlungsinformationen und einer integrierten Führerschein- und Ausweisprüfung in der ReKoMo-App.
- Buchung der gewünschten Reisekette auf Basis einer intermodalen Mobilitätsauskunft samt Preisinformation.
- Chronologische Reisemappe mit Reservierungs- und Buchungsübersicht ermöglicht den Zugang zu Informationen, Änderungen, Stornierungen und idealerweise auch Serviceprozessen wie etwa dem Öffnen von Fahrzeugen und Schadensmeldungen.
- Übersicht der Kosten als eine Art „Mobilitätsrechnung“ mit Darstellung aller genutzten Mobilitätsleistungen im definierten Abrechnungszeitraum.

Geschäfts- und Betreibermodell von ReKoMo

Der Betrieb und die Organisation einer Mobilitätsplattform erfordern einen Spagat zwischen den Interessen aller beteiligten Akteure. Die Sinnhaftigkeit der Integration und Vernetzung verschiedener Mobi-

ANZEIGE

Nutzung unter www.rms-consult.de zeitlich unbefristet genehmigt durch DVV Media GmbH, 2018 - 2021

Zur Autorin

M.Sc. Geographie Christine Haban (28) ist als Mitarbeiterin bei Forschungs- und Entwicklungsprojekten bei der Rhein-Main-Verkehrsverbund GmbH (RMV) im Bereich Innovation und neue Geschäftsfelder tätig. Inhaltlich befasst sie sich mit der Vernetzung von neuen Mobilitätsformen und hat erste Erfahrungen in diesem Themenfeld bereits mit ihrer Masterarbeit im Bereich institutionelles Elektro-Carsharing im ländlichen Raum gesammelt.

Zum Autor

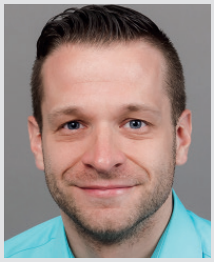
Dipl.-Geogr., MBA Andreas Köhler (41) ist seit 2005 als Projektleiter bei der Rhein-Main-Verkehrsverbund Servicegesellschaft mbH (rms) tätig. Im Geschäftsbereich Vertriebs- und Datenmanagement bilden die Koordination, Steuerung und Moderation komplexer Forschungs-, Entwicklungs- und Umsetzungsprojekte an der Schnittstelle zum Kunden seinen Arbeitsschwerpunkt. Er ist Gesamtkoordinator des Verbundvorhabens ReKoMo.

Zum Autor

M.Sc. Daniel Merkl (34) ist am Institut für Wirtschaft und Verkehr der Fakultät Verkehrswissenschaften der TU Dresden (TUD) beschäftigt. Zu seinen Arbeitsschwerpunkten gehören kombinierte Mobilitätsangebote in multi- und intermodalen Anwendungsszenarien. Dabei stehen zum einen Unternehmensanforderungen im Rahmen von Geschäftsmodellentwicklungen im Fokus. Zum anderen untersucht er Nutzeranforderungen entlang der gesamten Servicekette. Hierzu zählen vor allem integrierte Ticketangebote sowie Bedienoberflächengestaltung bei digitalen Vertriebs- und Beauskunftungsmedien.

Zum Autor

Dipl. Verkehrswirtschaftler, LL.M. René Pessier (39) ist seit 2006 an der Technischen Universität Dresden (TUD) im Institut Wirtschaft und Verkehr der Fakultät Verkehrswissenschaften beschäftigt. Er ist Projektleiter für Forschungsprojekte im Bereich Multimodalität. Insbesondere Geschäftsmodelle und die Akzeptanz von tariflichen Ansätzen sowie Nutzeranforderungen von Bedienoberflächen fallen in sein Aufgabengebiet.



Zum Autor

Innovationsmanager (IHK) Till Sommerfeld (35) ist seit 2006 bei der Rhein-Main-Verkehrsverbund GmbH (RMV) im Bereich Innovation und neue Geschäftsfelder tätig. Zu seinen Aufgaben zählt neben anderen die Leitung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten mit den Schwerpunkten Inter- und Multimodalität sowie Elektromobilität. Weiterhin befasst er sich mit der nachhaltigen Weiterentwicklung der mobilen und digitalen RMV-Vertriebs- und Informationskanäle und der strategischen Entwicklung des Innovations- und Mobilitätsverbundes. Er ist Leiter des RMV beim F+E-Projekt ReKoMo.

litätsangebote wird zwar von allen Seiten erkannt, die Hoheit über die Kundendaten und die Position als Vertrags- und Ansprechpartner möchte aber kaum jemand abgeben. Strategisch ist dies aus Sicht einzelner Mobilitätserbringer durchaus gerechtfertigt, führt aber zu extrem komplexen IT-Strukturen, die kaum herzustellen sind. Diese widersprüchlichen Positionen gilt es in einem Betreiber- und Geschäftsmodell aufzulösen und eine Einigung zur Zufriedenheit aller Beteiligten zu erzielen. Insbesondere die Aufgabe und Ausrichtung des Organisators beziehungsweise Betreibers der Plattform ist entscheidend, nicht zuletzt auch im Hinblick auf mögliche Geschäftsmodelle. Von diesen wiederum hängt der langfristige Betrieb der Plattform ab. Aus Sicht der Mobilitätserbringer bestehen erhebliche Vorbehalte gegenüber Plattformen, deren Betreiber überwiegend kommerzielle Interessen verfolgen.

Vor dem Hintergrund der Partnerstruktur im Forschungsprojekt erfolgte die tiefgehende Prüfung, inwiefern sich ein regionaler ÖPNV-Aufgabenträger (Verbund) als Organisator oder Betreiber einer um komplementäre Mobilitätsangebote ergänzten Plattform eignet. Mit einem öffentlichen Auftrag versehen, der Daseinsgrundvorsorge verpflichtet und daher weniger stark gewinnorientiert als ein privatwirtschaftlicher Akteur, genießt ein Verkehrsverbund (so auch das Ergebnis der Experten- und Nutzerbefragungen) einen Vertrauensvorschuss sowohl gegenüber den zu integrierenden Mobilitätsanbietern als auch gegenüber potenziellen Kunden. Voraussetzung dafür ist eine entsprechende Organisation der Plattform, die das aus dem ÖPNV bekannte Besteller-Ersteller-Prinzip umsetzt, bei dem Organisator und Leistungserbringer als unterschiedliche Rollen definiert sind.

Ein Geschäftsmodell für eine Mobilitätsplattform zu entwickeln, ist eine nicht unerhebliche Herausforderung. Bereits die Mobilitätserbringer von Car- und Bike-Sharing haben große Schwierigkeiten, einen finanziell tragfähigen Betrieb und Service zu gewährleisten. Aus diesem Grund hält sich die Zahlungsbereitschaft der Mobilitätserbringer für den Aufbau und Betrieb sowie für Provisionen in Grenzen. Einzig für die Übernahme von kostenpflichtigen Dienstleistungen durch die Plattform, wie zum Beispiel der Bonitäts-, Identitäts- und Führerscheinprüfung, besteht auf Seiten der Mobilitätserbringer eine Zahlungsbereitschaft. Auch auf Kundenseite fehlt der Wille, für die Vermittlung von Mobilitätsdienstleistungen zu bezahlen. Ein für Nutzer kostenpflichtiges Angebot widerspricht außerdem dem Ziel von ReKoMo, Zugangsbarrieren abzubauen.

Im Rahmen des Vorhabens konnte folglich kein Geschäftsmodell entwickelt werden, das die Entwicklungs- und Betriebskosten einer intermodalen Mobilitätsplattform kurz- bis mittelfristig kompensieren würde. Die zu erwartenden Vorteile einer regionalen Mobilitätsplattform äußern sich in weichen und nicht direkt messbaren Faktoren. Monetär kaum zu bewerten sind beispielsweise die positive Imagebildung sowie die Stärkung des Umweltverbundes. Die Bedeutung und Tragweite einer Mobilitätsplattform für

Nutzung unter www.rms-consult.de zeitlich unbefristet genehmigt durch DVV Media GmbH, 2018 - 2021

Abb. 2: Mit der ReKoMo-App unterwegs – Eindruck aus dem Imagefilm.

die gewünschten Veränderungen im Modal Split manifestiert sich auch in einem starken politischen Interesse auf Bundesebene und findet sich im Koalitionsvertrag der amtierenden Bundesregierung wieder.

Monetäre Effekte ergeben sich insbesondere für die Mobilitätserbringer. So ist zu erwarten, dass kleinere, lokale und regionale Anbieter bei der Integration in eine Plattform dank der größeren Reichweite und Sichtbarkeit überproportional profitieren. Die Ansprache eines erweiterten potentiellen Kundenkreises kann eine Mehrnutzung und bessere Auslastung ihrer Systeme generieren. Für die Mobilitätsbranche kann eine eigene Mobilitätsplattform ein wirksames Instrument sein, der Nutzung von „Fremdplattformen", die keinerlei Bezug zur Verkehrsbranche und Leistungserbringung haben, mit einer tiefer integrierten Lösung entgegenzutreten.

Aber auch wenn es der ÖPNV-Aufgabenträger schafft, seine Stamm- und Gelegenheitskunden mit der Zeit für die intermodale Plattform zu begeistern: Wie bei ÖPNV-Projekten häufig der Fall, werden zumindest über eine längere Anlaufphase hinweg öffentliche Mittel auch für den Betrieb der Plattform bereitgestellt werden müssen. Und dies, nachdem bereits der Aufbau der Plattform durch Fördermittel über Forschungsprojekte von Seiten des Staates gefördert/finanziert wurde.

Akzeptanz multimodaler Angebote – Erkenntnisse der Marktforschung

Der Kunde mit seinen Anforderungen an Angebot, Tarif und Usability muss im Mittelpunkt der Entwicklung stehen. Technische Herausforderungen und die Anforderungen der Partner machen es während der Konzeptions- und Entwicklungsphase jedoch oft nicht einfach, diesen klaren Fokus konsequent beizubehalten.

Zentrale Kundenschnittstelle der ReKoMo-Plattform ist die Android-Applikation, die im Rahmen des Feldversuchs einem Praxistest zu unterziehen war. Vorab wurden Nutzerbefragungen und Fokusgruppen-Interviews zu den Kundenanforderungen an intermodale Dienste durchgeführt. Um konkretere und damit wertvollere Erkenntnisse für die Systementwicklung zu erhalten, wurden im weiteren Projekt-

ANZEIGE

IN DREI SCHRITTEN
KUNDENKONTAKTE VERTIEFEN

kirsch konkret
Praxisorientierte Beratung rund um den Kundenservice im ÖPNV

Kirstin Schmidt
0 251.396 331 60
schmidt@kirschkonkret.de
www.kirschkonkret.de

Nutzung unter www.rms-consult.de zeitlich unbefristet genehmigt durch DVV Media GmbH, 2018 - 2021

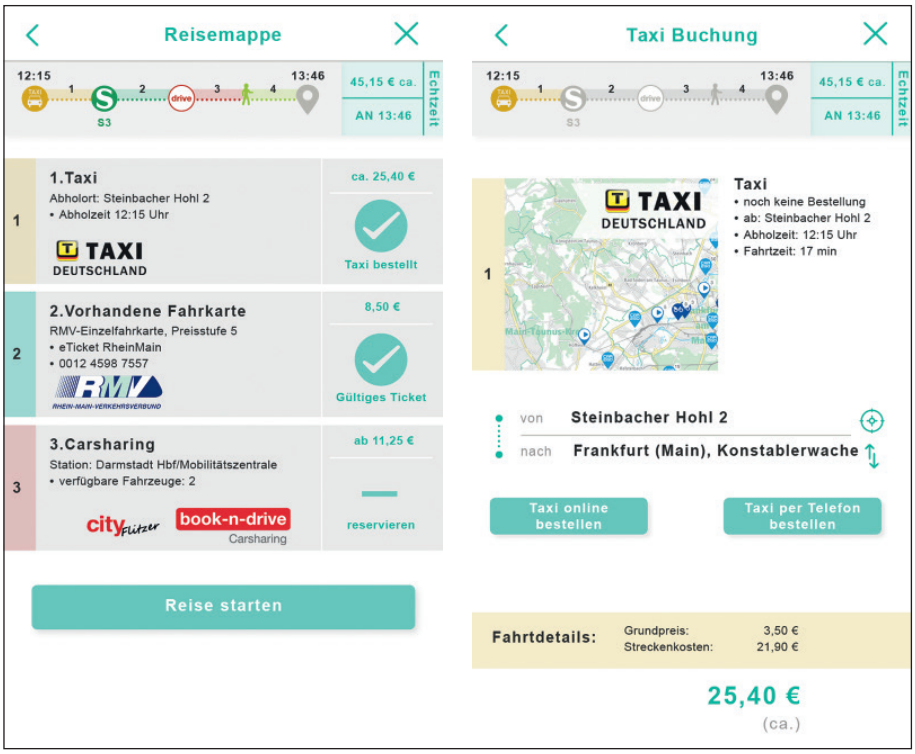


Abb. 3: Beispiele ReKoMo-Klickdummy – Reisemappe und Buchungsansicht.

verlauf von der TU Dresden „Klickdummies" für einen Nutzertest entwickelt. So war sichergestellt, dass die Nutzer bereits während dieser Testphase eine genaue Vorstellung von der Funktionalität, den Abläufen sowie dem Angebot selbst erhalten (Abb. 3).

Als Fazit aller Marktforschungs-Aktivitäten für ReKoMo kann festgehalten werden: Eine intermodale Erweiterung der Auskunfts- und Vertriebssysteme, die für den ÖPNV bereits etabliert sind, ist aus Kundensicht attraktiv und nachhaltig. Insbesondere das Plus an Reiseoptionen ist ein Vorteil, der sich leicht vermitteln lässt. Ist der mit ReKoMo verfolgte Ansatz für den Kunden gut nachvollziehbar, so weist die Frage, in welchen konkreten Situationen die Kunden intermodale Angebote auch tatsächlich nutzen würden, auf Herausforderungen hin. Gerade auf Alltagswegen ist das Mobilitätsverhalten sehr stark durch Gewohnheiten geprägt. Meist sieht der Kunde keine Notwendigkeit, das Verkehrsmittel für bestens bekannte Wege flexibel nach einem Vergleich der zur Verfügung stehenden Alternativen zu wählen. Die Kunden betrachten komplementäre Mobilitätsangebote daher zunächst eher als Optionen im Störungsfall, wenn sie eine Alternative benötigen, um ans Ziel zu kommen.

Tab. 1: Kostenpositionen für den Betrieb einer Mobilitätsplattform.

Kostenart	Kostenpositionen
Investitionskosten	Systemkonzeption Realisierung der Plattformsoftware (inklusive Frontend und App) Realisierung Schnittstellen Aufbau Technik
Laufende Kosten (fix)	Betriebskosten (u.a. Personal, Hosting, Lizenzen)
Laufende Kosten (abhängig von Kundenzahl)	Kundenkommunikation (Call-Center, E-Mail-Support) Zahlungsdienstleister/Abrechnungspartner Dienstleister für Online-Führerscheinprüfung Dienstleister für Verbindungsauskunft (inkl. Wartung und Pflege) Kommunikation mit den Mobilitätserbringern
Temporäre wiederkehrende Kosten	Weiterentwicklung der Plattform Einbindung neuer Mobilitätserbringer Marketing des Angebotes

Es reicht also nicht, Zugangsbarrieren abzubauen, indem man Plattformen und die entsprechenden Kundenschnittstellen aufbaut. Sollen intermodale Angebote künftig nicht nur als „Rückfallebene" angesehen werden, muss ein Lernprozess beim Kunden erfolgen. Diesen Lernprozess zu fördern wird daher eine Aufgabe sein, die begleitend zur technischen Realisierung eines Plattform-Produktivbetriebs angegangen werden muss.

Konkret wird es zunächst darum gehen, Sichtbarkeit von Angeboten zu schaffen und dafür Nutzer zu gewinnen. Dazu könnten kontextabhängig zum Beispiel am Abend Taxi-Angebote oder am Wochenende Car-Sharing-Angebote eingeblendet werden. Später, wenn so eine erstmalige Nutzung initiiert werden konnte, greift der Kunde dann gegebenenfalls regelmäßig auf das Angebot zurück. Die Gelegenheitsnutzung sollte daher primär adressiert werden, da für diese der größte Mehrwert existiert.

Die einzelnen Mobilitätsangebote sollten im Sinne einer hohen Attraktivität bei Nutzungswunsch ohne aufwendigen Registrierungsprozess ad hoc via Plattform zugänglich sein. Ebenfalls müssen die Informationen zur Nutzung der einzelnen Mobilitätsangebote (Bedienung und Abläufe, Serviceprozesse et cetera) einfach zugänglich gemacht werden. Diese sind essentiell, um den Nutzern aufwendige Suchen zu ersparen und eine hohe Zufriedenheit zu schaffen. Perspektivisch könnte die Attraktivität der Plattform in Abstimmung mit den beteiligten Mobilitätserbringern zum Beispiel durch die Integration von Angeboten mit hoher Qualität („Seltenheitswert" – etwa hochwertige Mietwagen) oder exklusiv über die Plattform gesetzte tarifliche Anreize (zum Beispiel intermodaler Tarif) weiter gesteigert werden. Diese Angebote strahlen dann auf die gesamte Plattform ab (Abb. 4).

Motivation des RMV für den Aufbau und Betrieb einer Mobilitätsplattform

Öffentliche Mobilität befindet sich im Wandel. Sie besteht nicht nur aus dem klassischen ÖPNV mit Bus und Bahn, sondern wird schon jetzt durch komplementäre Mobilitätsangebote ergänzt. Eine ganzheitliche Betrachtung ist also unerlässlich. Der RMV hat die Zeichen der Zeit erkannt und möchte mit seiner Innovationskraft eine federführende Rol-

Nutzung unter www.rms-consult.de zeitlich unbefristet genehmigt durch DVV Media GmbH, 2018 - 2021

Abb. 4: ReKoMo als Ausgangspunkt für eine überregionale Vernetzung.

le in der Branche einnehmen. Mit der aktiven Ergänzung und Erweiterung des Kerngeschäfts durch den Aufbau und Betrieb einer Mobilitätsplattform kann der RMV den Bedürfnissen seiner Kunden und den gesellschaftlichen Herausforderungen gerecht werden und künftig bei der Verkehrsmittelwahl mehr Flexibilität, Individualität und Verfügbarkeit aus einer Hand anbieten.

Die Etablierung und stetige Fortentwicklung einer Mobilitätsplattform ist dabei als Teil der übergeordneten RMV-Strategie anzusehen, sich vom „klassischen" Verkehrs- hin zum Mobilitätsverbund weiterzuentwickeln. Als wichtiger Baustein innerhalb der Digitalisierungsstrategie des Verbundes ist es zunächst zweitrangig, ob die Kunden intermodale Mobilitätsangebote bereits in größerem Umfang nutzen. Entscheidend ist, dass sich der RMV mit dem intermodalen Angebot, das über die Plattform bereitgestellt wird, in der Kundenwahrnehmung als der zentrale Mobilitätsdienstleister in der Rhein-Main-Region etablieren kann. So ist der Verbund gegenüber branchenfremden Plattformanbietern und/oder (potenziell) disruptiven Innovationen wie dem autonomen Fahren gut aufgestellt und in der Lage, die Mobilität der Zukunft mitzugestalten.

Fazit: Auf dem Weg zu einem Produktivsystem und zur überregionalen Vernetzung

Der Aufbau regionaler Mobilitätsplattformen ist nur der erste Schritt auf dem Weg zu einer umfassenderen Verknüpfung der Mobilitätsangebote. Perspektivisch müssen, um Zugangsbarrieren weiter abzubauen, vorhandene Plattformen in einer Art und Weise miteinander technisch verbunden werden und organisatorisch kooperieren, die dem Kunden eine einfache, durchgängige regionsübergreifende Nutzung der gesamten Angebotspalette an Mobilitäts-Optionen ermöglicht. Die intermodale Plattform des RMV, die jetzt aus dem Projekt ReKoMo heraus zu einem Produktivsystem weiterentwickelt werden soll, kann in diesem Zusammenhang als regionale Ausgangsbasis des Rhein-Main-Gebietes für eine künftige bundesweite Vernetzung von ÖPNV- und intermodalen Angeboten verstanden werden – und einen Beitrag zur deutschlandweiten Vernetzungsinitiative „Mobility inside" leisten.

Zusammenfassung/Summary

Servicekette „Informieren – Buchen – Bezahlen – Fahren" aus einer Hand

Ziel des F+E-Projekts ReKoMo („Regionale Kooperations- und Mobilitätsplattform"), gefördert durch das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI), war die Entwicklung einer regionalen, anbieterneutralen intermodalen Mobilitätsplattform. Es wurden Organisationsstrukturen und Kooperationsmodelle entwickelt, um eine enge Verbindung zwischen komplementären Mobilitätsangeboten wie Car- und Bike-Sharing und dem ÖPNV zu erreichen. Technische Basis hierfür war eine mandantenfähige Plattform, die es insbesondere kleineren, regional tätigen Mobilitätserbringern erlaubt, ihre Dienstleistung einem erweiterten Kundenkreis anzubieten. Die Verknüpfbarkeit der Plattformen untereinander eröffnet eine überregionale Entwicklungsperspektive.

Information – Booking – Payment – Usage: The whole service from one single source

Objective of the R&D-project ReKoMo („Regional Cooperation- and Mobility-Platform"), funded by the German Federal Ministry of Transport and Digital Infrastructure, was the development of a provider-neutral regional platform for intermodal transport. Organizational structures and models of cooperation were being developed to achieve a close link between complementary mobility services like car- and bike-sharing with public transport. Technical basis for this targeted integration was a multi-client enabled platform which especially allows smaller regional mobility providers to offer their services to an enlarged range of customers. The connectivity of platforms in perspective allows a transregional scope.

Nutzung unter www.rms-consult.de zeitlich unbefristet genehmigt durch DVV Media GmbH, 2018 - 2021