




## ABSTRACTS



### WORLD COLLABORATIVE MOBILITY CONGRESS



Luzern, 22./23. Mai 2013



#### TAG 1, 22. MAI 2013



<b>14.00 h</b>	<b>Session 1 P2P Carsharing</b>	
<b>Name</b>	<b>Michael Minis</b>	
<b>Firma</b>	<b>tamyca GmbH</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Peer-to-Peer Carsharing, wer nutzt es und warum</b></p> <p>Peer-to-Peer Carsharing verbindet Autobesitzer mit Menschen in ihrer Nähe, die ein Fahrzeug benötigen. Über eine Plattform werden Angebot und Nachfrage verbunden und ein neues Mobilitätsangebot geschaffen. Tamyca.de bietet dazu Smartphone-Apps, eine Zusatzversicherung, die Integration sozialer Netzwerke sowie integrierte Risk-Managementprozesse.</p> <p>Der Beitrag von Herrn Minis soll die Frage beantworten, wer die Menschen sind, die diese neue Form von Mobilität nutzen und was ihr Antrieb ist. Neben der Beschreibung von Mietern und Vermietern sollen zudem die Sorgen potentieller Nutzer erläutert werden. Ebenfalls soll dargestellt werden, wie tamyca diese Sorgen adressiert.</p>	

<b>Name</b>	<b>Dr. Hans-Jörg Dohrmann</b>	
<b>Firma</b>	<b>m-way</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>sharoo – my ride for you</b></p> <p>Mit sharoo haben die Nutzer genau dann Zugang zu Mobilitätskapazitäten von Eigentümern, wenn sie diese brauchen. Die Eigentümer ihrerseits können ihr Angebot auf einfachste Weise monetarisieren. Indem sharoo Komfort und Effizienz maximiert, entstehen zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten für jede Art von Eigentümern von Mobilitätskapazitäten (z.B. Unternehmen, Privateigentümer usw.).</p> <p>Sie besitzen ein Auto, ein Velo oder andere Ressourcen, die Sie täglich nur für eine begrenzte Zeit aktiv nutzen. Mit sharoo können Sie Ihre Ressource teilen, indem Sie sie mit einem kleinen, attraktiv gestalteten Accessoire vernetzen. Ihre Ressource kann von anderen Personen über die sharoo-App oder auf der Online-Plattform gebucht werden. Anschliessend haben die Nutzer mit ihrem Smartphone Zugang zu ihrer Ressource und können diese benutzen. Die Eigentümer werden automatisch bezahlt und sharoo übernimmt die administrativen und versicherungstechnischen Aufgaben.</p>	
<b>Name</b>	<b>Christian Steger-Vonmetz</b>	
<b>Firma</b>	<b>Caruso Carsharing</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Carsharing funktioniert mit dem richtigen Konzept</b></p> <p>E-Auto und Carsharing gehören zusammen wie Hänsel und Gretel. Doch außerhalb von Förderprogrammen kann E-Mobilität noch nicht wirtschaftlich in Carsharing integriert werden. So zumindest die vorherrschende Meinung unter den sogenannten Experten.</p> <p>Wenn jedoch ein Unternehmen oder eine Gemeinde bzw. eine Privatperson ihren Fuhrpark für die Nutzung durch andere öffnet, sind erstaunlich erfolgreiche Modelle möglich. Ein Beispiel ist die Gemeinde Gaubitsch in Niederösterreich. In der Kleingemeinde teilt sich die Gemeinde mit 27 weiteren Mitgliedern einen Renault Kangoo ZE. Neben dem Mitgliedsbeitrag von 99,-€/a fallen nur noch minimale Nutzungstarife von 0,10€/km an. Die hohe Nutzung (&gt; 20.000km/a) sorgt dennoch für ein positives wirtschaftliches Gesamtergebnis.</p> <p>Caruso Carsharing ermöglicht durch moderne Technologie privates Carsharing auf hochprofessionellem Niveau und berücksichtigt die speziellen Bedürfnisse von E-Carsharing. Online-Reservierung, elektronisches Fahrtenbuch, Zugang zum Auto mit Smartphone und eine mobile Website mit aktuellen Infos zum Batterieladestand sorgen für einen reibungslosen Betrieb im Alltag.</p>	



<b>15.15 h</b>	<b>Session 1 – P2P Carsharing (Teil 2)</b>	
<b>Name</b>	<b>Christian Piepenbrock</b>	
<b>Firma</b>	<b>Nachbarschaftsauto</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Autos, Geld und Sex: Die ganze Wahrheit über P2P Carsharing</b></p> <p>Autos werden über Träume verkauft. Träume von Geschwindigkeit, Technik, Luxus und Sex-Appeal. Kein Wunder, dass Bus und Bahn es da schwer haben, beim Image mitzuhalten. Auch „Fahrgemeinschaft“ und „Carsharing“ klingt nicht gerade attraktiv, aber liegt trotzdem im Trend. Wie haben sich die Auto-Träume verändert, wie wird Nachbarschafts-Carsharing plötzlich attraktiv? Die Nachbarschaftsauto Community ist Vorreiter beim Ko-Konsum und die Mitglieder träumen von persönlicher Freiheit und einer besseren Welt, aber mit weniger Autos. Wir haben die Motivation unserer Mitglieder in einer Studie erfragt und Erfahrungen aus dem Alltag zusammen gesammelt. Das erlaubt einen Blick in die Zukunft der sozialen Mobilität. Der Druck zum Wandel ist durch immer höhere Auto- und Spritpreise bei stagnierenden Einkommen enorm. Die Entwicklung unserer Städte geht weg von noch mehr Straßen, Autos und Geschwindigkeit hin zu wiederbelebten Nachbarschaften und gestärkten sozialen Strukturen.</p>	
<b>Name</b>	<b>Markus Gössler</b>	
<b>Firma</b>	<b>Autonetzer</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Die Generation Autonetzer – Der Weg vom privaten Auto für wenige zum vernetzten Auto für viele</b></p> <p>Autonetzer beschäftigt sich seit 2010 mit dem Thema der ressourcenschonenden Mobilität und zählt zu den Pionieren für privates Carsharing in Europa. Der Ansatz liegt auf der Hand: Die Nachfrage nach Mobilitätsangeboten steigt stetig, private Fahrzeuge werden rund 23 Stunden am Tag nicht genutzt. Um mit diesen bislang ungenutzten Ressourcen intelligente Mobilität zu ermöglichen, können private Fahrzeugbesitzer ihr Auto über Autonetzer mit anderen teilen, Versicherung inklusive. Ein entscheidender Teil der Autonetzer-Vision ist die Vernetzung mit anderen Mobilitätsangeboten und Sharing-Plattformen. Seit 2013 kooperieren daher zum Beispiel Autonetzer und die Daimler AG im Rahmen der „car2share“-Initiative, die auf den Trend „Nutzen statt Besitzen“ setzt. Je enger künftig Angebote wie ÖPNV, Mietwagen, Mitfahrgelegenheiten und Carsharing miteinander kooperieren und Kunden die Nutzung erleichtern, desto einfacher kann sich ein nachhaltiges Mobilitätsverhalten etablieren.</p>	

<b>Name</b>	<b>Oliver Lünstedt</b>	
<b>Firma</b>	<b>carzapp GmbH</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>carzapp: Privates Carsharing; mit Technik macht es Sinn</b></p> <p>carzapp entwickelt eine neue Form von „Collaborative Consumption“. carzapp verbindet Menschen, die ihr Auto gerade nicht benötigen mit denen, die kurzfristig mobil sein wollen. Der Nutzer hat zu günstigen Konditionen Zugriff auf eine Vielzahl von Autos in seiner direkten Umgebung. Die eigens entwickelte Hardwarelösung, das ZappKit, ermöglicht es den Mietern über eine Smartphone-App Autos zu reservieren, zu mieten und zu öffnen. Dadurch ermöglicht carzapp individuelle und spontane Mobilität, kombiniert mit den Vorteilen des privaten Carsharings, wie es sie so bisher noch nicht gab.</p> <p>carzapp bietet das ZappKit neben der Nutzung im Rahmen des eigenen Carsharing-Portals, auch als Flottenmanagementlösung im B2B-Bereich an. Durch die Vorteile der Hardware, wie Sicherheit, Herstellerflexibilität und niedriger Kosten, soll so dem Carsharing weiteres Wachstum zugesichert werden.</p>	
<b>16.00 h</b>	<b>Partner Speeches</b>	
<b>Name</b>	<b>Marco Reber</b>	
<b>Firma</b>	<b>Swisscom Managed Mobility</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Trends und Perspektiven mit ICT in der mobilen Welt</b></p> <p>Den Menschen geht es in vielen Lebensbereichen immer weniger um den Besitz einer Sache als vielmehr um den Zugang zur Nutzung. Je unkomplizierter, prompter und durchlässiger die Verfügbarkeit alternativer Transportmittel und –wege sein wird, umso mehr Menschen werden beginnen umzudenken. Der technische Fortschritt unterstützt diesen Paradigmenwechsel.</p> <p>Das alles wird durch die Vernetzung der Verkehrsmittel denkbar – Connected und Smart Mobility. Collaborative Consumption und Peer2Peer Kooperation heissen die neuen Paradigmen.</p> <p>Swisscom Managed Mobility hat die Geschäftsmöglichkeiten mit der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) im Bereich Mobilität erkannt und beschäftigt sich aus Überzeugung mit Mobilitätsplattformen und Datenmanagement-Systemen, Campus- und Smart City-Lösungen. Smartphones und eine Flut von Apps zur Mobilitätsunterstützung schaffen ebenfalls ein Ökosystem, das die vernetzte Mobilität fördert.</p>	

<b>Name</b>	<b>Rahel Bonny</b>		
<b>Firma</b>	<b>Mobility Solutions AG</b>		
<b>Abstract</b>	<p><b>MoS Move Center – Synergien vernetzter Mobilitätslösungen</b></p> <p>Mobility Solutions AG ist ein Mobilitätsdienstleister und Flottenmanager. Der Fokus liegt auf nachhaltigen Mobilitätslösungen und auf der bestmöglichen Nutzung der vorhandenen Fahrzeuge. Flotten-Fahrzeuge dürfen keine „Stehzeuge“ sein – die Auslastungssteigerung ist das Ziel. Wie lässt sich das im B2B-Bereich lösen?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobility Solutions AG hat mit dem MoS Move Center die Verbindung des klassischen Car-Poolings mit einer Echtzeit-Mitfahrzentrale geschaffen.</li> <li>• Dienstfahrten oder auch Arbeitswege der Mitarbeitenden werden gemeinsam unternommen.</li> <li>• Für die Firmen werden Synergien durch die Vernetzung der Nutzer geschaffen; bis hin zur Einsparung von Meetings, da Arbeitsthemen während der Fahrt besprochen werden können.</li> <li>• Vertrauensnetzwerke bilden heute die Basis für einen nachhaltigen Umgang mit Ressourcen.</li> <li>• Mobilitätslösungen, die darauf basieren, erzielen dauerhafte Einsparungen, weil die Mitarbeitenden sich damit identifizieren und diese proaktiv nutzen.</li> </ul>		
<b>17.15 h</b>	<b>Research Panel</b>		
<b>Name</b>	<b>Michael Kuhn</b>		
<b>Firma</b>	<b>Daimler AG</b>		
<b>Abstract</b>	<p><b>Urbane Mobilität intelligent vernetzt</b></p> <p>Die Daimler Mobility Services GmbH ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Daimler Financial Services AG und bietet ihren Kunden innovative Mobilitätsdienstleistungen aus einer Hand an. Mit der Marke car2go ist die Gesellschaft der weltweit führende Anbieter im Segment des flexiblen Carsharing. Mit der Marke moovel offeriert das Unternehmen eine intuitiv bedienbare Smartphone-App, die es dem Kunden erlaubt, verschiedene Mobilitätsangebote hinsichtlich verschiedener Parameter zu vergleichen und so den jeweils optimalen Weg von A nach B zu finden. Neben dem Ausbau von car2go und moovel arbeitet die Daimler Mobility Services GmbH an weiteren Lösungen, um Mobilität zu vereinfachen und flexibler zu gestalten. Weitere Betätigungsfelder der Gesellschaft sind unter anderem die Entwicklung von innovativen Lösungen beim Suchen, Buchen und Reservieren von Parkplätzen sowie von Carsharing-Angeboten für gewerbliche Flotten.</p>		

<b>Name</b>	<b>Prof. Dr.-Ing. Klaus Bogenberger</b>		
<b>Firma</b>	<b>Universität der Bundeswehr München</b>		
<b>Abstract</b>	<p><b>Die Wirkung von E-Carsharing Systemen auf Mobilität und Umwelt in urbanen Räumen</b></p> <p>Das Projekt WiMobil hat als Ziel, die Wirkung von E-Carsharing-Systemen auf Mobilität und Umwelt in urbanen Räumen zu untersuchen. Das drei Jahre lang andauernde Projekt wird vom Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) gefördert und hat als Untersuchungsgegenstand sowohl free-floating als auch stationsbasierte Carsharing-Angebote in Berlin und München. Projektpartner sind die BMW AG mit ihrem Premium Carsharing Anbieter DriveNow und die DB Rent GmbH mit dem Carsharing System Flinkster. Beteiligt sind ausserdem neben der Universität der Bundeswehr München die Städte Berlin und München sowie das Deutsche Luft- und Raumfahrtzentrum Berlin.</p> <p>Im Rahmen des Projekts werden Nutzerbefragungen, Mobilitätstrackings und Backend-Daten-Aufzeichnungen darüber Aufschluss geben, wie und von welchen Zielgruppen E-Car-Sharing genutzt wird, in welchen Gebieten es eine Nachfrage gibt, welche Umweltwirkungen die Systeme sowie die Ladeinfrastruktur haben und welche Entwicklungsszenarien sich daraus für E-Carsharing-Systeme ergeben.</p>		
<b>Name</b>	<b>Martyn Briggs</b>		
<b>Firma</b>	<b>Frost &amp; Sullivan</b>		
<b>Abstract</b>	<p><b>Voice-of-Customer-Analyse für Carsharing- und New-Mobility-Geschäftsmodelle</b></p> <p>Während Carsharing als Konzept schon seit mehreren Jahren existiert, haben sich die Nutzungsraten und das Auftreten neuer Anbieter im traditionellen und im „Peer to Peer (P2P)“-Carsharing-Markt in den letzten fünf Jahren stark vermehrt. Von 2008 bis 2012 hat die Anzahl Mitglieder von 500'000 auf über 940'000 zugenommen. Gemäss Frost &amp; Sullivan wird sich dieser Trend weiter fortsetzen. Die Firma Growth Consulting wollte mehr über die Konsumentenprofile der Mitglieder, die zurzeit Carsharing-Dienste nutzen, wissen, einschliesslich der Vorlieben und Wünsche für das Carsharing-Konzept der Zukunft. Gleichzeitig wurden Nicht-Mitglieder gefragt, was sie zur Nutzung dieser Dienstleistungen bewegen könnte und welches ihre Vorstellung eines Gewinner-Konzeptes wäre. In einer gezielten Umfrage wurden im UK, in Frankreich und in Deutschland in insgesamt 12 Städten 2'300 Personen befragt. Die Präsentation wird einen Überblick über die Perspektiven der Kunden/Mitglieder im Zusammenhang mit der heutigen und zukünftigen Nutzung von Carsharing-Diensten, die bestehenden Carsharing-Mitgliederprofile sowie den Bekanntheitsgrad, das Interesse und die Akzeptanz unter den Nicht-Mitgliedern geben.</p>		




<b>Name</b>	<b>Dr. Francesco Ciari</b>	
<b>Firma</b>	<b>ETH Zürich</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Das Potenzial von Fahrgemeinschaften in der Schweiz</b></p> <p>Diese Präsentation berichtet über ein Projekt, mit dem herausgefunden werden sollte, wie gross das Carsharing-Potenzial in der Schweiz ist. Das Projekt wurde vom Bundesamt für Strassen (ASTRA) finanziert und zusammen mit den Firmen PTV Swiss und Rundum Mobil durchgeführt. Es bestand aus zwei Hauptarbeitspaketen. Auf der einen Seite wurde eine umfassende Umfrage über das Mobilitätsverhalten und die Haltung gegenüber dem Carsharing durchgeführt. Auf der anderen Seite wurde mithilfe eines Simulationswerkzeugs abgeschätzt, wie viele Pools innerhalb gegebener Grenzen aufgebaut werden könnten. Dank der beiden Pakete konnten sowohl die objektiven wie auch die subjektiven Aspekte des Carsharings untersucht werden. Die Umfrage bestand aus Fragen zur Qualität mit Mehrfachantworten und Stated-Preference-Methoden. Anhand der Ergebnisse der Präferenzenbefragung wurde ein Verhaltensmodell ermittelt, das in die Simulation eingebettet wurde. In der Präsentation werden beide Bereiche der Umfrage behandelt.</p>	
<b>18.15 h</b>	<b>Video Conference (USA)</b>	
<b>Name</b>	<b>Steve Webb</b>	
<b>Firma</b>	<b>RelayRides</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Peer-to-Peer Carsharing: Die Revolution der persönlichen Mobilität</b></p> <p>Der Kommunikationsdirektor von RelayRides, Steve Webb, stellt das Konzept von Peer-to-Peer-Carsharing und sein Unternehmen RelayRides vor. Steve wird erklären, wie sich RelayRides von einem innovativen Konzept eines Studenten der Harvard Business School zu einem Unternehmen entwickelte, das heute in über 1'450 Städten in allen 50 US-amerikanischen Staaten präsent ist und sich kurz davor befindet, die Welt der Mobilität zu revolutionieren. Seine Präsentation deckt nicht nur ab wie das Unternehmen und das Konzept funktionieren, sondern zeigt auch die gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und demografischen Verschiebungen auf, die stattfinden und dieses Geschäftsmodell zu einer praktikablen Alternative zu den traditionellen Transportmöglichkeiten machen.</p>	

<b>Name</b>	<b>Michael Somoza</b>	
<b>Firma</b>	<b>GottaPark</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Peer-to-Peer Parking – Chancen und Herausforderungen</b></p> <p>Der zündende Blitz für die Idee, GottaPark 2007 in San Francisco zu starten, kam von der simplen Beobachtung, dass es in dieser Stadt, in der das Parkieren eine so frustrierende Angelegenheit ist, jede Menge leere Parkplätze gab. Ausgangspunkt war die Tatsache, dass sich diese Parkplätze in privaten Auffahrten oder auf privaten Grundstücken von Schulen, Kirchen oder Firmen befanden und daher für die Öffentlichkeit nicht zugänglich waren. Was wäre jedoch, wenn man diese Parkplätze freigeben würde, wenn sie nicht gebraucht werden, und es den Besitzern ermöglichen würde, sie der Öffentlichkeit zu vermieten? Mit einer intelligenteren Nutzung der bereits bestehenden Flächen würde sich privaten Anwohnern, Schulen, Kirchen und Firmen eine neue Einkommensquelle eröffnen, das Bedürfnis nach dem Bau von weiteren Parkstrukturen könnte reduziert werden und – für uns als Autofahrer besonders wichtig! – es stünden endlich mehr Parkplätze zur Verfügung!</p> <p>Der Mitbegründer und CEO von GottaPark, Michael Somoza, spricht in seiner Präsentation über seine persönlichen Erfahrungen beim Aufbau eines der weltweit ersten Peer-to-Peer-Parkplatz-Marktplatzes. Er wird einige der Herausforderungen teilen, die dazu führten, dass er den Fokus des Unternehmens anders und neu setzen musste, sowie auf die Möglichkeiten zu sprechen kommen, die er im Peer-to-Peer-Parking immer noch sieht.</p>	





## TAG 2, 23. MAI 2013



<b>9.15 h</b>	<b>Pecha Kucha Breakfast</b>	
<b>Name</b>	<b>Marc Kudling</b>	
<b>Firma</b>		
<b>Abstract</b>	<p><b>The „I“ in Comobility</b></p> <p>Derzeit spriessen unzählige neue Carsharing-, Bikesharing- und Ridesharing- Konzepte aus dem Boden und buhlen um die Gunst des mobilitätsbewussten Bürgers. Dabei geht es den neuen Playern meist nicht darum Bewährtes zu kopieren, sondern es kommen diverse, noch nie da gewesene Variationen verschiedenster Mobilitätsdienste zu Tage. Der Fokus liegt stark auf dem Nutzererlebnis und es geht um Lösungen, die auch in der Realität funktionieren sollen. Dies wird nicht zuletzt durch den aktuellen Smartphone-Boom begünstigt, der es auch dem normalen Handy-Benutzer ermöglicht hat, überall und jederzeit unkompliziert auf Online-Dienste zuzugreifen. Dank dieser Vernetzung können völlig neue Wege genommen werden - technisch ist alles möglich! Auf die Umsetzung und die Akzeptanz der Nutzer kommt es an. Die kollaborative Mobilität kann nur funktionieren, wenn viele mitmachen. Erst wenn die oftmals zitierte kritische Masse erreicht wird, ist eine Idee erfolgreich - kommt von K.O. zu CO.</p> <p>Welche der neuen Mobilitätskonzepte haben sich bisher erfolgreich etabliert und erfüllen die Kriterien der Comobilität? Welche Konzepte haben noch nicht den großen Durchbruch geschafft, stehen aber kurz davor? In seinem Vortrag "The I in Comobility" will Marc Kudling einen kurzen Überblick über einige Konzepte aus Sicht des Nutzers geben und aufzeigen, welche Potenziale und Herausforderungen dabei eine Rolle spielen.</p>	
<b>Name</b>	<b>Fabian Felix Weber</b>	
<b>Firma</b>	<b>Park it</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Parkplatzbewirtschaftung – Ideal und Realität</b></p> <p>Die erste Parkuhr erblickte 1935 das Licht der automobilen Welt. Die individuelle Mobilität verändert sich. Sie wird bequemer, differenzierter, effizienter. Diesem Wandel wird sich auch das Parken nicht entziehen können. Und das ist gut so. Denn heute ist der Suchverkehr aus den urbanen Gebieten nicht mehr wegzudenken. Mehr Menschen mit mehr Autos buhlen um weniger Parkplätze, die immer seltener öffentlich zugänglich sind. Innovative Smartphone Apps wie park it haben sich dieses Problems angenommen. Sie sorgen für rasches, komfortables, effizientes und somit umweltschonendes Teilen, Finden und Buchen von Parkplätzen. Künftig werden weniger Parkplätze gesucht und mehr gefunden. Weniger Parkfläche wird von mehr Menschen genutzt. Dabei gibt es keinen Verlierer – ausser der Parkuhr. Die wird keine hundert Jahre alt. Und das ist gut so.</p>	

<b>Name</b>	<b>Reiner Langendorf</b>	
<b>Firma</b>	<b>Convadis</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Fahrzeugtechnologie im Carsharing</b></p> <p>Die Fahrzeugtechnologie im Fahrzeug übernimmt die Steuerung des Fahrzeugzutritts, die Fahrzeugsicherung und die Datenerfassung. Zudem stellt sie die Kommunikation mit dem Kunden (bzw. dessen Medium) und der zentralen Software/Datenbank sicher. Dem Gerät im Fahrzeug kommt somit im voll automatisierten Carsharing eine zentrale Aufgabe zu. Und dies unabhängig davon, ob es sich um klassisches Carsharing, floating-Angebote, p2p usw. handelt.</p> <p>Die modulare Convadis-Technologie stellt einerseits sicher, dass die Carsharing-Organisationen flexibel in der Wahl von Fahrzeugmarken/ -typen bleiben und die Funktionsweise auch bei Hitze, Kälte und Feuchtigkeit garantiert ist. Andererseits interagieren die Produkte mit einer Vielzahl von möglichen Kundenmedien, z.B. den verschiedensten RFID-Standards, NFC, bluetooth, direkt oder indirekt mit dem Kunden-Smartphone usw. Dies ermöglicht die flexible Gestaltung der Prozesse und Dienstleistungen.</p>	
<b>Name</b>	<b>Sven Domroes</b>	
<b>Firma</b>	<b>Fahrgemeinschaft.de</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Fahrgemeinschaften bilden - ökologisch und sozial sinnvoll</b></p> <p>Mobilität im Wandel. Der früher öfters anzutreffende Tramper hat sich in den letzten 15 Jahren zum gut organisierten Mitfahrer entwickelt. Mitfahrzentralen-Büros wurden durch Web-Services ersetzt. Wiesen werden zubetoniert um großangelegte Park&amp;Ride-Parkplätze entstehen zu lassen. Das Bilden von Fahrgemeinschaften ist längst zur Normalität geworden. Es hat nichts mehr mit dem früheren, leicht negativ behafteten Image eines Trampers gemein. Ganz im Gegenteil: es hat sich zu einer effektiven, modernen Lebensart entwickelt. Es ist längst nicht mehr ausschließlich ein Phänomen der jüngeren Generation. Es passt in die derzeitige Lebensart des effektiven Nutzens, des bewussten Teilens mit Anderen. Die Ursachen für diesen gesellschaftlichen Wandel sind vielseitig. Neben der Möglichkeit zur Reduzierung der eigenen Kosten, tritt vermehrt ein ökologisches Bewusstsein an den Tag. Ist die Bereitschaft zum Teilen eine Reaktion auf das an vielen Stellen immer anonymere werdende Leben? Warnung: das Bilden von Fahrgemeinschaften führt zu Kontakt mit anderen Menschen!</p>	



<b>Name</b>	<b>Beat Brühwiler</b>	
<b>Firma</b>	<b>CLTmobile AG</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Fahrgemeinschaften: Reden wir über's Geld!</b></p> <p>Wolltest Du als Mitfahrer nach einer Fahrt schon mal Deine Dankbarkeit zeigen, aber wusstest nicht, wie? Bargeld als Dankeschön hat immer einen ungewollten Beigeschmack, und die wichtige Frage bleibt: Wieviel? Mitfahrer haben oft kein Gefühl dafür. Und zuletzt lehnt der Fahrer - normalerweise eine nahestehende Person - meistens sowieso ab. Es bleibt also beim gelegentlichen Bier.</p> <p>Ein kurzer Blick auf ein paar Statistiken zeigt jedoch, dass allein in der Schweiz alle Mitfahrer zwischen 20 und 35 Jahren für Freizeitfahrten rund 100 Millionen Franken bezahlen sollten - pro Monat. Das dem ein paar Biere nicht Rechnung tragen ist schnell erkannt.</p> <p>Mit Fundride ebnen wir den Weg zu mehr Fairness auf den Strassen: es gibt keinen Grund warum die Mitfahrer nicht für ihre Mobilität aufkommen sollen. Durch die Kombination von automatischer Berechnung der Fahrtkosten und deren Überweisung per Knopfdruck eliminieren wir nicht nur genannte Probleme, sondern bieten dem Kunden mit der (Mikro-) Spendenfunktion und Sonderangeboten einen realen Mehrwert.</p> <p>Fundride kümmert sich ums Geld - damit man die Fahrt geniessen kann!</p>	
<b>Name</b>	<b>Yan Minagawa / Florian Detig</b>	
<b>Firma</b>		
<b>Abstract</b>	<p><b>Mobilitätsmarktplätze – Daten (das Öl des 21. Jahrhunderts)</b></p> <p>Öl hat die Mobilität des 20. Jahrhunderts in grossem Masse geprägt. Daten werden die Mobilität des 21. Jahrhunderts in noch viel grösserem Masse prägen.</p> <p>Heute blicken wir auf einen durch Informationsmanagement geprägten neu entstehenden Mobilitätsmarkt. Das Verknüpfen von Bedürfnissen mit Möglichkeiten auf Basis einer sich sekundlich ändernden Verfügbarkeitsmatrix, lässt neue Mobilitätsformen und vielfältige Geschäftsfelder entstehen. Die Entscheidung für eine selbstbestimmte Vernetzungsstrategie ist in einem multimodalen on-demand Mobilitätsmarkt ein wichtiger Schritt in die Zukunft.</p> <p>Das dem World Wide Web nachempfundene Konzept ride2go dient der Vernetzung von Mobilitätsanbietern zum gegenseitigen Vorteil, in verschiedenen Stufen der Zusammenarbeitstiefe und über jeweilige Grenzen von Mobilitätsart hinaus.</p> <p>Die Macher von TeleportR, Yan Minagawa und Florian Detig, geben Einblick in das Konzept ride2go. Dieses peerorientierte und dezentrale Netzwerk aus Informationsroutern und Mobilitätshubs bietet erstmalig die Möglichkeit, Echtzeitinformation über Verfügbarkeiten oder Veränderungen von Mobilitätsmöglichkeiten an Mobilitätsanbieter, Verwerter oder Nutzer zu verbreiten.</p>	



<b>Name</b>	<b>Julian Hauck</b>	
<b>Firma</b>	<b>FahrtenFuchs</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Clever unterwegs mit der „Mitfahrgelegenheit im Reisebus“</b></p> <p>Seit der Fernbus-Liberalisierung zu Beginn des Jahres starten in Deutschland fast täglich neue Fernbuslinien. Was fast niemand weiss: Von Musicultagesfahrten bis hin zu mehrtägigen Fahrten ins Ausland fahren bereits vorher tausende Reisebusse quer durch Europa. Bei diesen touristischen Fahrten bleiben jedoch regelmäßig viele Plätze frei. In enger Kooperation mit etablierten Busunternehmen, vermarktet FahrtenFuchs die freien Plätze exklusiv als „Mitfahrgelegenheit im Reisebus“. Damit bietet FahrtenFuchs erstmals auch Menschen in ländlicheren Gegenden eine Möglichkeit im laut Umweltbundesamt umweltfreundlichsten Verkehrsmittel günstig, sicher und zuverlässig zu reisen. Die selbstentwickelte innovative Tür-zu-Tür Suchmaschine hilft Nutzern dabei den Durchblick bei der Vielzahl an Angeboten zu behalten. Da FahrtenFuchs alle Fernbusse integriert, finden Nutzer bei FahrtenFuchs.de das größte Angebot an Fernbusverkehren in Deutschland.</p>	
<b>Name</b>	<b>Frank Anders</b>	
<b>Firma</b>	<b>Match Rider UG</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Ridesharing for Daily Commutes</b></p> <p>In den letzten Jahren gab es einen enormen Anstieg in der Nutzung von Fahrgemeinschafts-Plattformen zur Organisation von Fahrgemeinschaften für längere Distanzen. Warum waren unsere kürzeren Tagesreisen nicht ebenso erfolgreich?</p> <p>Das Ride Board ist die neue Mobilitätsplattform von Match Rider für Fahrgemeinschaften von Unternehmen und Organisationen. Es macht die kritischen Informationen betreffend Teilen und Finden von Fahrten für die Angestellten transparent. Die Nutzerfreundlichkeit bzw. Flexibilität von Match Rider reduziert den Berufsverkehr, senkt CO2-Emissionen und bringt den Angestellten finanzielle Einsparungen, da sie keine zusätzliche Software herunterladen oder Hardware kaufen müssen. Unser System von vernetzten und von Nutzern erstellten „Match Points“, die ähnlich wie Bushaltestellen dargestellt sind, ist der Schlüssel zur Nutzererfahrung von Match Rider. Business Developer Frank Anders erklärt uns, wie dieses neue Konzept das traditionelle Modell der Fahrgemeinschaft neu erfunden hat. Sparen Sie Geld, reduzieren Sie den Verkehr und helfen Sie Ihren Kollegen, zur Arbeit zu kommen!</p>	




<b>Name</b>	<b>Joshua Steffen</b>	
<b>Firma</b>	<b>ATGmobility</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>SMUVE eScooter-Sharing</b></p> <p>„Kollaborative Mobilität“ bezeichnet Mobilitätsformen, die das Teilen von Verkehrsmitteln ins Zentrum stellen, ist auf der Homepage von wocomoco zu lesen. Zumeist drehen sich die Vorstellungen und Ideen noch um bekannte Systeme wie Carsharing oder Fahrgemeinschaften. Es wird aber von Verkehrsmitteln gesprochen – nicht nur von Autos. Interessierte unterhalten sich inzwischen darüber, dass sich das Erfolgsmodell Carsharing auf das Fahrrad adaptiert, dass die e-Mobilität den Weg in die Sharing-Flotten findet oder dass man neu an Peer-to-Peer-Systemen arbeitet. Aber von Roller – oder Neudeutsch Scooter - im Umfeld der „Kollaborativen Mobilität“ hört man zurzeit noch wenig bis gar nichts. Mit SMUVE stellt ATGmobility den eScooter ins Zentrum des Sharing. ATGmobility ist davon überzeugt, dass in einer Zukunft mit zunehmender urbaner Verdichtung und Verkehr sowie der Nachfrage nach und Notwendigkeit für eine zukunftsfähige Mobilität, elektromobile Klein- und Leichtfahrzeuge zunehmend an Bedeutung gewinnen. Hier haben auch eScooter nebst den Flyer's und Twizy's ihre Legitimation. Scooter sind jetzt schon im Trend – agil, kostengünstig und sie versprühen eine urbane Lebensfreude. eScooter bedürfen allerdings noch einer Starthilfe, um sich gegen die fossilen Scooter durchzusetzen - wir schlagen ein Sharing-System vor. SMUVE ist Smart, Zukunftsfähig und Lebensfroh – we ride with a smile...</p>	
<b>Name</b>	<b>Olivier Perrotey</b>	
<b>Firma</b>	<b>Tooxme</b>	
<b>Abstract</b>	<p>Fahrgemeinschaften, die soziale Art der Mobilität</p> <p>Mit dem Auftreten des neuen Konsumtrends "Collaborative Consumption" (gemeinsamer Konsum) eröffnen sich neue Wege, Waren oder Fähigkeiten zu teilen, zu verleihen oder zu tauschen. Gestützt auf die Grundlagen der „Share Economy“ führt Tooxme einen innovativen sofortigen Fahrgemeinschaftsdienst ein, der über Smartphones verfügbar ist. Um den Nutzern eine intelligenter Mobilitätserfahrung zu ermöglichen, integriert die Applikation öffentliche und private Transportmittel (multimodale Funktionalität), die auch über Funktionen der sozialen Netzwerke zugänglich sind. Zusätzlich kombiniert Tooxme ein originelles Modell, das für eine Wertumverteilung innerhalb der Gemeinschaft sorgt.</p> <p>Das Tooxme Pilotprojekt wurde im Januar 2013 als Betaversion in den Kantonen Genf und Waadt lanciert, unterstützt vom TCS. Die Präsentation gibt Ihnen einen Einblick in die Herausforderungen, Strategie, Einführungs-Feedbacks und Zahlen nach vier Monaten Bestehen.</p>	

<b>11.00 h</b>	<b>Session 2 – B2C Carsharing</b>	
<b>Name</b>	<b>Rolf Lübke</b>	
<b>Firma</b>	<b>DB Rent GmbH</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Carsharing im Netzwerk</b></p> <p>Flinkster, das Carsharing-Programm der Deutschen Bahn, verfügt mit über 2.900 Autos in 140 Städten über das flächengrößte Carsharing-Netz in Deutschland und bietet seinen Kunden auch die Möglichkeit zur Buchung von weiteren 2.500 Fahrzeugen in der Schweiz, den Niederlanden sowie in Österreich.</p> <p>Rolf Lübke veranschaulicht in seinem Vortrag die erfolgreiche Integration zahlreicher Carsharing-Anbieter, Automobilhersteller und Autovermieter in die Plattform von Flinkster sowie die intermodale Verknüpfung von Fernverkehr, ÖPNV, Auto und Fahrrad zu einem Tür-zu-Tür Angebot bei der Deutschen Bahn.</p>	
<b>Name</b>	<b>Eva Helmeth</b>	
<b>Firma</b>	<b>Mobility</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Mobility – Carsharing – Swiss style</b></p> <p>Bereits jeder 60. Schweizer ist Kunde von Mobility und kann rund um die Uhr auf eine Flotte von 2'650 Autos zugreifen. Die Vernetzung mit dem öffentlichen Verkehr war von Anfang an ein Fokus der Genossenschaft: neben einer engen Kooperation mit den SBB, bietet Mobility kombinierte Angebote mit Tarifverbänden an. Insgesamt zeichnet sich die Dienstleistung von Mobility durch eine hohe Vielfalt aus. Diverse Angebote für Privatkunden ergänzen sich mit dem Business Carsharing für Geschäftskunden und sorgen so für eine optimale Auslastung der Mobility-Flotte. 2013 lanciert Mobility weitere attraktive Angebote in den Bereichen autoarmes/autofreies Wohnen sowie Firmen- und Poolfahrzeuge. Darüber hinaus ist Mobility heute auch Softwarelieferant für Carsharing-Firmen ausserhalb der Schweiz, beispielsweise für den Autokonzern Renault, welcher sein Free-floating Projekt „Twizy Way“ mit der Software von Mobility betreibt. Die Organisation als Genossenschaft hilft diese Entwicklungen durch eine stetige Reinvestition der Gewinne in Wachstum und Technologie voran zu treiben.</p>	



<b>Name</b>	<b>Bill Jones</b>	
<b>Firma</b>	<b>CiteeCar</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Verantwortung der Carsharing-Anbieter</b></p> <p>Mobilität im Zeichen der wachsenden Urbanisierung der Bevölkerung weiterzuentwickeln, ist eine geteilte Verantwortung. Gesetzgeber, Kommunen, und Mobilitätsanbieter, sind in der Pflicht, neue, sinnvolle Konzepte zu entwickeln, die die Menschen zum Umdenken und Handeln anregen. Auch die Bürger selbst sind gefordert, für eine Neuorientierung offen zu sein. Oftmals fehlt es jedoch immer noch an dem richtigen Angebot, dem passenden Konzept, um Angebote wirklich relevant für die Masse zu machen. CiteeCar stellt sich dieser Herausforderung und bietet die erste wirklich massenkompatible Lösung an.</p>	
<b>Name</b>	<b>Andreas Allebrod</b>	
<b>Firma</b>	<b>Drive Carsharing</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Multimodale Mobilität im Umweltverbund</b></p> <p>Die mittelständische Drive-CarSharing GmbH mit Sitz in Solingen, NRW, verfügt seit 1993 über das Know-how der Carsharing-Branche und ist langjährig involviert in zahlreiche vernetzte Mobilitäts- und e-Mobilitätsprojekte. Ausgerichtet als Umweltverbund, eng mit dem ÖPNV verknüpft, mit Fokus im lokalen städtischen Bereich.</p> <p>Nach Art eines Franchise-Konzeptes können die angeschlossenen Partner eigene Fahrzeuge in das System stellen, die den Kundengruppen des ÖPNV, der Stadt, Stadtwerke, Wohnungsgesellschaften und Firmen zur Nutzung zur Verfügung stehen. Ergänzt mit dem Carsharing der Bahn, „Flinkster“, wird vor Ort, ein offener Fahrzeugpool in dem gewohnten Prozess angeboten. Dieser Verbund, vernetzt mit dem lokalen ÖPNV-Angebot, wird ständig mit weiteren Antriebskonzepten und Anbietern ergänzt. Als erster Carsharing-Anbieter bietet Drive seit Mitte 2009 gemeinsam „E-Mobilität für Jedermann“. Mit kompetenten Projektpartnern konnten aktuell in der 2. Phase der Modellregion, mit über 70 neuen E-Autos die E-Autoprojekte RUHRAUTOe, LEM und E-Carflex starten. Im März 2013 wurde Drive zu den 5 grössten Green-Tech-Trends gewählt.</p>	

<b>Name</b>	<b>Andreas Leo</b>	
<b>Firma</b>	<b>Car2Go</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Car2go einfach überall einsteigen und losfahren</b></p> <p>Das Mobilitätskonzept car2go der Daimler AG definiert den individuellen Innenstadtverkehr neu: smart fortwo Fahrzeuge können überall und jederzeit zu günstigen (Minuten-) Preisen gemietet werden. Das Finden und Buchen der Fahrzeuge erfolgt per Smartphone oder Internet. Die Miete selbst wird über eine innovative Telematikeinheit im Fahrzeug abgewickelt. car2go war 2008 das weltweit erste stationsunabhängige Carsharingprogramm und ist seitdem internationaler Marktführer in diesem neuen Segment. Derzeit ist der Service in 19 Städten Europas und Nordamerikas verfügbar. Die inzwischen mehr als 7.300 Fahrzeuge – darunter bereits über 1.000 mit batterieelektrischem Antrieb - wurden von über 375.000 Kunden bereits mehr als 8 Millionen mal angemietet. Die wesentlichen Merkmale von car2go sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verfügbarkeit: Viele Fahrzeuge sind über das gesamte Stadtgebiet verteilt.</li> <li>• Flexibilität: Open-end und one-way Mieten sind ohne Zusatzkosten möglich.</li> <li>• Einfachheit: Voll automatisierter, einfach zu verstehender Mietvorgang.</li> <li>• Kostentransparenz: keine Vertragsbindung, keine Monatsgebühr, keine Mindestmietdauer.</li> </ul>	
<b>13.45 h</b>	<b>Session 3 Fahrgemeinschaften</b>	
<b>Name</b>	<b>Stephanie Mayr</b>	
<b>Firma</b>	<b>Carpooling.com</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Die Welt zum Fahrtteilen bringen</b></p> <p>Fluglinien haben ihn bereits optimiert. Bahnlinien auch. Sogar Buslinien. Und es wird höchste Zeit, auch im Automobilverkehr damit anzufangen. Die Rede ist vom „fill factor“ – also der Auslastung von Verkehrsmitteln. Heute haben wir Autos, die so wenig verbrauchen, wie man es sich vor einigen Jahren nicht vorstellen konnte. Und doch ist der automobile Individualverkehr in seiner jetzigen Form hochgradig ineffizient, da Autos in der Regel nicht ausgelastet sind. Dabei bietet Ridesharing eine einfache, sichere und schnelle Lösung die nachhaltig ist, Kosten reduziert und auch noch Spaß macht. Aber wie schafft man es, den fill factor zu erhöhen? Wie bringt man die Menschen dazu, gemeinsam zu reisen, nachhaltige und günstige Mobilität zu leben? Mit einem System, dass Vertrauen und Verbindlichkeit schafft und so die notwendige kritische Masse erzeugt, um Angebot und Nachfrage zusammen zu bringen. Unsere Vision: Get the world to share the ride!</p>	

<b>Name</b>	<b>Nicolas Brusson</b>	
<b>Firma</b>	<b>BlaBlaCar</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>BlaBlaCar – Mitfahren wird in Europa zum Massenphänomen</b></p> <p>Wie eine Gemeinschaft die Schaffung eines neuen Transportnetzwerks ermöglicht hat. Die Nutzung von Fahrgemeinschaften hat in Europa in den letzten Jahren explosionsartig zugenommen. Während die Kosten für Benzin und Transport die starken Treiber hinter dem Auftreten von Fahrgemeinschaften sind, hat die Zunahme von vertrauenswürdigen Gemeinschaften eine fundamentale Veränderung der Verhaltensweisen ermöglicht. In den letzten Jahren hat BlaBlaCar die grösste Gemeinschaft für gemeinsamen Konsum aufgebaut, die den Kern der Fahrgemeinschaft als von Menschen gesteuertes Verkehrsnetzwerk bildet. Nicolas Brusson, Mitbegründer von BlaBlaCar erklärt, wie BlaBlaCar das Paradigma der Fahrgemeinschaft von der klassifizierten Webseite zur vertrauenswürdigen Gemeinschaft verschob, und präsentiert Zahlen über die Fahrgemeinschaften in Europa und die Bedeutung von Vertrauen und Sicherheit.</p>	
<b>Name</b>	<b>Drummond Gilbert</b>	
<b>Firma</b>	<b>GoCarShare</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Ich teilte ein Auto und es gefiel mir</b></p> <p>Drummond Gilbert, Gründer von GoCarShare, wird erklären, wie Social-Media-Netzwerke das Vertrauen zwischen Nutzern fördern und somit die Etablierung neuer Sharing-Portale erleichtern. Er wird auch näher auf innovative Social-Media-Marketing-Strategien eingehen, die zur Bildung von Communities eingesetzt werden können.</p>	
<b>Name</b>	<b>Benjamin Kirschner</b>	
<b>Firma</b>	<b>Flinc AG</b>	
<b>Abstract</b>	<p><b>Social Mobility Network</b></p> <p>flinc vermittelt innerhalb eines sozialen Netzwerkes vollautomatisch und in Echtzeit Mitfahrgelegenheiten über PC, App und (als Weltneuheit) integriert in Navigationssysteme - auch für Alltagsfahrten, wie zur Arbeit. Nutzer geben an, wo sie hinwollen und innerhalb weniger Sekunden schlägt flinc automatisch mögliche Mitfahrgelegenheiten per Push, SMS oder E-Mail vor. Das Netzwerk und ein Bewertungssystem schaffen Vertrauen für die Teilnehmer. Damit verknüpft flinc als einzige Lösung weltweit Soziale Netzwerke, Smartphones und Navigationssysteme für die dynamische Mitfahrvermittlung. Fahrer und Mitfahrer werden automatisch auch auf Teilstrecken von Tür zu Tür vermittelt. Die Navigation führt den Fahrer direkt zum Abhol- und Zielort. Spontan oder geplant. Mit über 400.000 Angeboten ist flinc das größte Mitfahrnetzwerk für kurze Strecken.</p>	