
Intermodale Mobilitäts- plattform abilio

Its-ch Network

Bern 12.12.2017

Agenda

- Intermodale Mobilitätsplattform abilio
- Geschäftsmodelle abilio

Intermodale Mobilitätsplattform abilio

Mobility as a Service

**«Zugang zur
nahtlosen
Mobilität von
Tür-zu-Tür.»**

Einfacher Zugang
zur Mobilität

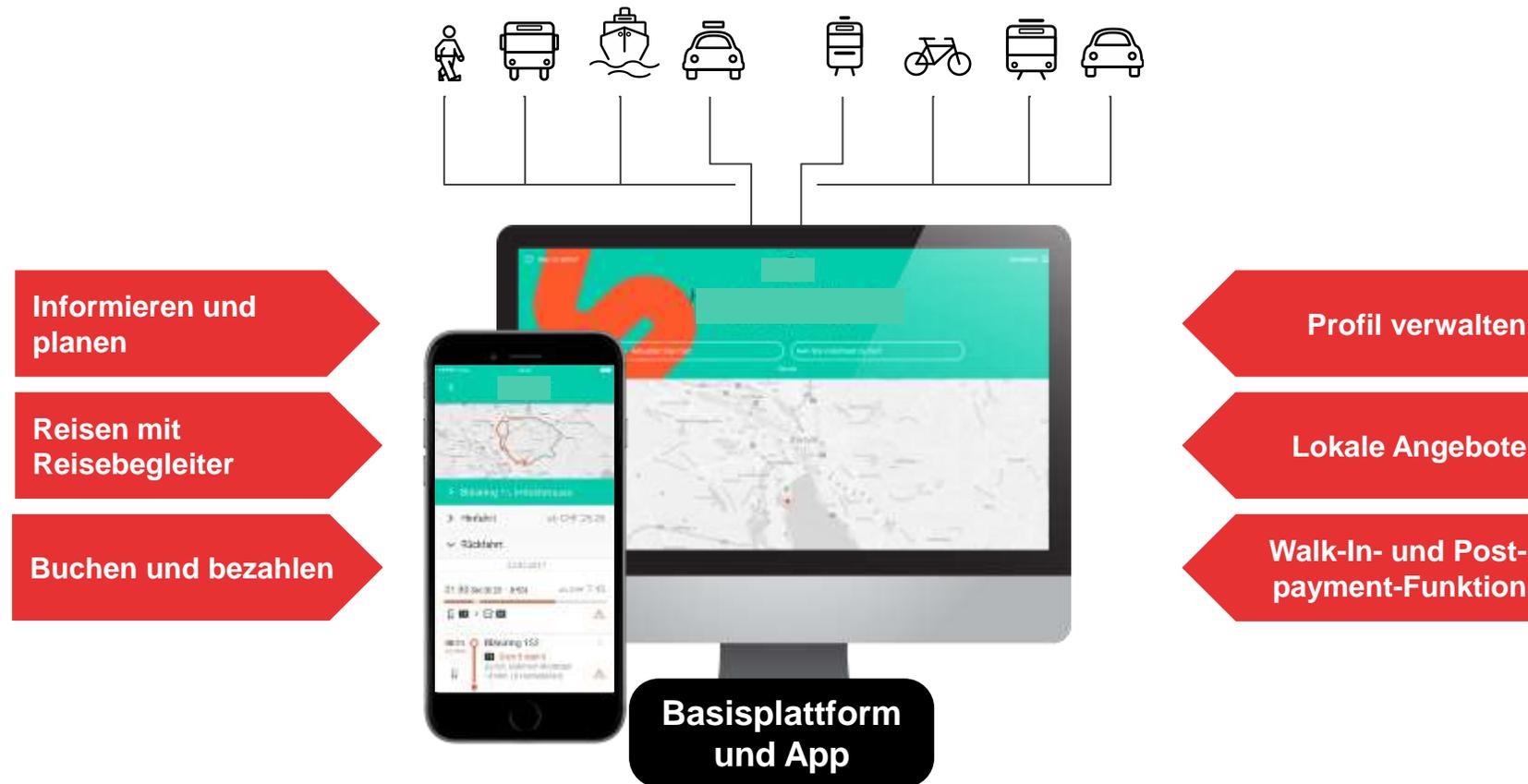
Bündelung verschie-
denster Mobilitätsdienste

Massgeschneiderte
Service-Entwicklung

Kundenbegleitung über die
gesamte Mobilitätskette

Integrales Pricing

Fullservice-Mobility Jederzeit und überall



Die Plattform «SiMobility»

Organisatorisches Konzept

Um die speziellen Bedürfnisse der Mobilitätsbranche abzubilden, ist SiMobility auf zwei Schichten aufgebaut:

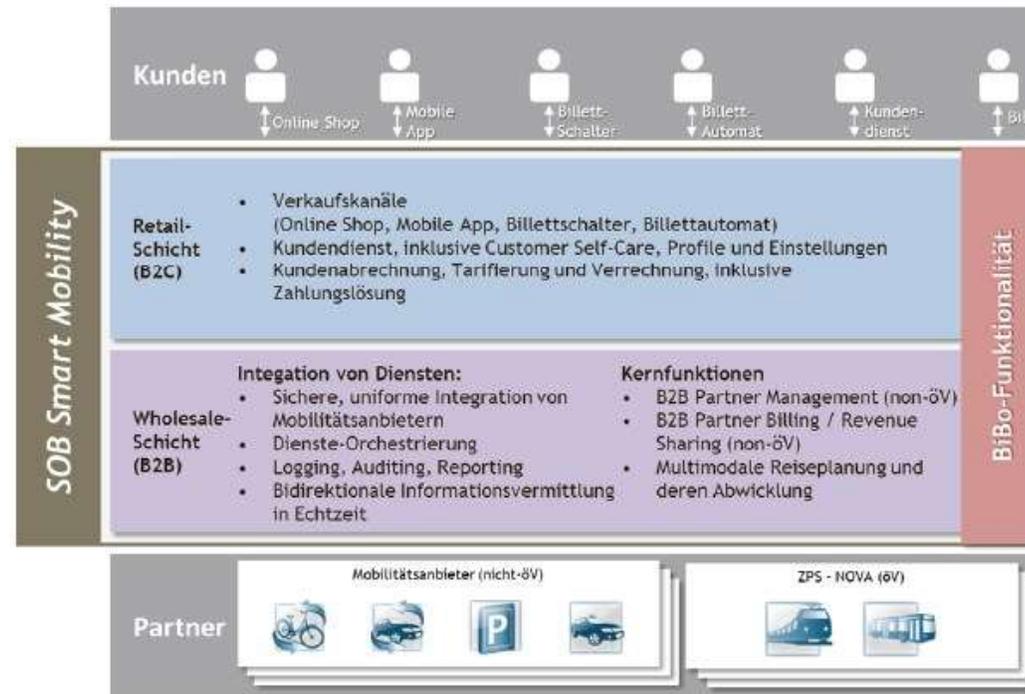
- Die Retail-Schicht (B2C) umfasst alle kundenbezogenen Funktionalitäten.
- Die Wholesale-Schicht (B2B) fasst alle Aktivitäten in einem integrierten Backend zusammen, die im Zusammenhang mit anderen Geschäftspartnern stehen.



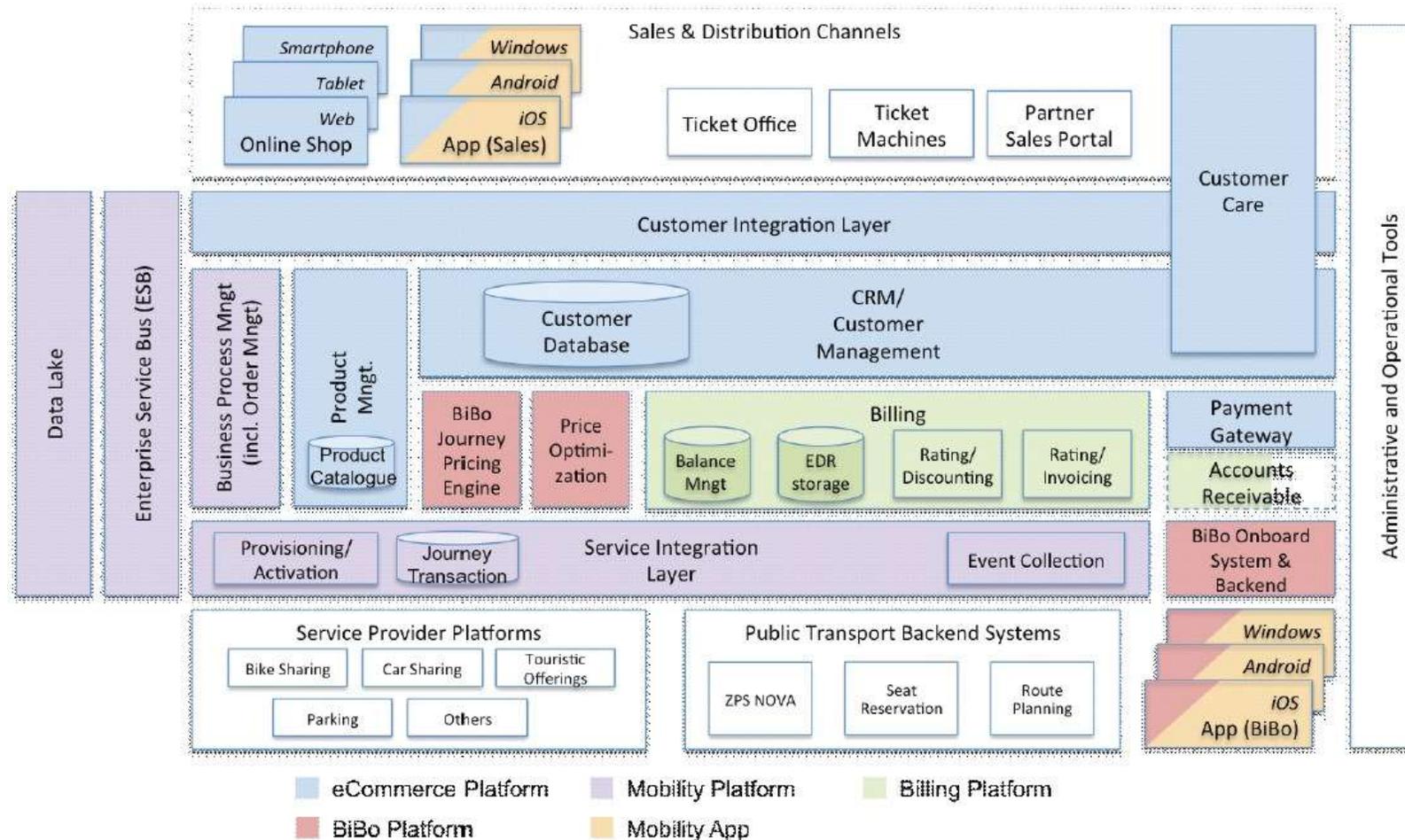
Technisches Konzept

Die SiMobility Plattform integriert zahlreiche öV- und nicht-öV-Dienstleister

- Zukünftiges Preissystem öV-Schweiz (ZPS)
- Platzreservation
- Mobility Car Sharing
- Bike Sharing
- Parking
- touristische Angebote
- u.v.m.



Technisches Konzept Gesamtplattform



Technisches Konzept Betrieb



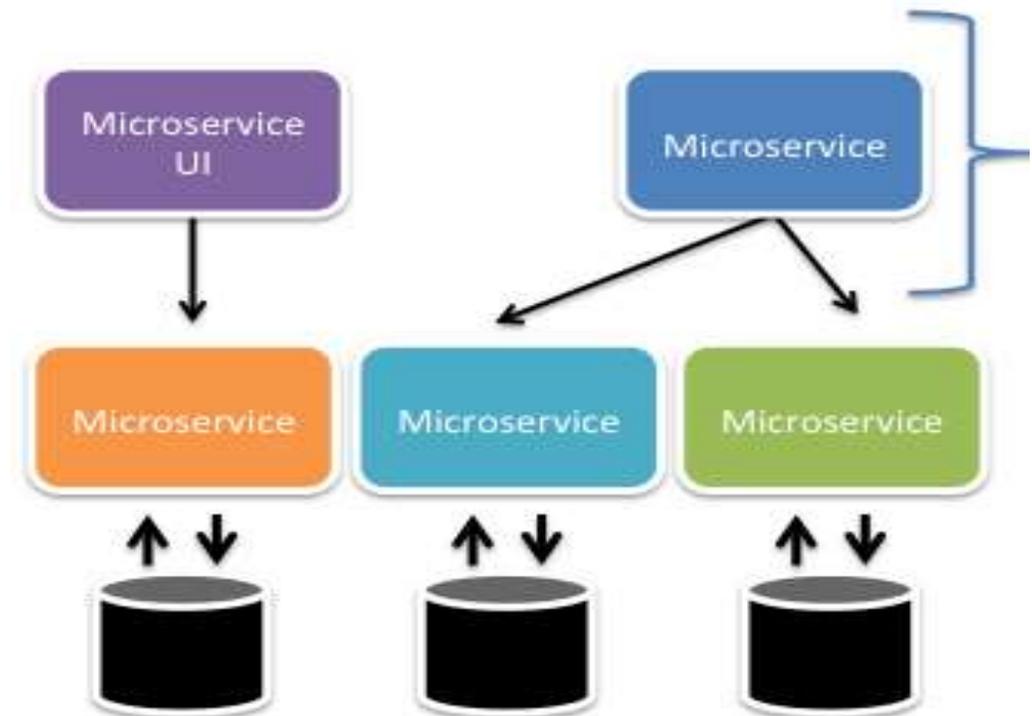
- Platform as a Service
- Cloudbased
- Bigdata-Plattform
(Google, Amazon, IBM, Microsoft, Apple)
- Speicherung der Kundendaten in der CH
- Datenschutz gemäss Gesetzen der EU und CH
- Kundenorientiertes Daten-schutzkonzept

Technisches Konzept Technologien

- Micro-Service – Ansatz
- Open Source / Open Data
- Web basiert
- Realisierung mit Scrum – Methodik
 - kleine Schritte
 - Agilität

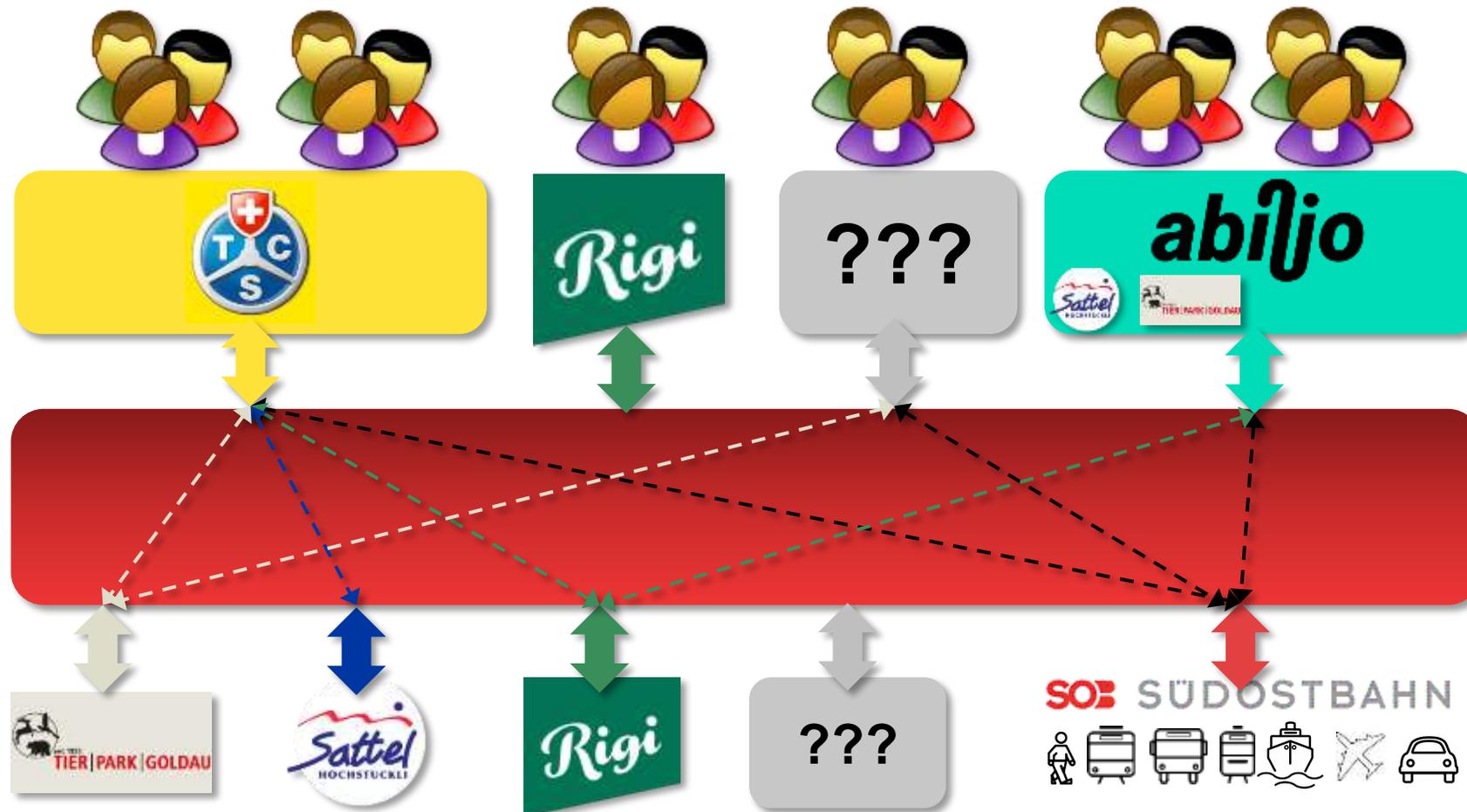


Microservice Architecture



Geschäftsmodelle abilio

Partnerschaftsmodelle Serviceplattform abiljo

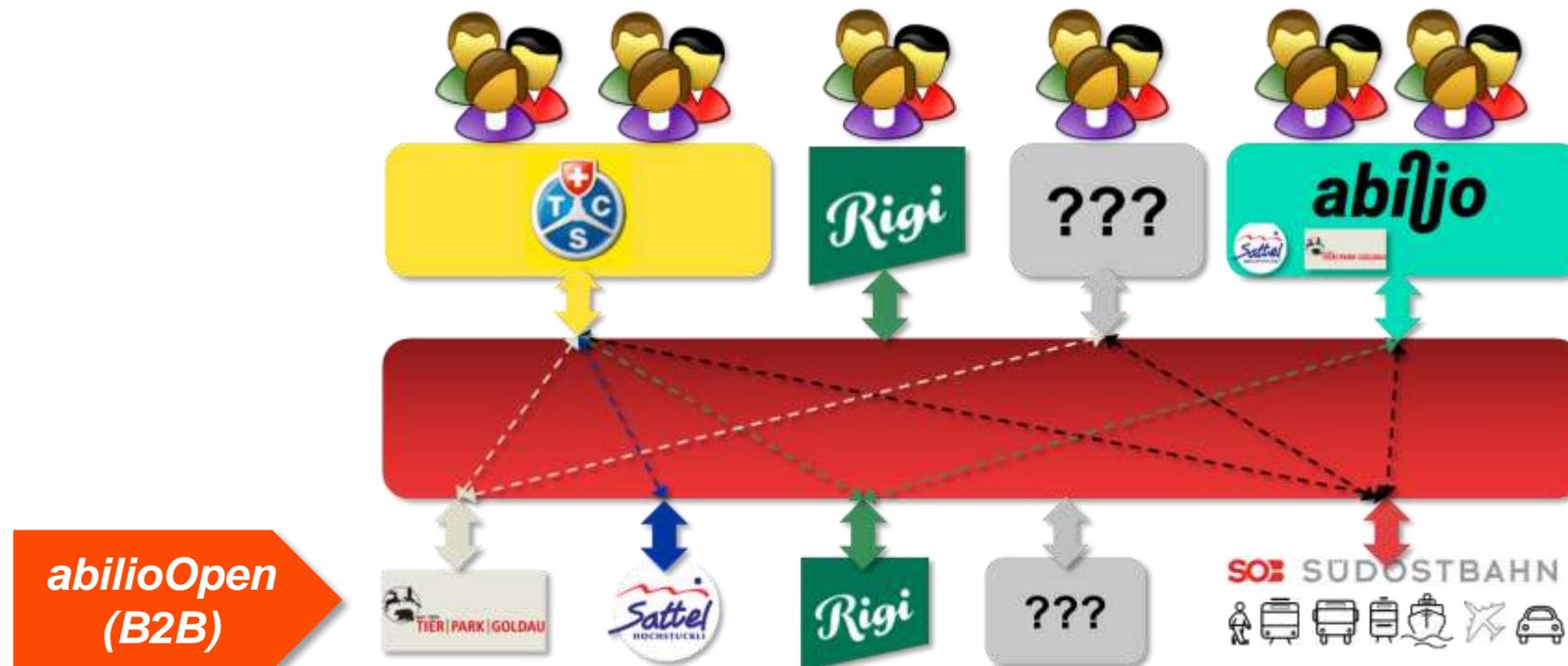


3 Partnerschaftsmodelle für jeden Anspruch

	Leistungen	Mögliche Partner	Finanzierung
abilioSync (B2C)	Gemeinsamer Betrieb und Vermarktung von Mobilitätsdienstleistungen unter dem Brand abilio	Unternehmen mit Mobilitätsdienstleistungen im Angebot oder mit dem Ziel, die eigenen Leistungen zu ergänzen	Degressives Kostenmodell (Kosten sinken mit zunehmendem Umsatz): Partner von abilio profitieren von Best-Konditionen, da für die Verrechnung der Betriebskosten der Gesamtumsatz der Plattform relevant ist.
Mandantenlösung SIMobility	abilioPlus (B2C)		
	abilioOpen (B2B)	Offene Anbindung eigener Dienstleistungen an die Plattform. Informationen als Open Data durch alle B2C-Servicemandanten nutzbar.	Taxi, Carsharing, Velosharing, Parkhäuser, P+Rail etc.

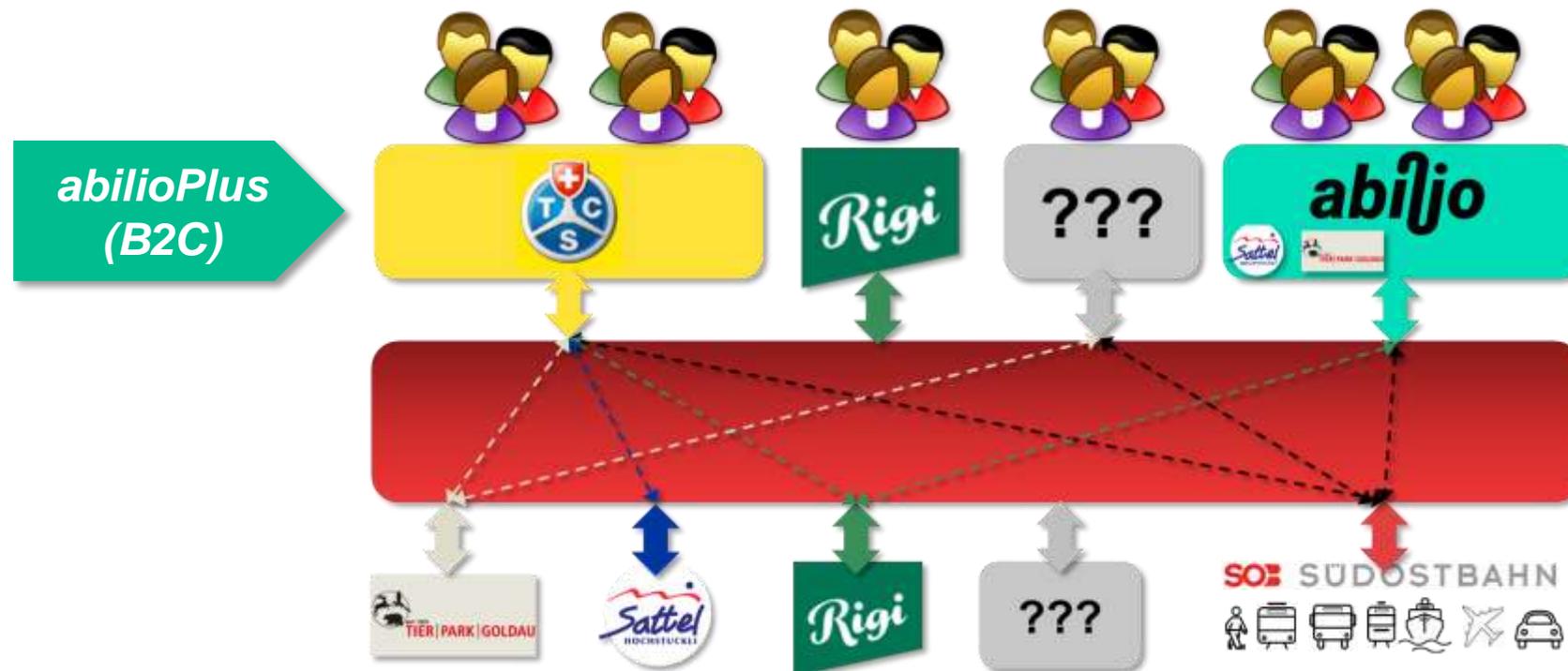
abilioOpen (B2B)

- Dienstleistungen einbringen
- Vertriebskanäle und Kundenstämme Dritter nutzen



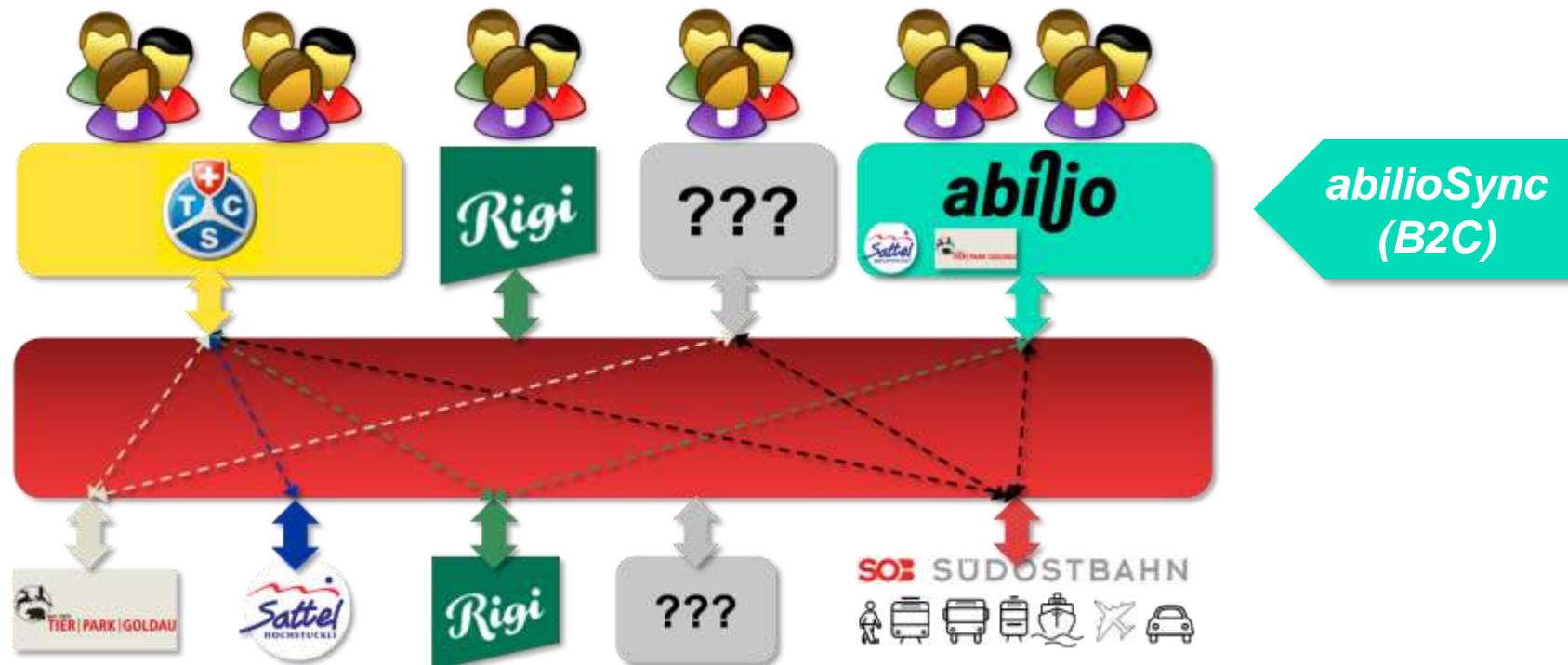
abilioPlus (B2C) Mandatenlösung

- eigene Vertriebskanäle und Kundenstämme nutzen
eigenes Marketing und eigener Kundensupport



abilioSync (B2C) Partner von abilio

- gemeinsame Vertriebskanäle und Kundenstämme nutzen
gemeinsames Marketing und gemeinsamer Kundensupport



Ihre Vorteile als Partner

Die auf der Plattform integrierten Dienstleistungen stehen allen Beteiligten offen (Open Data Policy).

Die Partner bleiben selbstbestimmt.

Kostenoptimierung im digitalen Vertrieb über degressives Kostenmodell (Kosten sinken mit zunehmendem Umsatz).

Die Kundendaten bleiben im Eigentum unserer Partner.

Es ist kein eigener Aufbau von IT-Infrastruktur notwendig. abilio unterhält die technische Plattform für alle.

SOB SÜDOSTBAHN
gerade unterwegs