SBB CFF FFS

Deep Dive Session 1

Neue Wege mit SBB: Green Class für Geschäftskunden

21.03.2018, Bern.

Fabian Scherer & Adrian Peter
SBB Green Class

Inhalt.

1. Teil 1: 15 Min
   - Was ist Greenclass?
   - Wiese braucht die Schweiz Green Class?
   - Green Class für Geschäftskunden
2. Teil 2: 15 Min
   - Diskussion

Was ist SBB Green Class?

SBB Strategie: Wir organisieren die Tür-zu-Tür-Reise entlang der ganzen Mobilitätskette.

Wieso braucht die Schweiz SBB Green Class?

4.5 Mio. fossile PKWs:
+ 1 Mio. letzte 10 Jahre

20% der Schweizer CO2e-Emissionen durch PKWs

4% Auslastung:
PKWs = Stehzeuge

Nur ca. 0.2% Autofahrten durch Car Sharing

SBB Green Class als Lifestyle der nachhaltigen und multimodalen Mobilität.

- Die Schweizer sind heute schon multimodal (Bsp. rund 230‘000 haben GA und Auto).
- **Flatrate** mit **Elektroauto**, **P+Rail** und **ÖV** als ideale Start-Kombination.
- Mobility as a Service: Jahresmobilität als Dienstleistung ohne Besitz aus einer Hand.

SBB Green Class.

SBB Green Class Angebote für Geschäftskunden.

Kontext

Mitarbeiter / Mieter / Einwohner:

- Neue Ansprüche, u.a. der Generation Y
- Wunsch nach nachhaltiger Mobilität
- Wohn- und Arbeitsort häufig weit entfernt

Kunden / Markt:

- Wunsch Kunden nach Nachhaltigkeit
- Kein Verzicht auf Mobilität
- Differenzierungs-möglichkeiten
- Corporate Social Responsibility & Nachhaltikeits-initiativen

«Firma»

«Hotel»

«Gemeinde, Energieregion, Baugenossenschaften, Kanton etc. »

Technologie:

- Marktreife E-Autos
- Höhere Reichweite E-Autos
- Sinnvolle Nutzung eigener PV Stromerzeugung

Gesetzgebung:

- CO2 Abgaben
- Eigenverbrauchsregelung
- Steuerliche Abzugsfähigkeit

Durch Mobilitätspakete können verschieden gelagerte Ansprüche erfüllt werden.

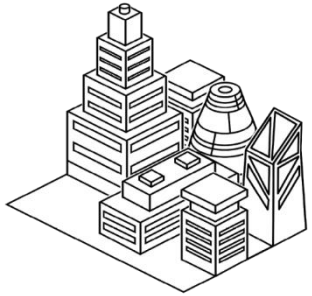
Zur Arbeit kommen

Arbeitsort aufsuchen

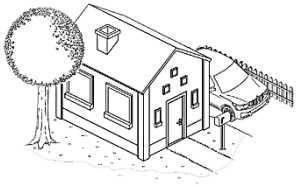
Kunden besuchen

Waren ausliefern

….



Mobilitäts-verhalten Firma



Mobilitäts-verhalten Mitarbeiter

Zur Arbeit gehen

Freizeit

Einkaufen

Ferien

….

Wie können die Mobilitätsansprüche von Firmen und deren Mitarbeitern geschickt verknüpft werden?

Mögliche Mobilitätspakete Fokus Geschäftskunden

Abonnemente ÖV
(GA, ½-Tax, Verkehrsverbund, etc)

Mobilität als Benefit
Arbeitgeber zahlt Rechnung (2B)

+

Elektrofahrzeuge

Pool (priv. Sharing)
Arbeitgeber zahlt Rechnung (2B)

Geschäftsfahrzeug Persönliche Nutzung
Arbeitgeber zahlt Rechnung (2B)

Kostenbeteiligung Mobilität
Mitarbeiter zahlt Rechnung (2C)

Geschäftsreisen
Arbeitgeber zahlt Rechnung (2B)

Weisse Flotte
Arbeitgeber zahlt Rechnung (2B)

Private FZ geschäftliche Nutzung
Arbeitgeber zahlt Rechnung (2B)

+

Ergänzende Micro-Sharing Angebote Bike/E-Trotti/…

Öffentliches Sharing
Chance / Risiko bei Arbeitgeber

Pool (priv. Sharing)
Arbeitgeber zahlt Rechnung (2B)

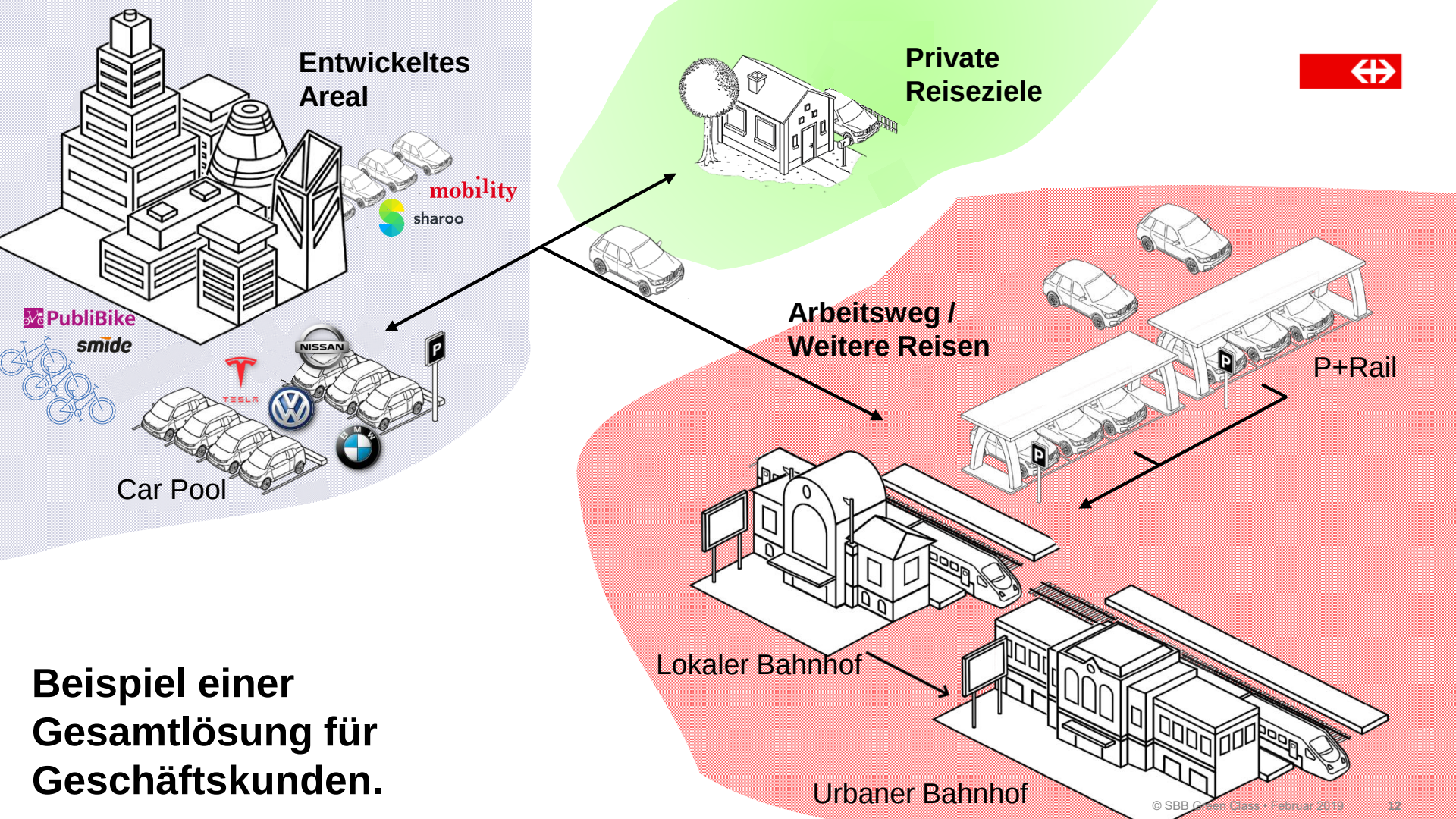
+

Bewirtschaftung Parkplätze

Parkplätze auf Areal
+Ladeinfrastruktur, Verbindung eigene PV

Parkplätze unterwegs
Arbeitgeber zahlt Rechnung (2B)

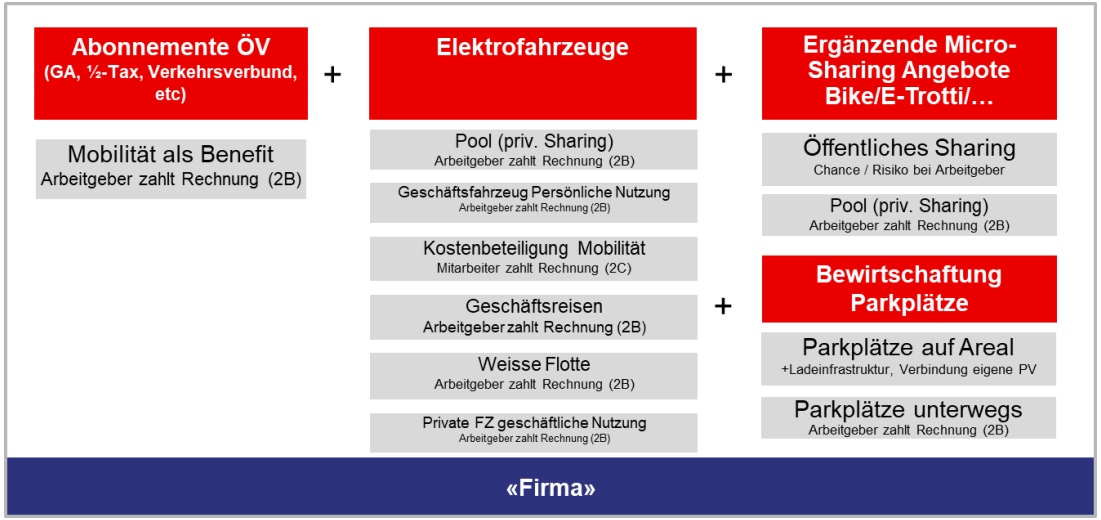
«Firma»



Beispiel einer Gesamtlösung für Geschäftskunden.

DISKUSSION

Ice Breaker Fragen



- Einschätzung: Wie passt dieses Angebot auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden?
- Wo sehen sie das grösste Bedürfnis? Firmen, Hotels, Gemeinden? Weitere?
- Stimmt Hypothese: Nur Early Adopters kaufen bisher als Private Elektroautos, bei Geschäftskunden ist die Bereitschaft viel besser!

SBB CFF FFS

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.