# Zahlen bitte! – Mit Jobtickets in Krisenzeiten die Nutznießerfinanzierung ausbauen

Erfahrungen aus Berlin-Brandenburg und Schleswig-Holstein u.a. zur 3. Finanzierungssäule

### PROBST & CONSORTEN

#### MARKETING-BERATUNG

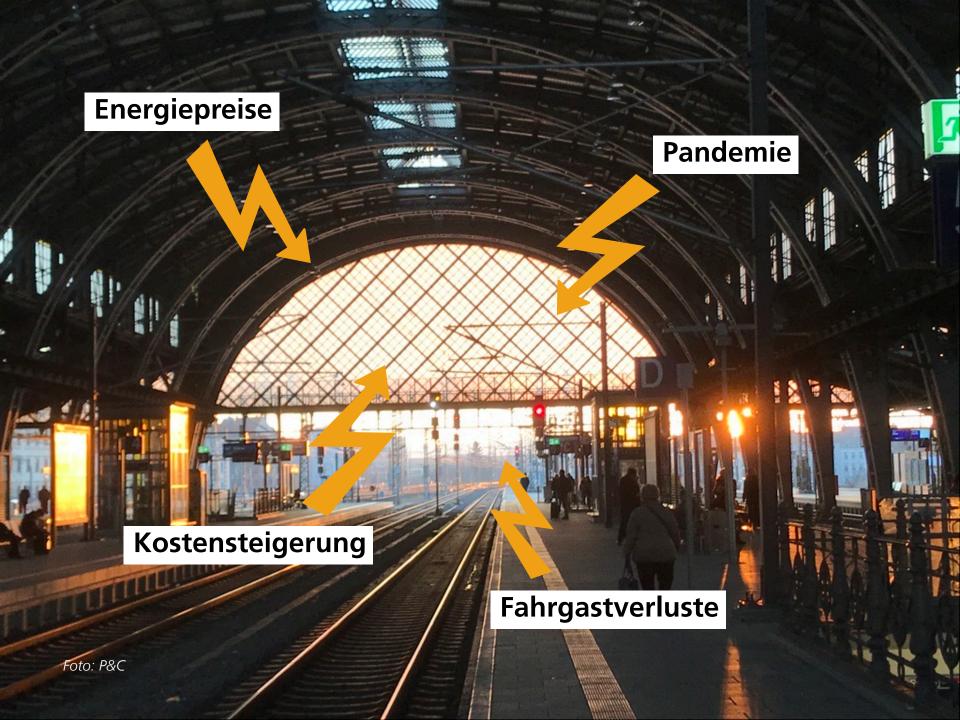
Altleutewitz 11 01157 Dresden Telefon +49 351 42440-0 Telefax +49 351 42440-15 info@probst-consorten.de www.probst-consorten.de



Koblenz, 13. Juni 2022 Fabian Haunerland, Caroline Hasenbalg

# 1 Erfolgsfaktoren von Jobtickets





Der Ausbau der dritten Finanzierungssäule ist für die nachhaltige Finanzierung des ÖPNV nicht nur in Krisenzeiten essenziell.

### Verkehrsangebot

#### Nutzer

Stammkundschaft Gelegenheitsnutzer Einheimische Auswärtige

#### öffentliche Hand

Stadt Land Bund EU

Steuerzahler

### Nutznießer

Arbeitgeber Wohnungswirtschaft Beherbungswirtschaft Veranstalter Parkflächenbetreiber

### Nachhaltige Finanzierung des ÖPNV

Von den vielen Einflussfaktoren auf den Erfolg im Großkundenmarkt können Sie zahlreiche als Unternehmen oder Verbund beeinflussen.

**Tarifgestaltung** 

Kommunikation & Verkaufsförderung



direkt beeinflussbare Einflussfaktoren

**Kundenakquise &** Vertriebsprozesse

**Kundenbindung &** -betreuung

Verkehrsangebot







mittelbar beeinflussbare Einflussfaktoren



Menge & Preis Parkraum

Klima & Wetter

Wirtschaftskraft,









Fahrradklima

Firmengröße



nicht beeinflussbare Einflussfaktoren



Pkw-Verfügbarkeit



Bevölkerungsstruktur, -entwicklung



Branche

Stadtentwicklung

Zahlen bitte! – Jobtickets in Krisenzeiten

Kaufkraft

© PROBST & CONSORTEN MARKETING-BERATUNG

PROBST & CONSORTEN MARKETING-BERATUNG

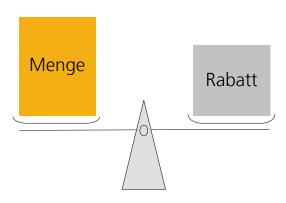
13. Juni 2022

# 2 Tarifgestaltung



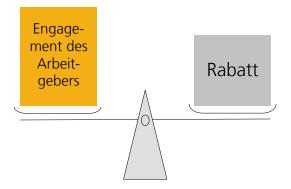
# Statt Rabatten ab einer bestimmten Mindestabnahme an Jobtickets empfehlen wir Rabatt nur bei spürbarem Arbeitgeberengagement.

#### "Rabatt nur gegen Menge"



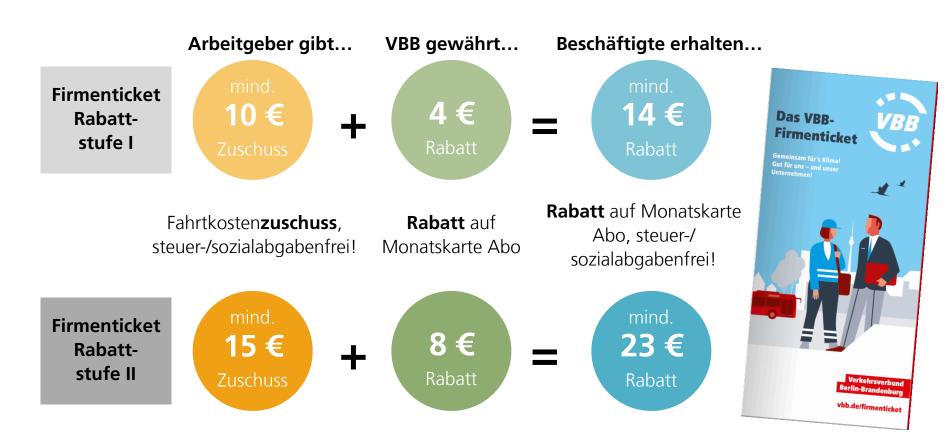
- ▶ Bevorteilung Großfirmen und Firmen in der Innenstadt, die problemlos die Mindestmenge erreichen
- Sehr kannibalisierungsträchtig – Anreiz nur rund um die Mindestmengen

#### "Rabatt nur gegen AG-Engagement"



- Rabatt nur bei Gegenleistung vom Zuschuss bis zur Verpflichtung von Vermarktungsaktivitäten
- Ausschluss von Arbeitgebern, die keinen Zuschuss zahlen können

# Je nach Höhe des Arbeitgeberzuschusses gibt der VBB einen Rabatt. Die Mindestabnahme liegt bei fünf teilnehmenden Beschäftigten.

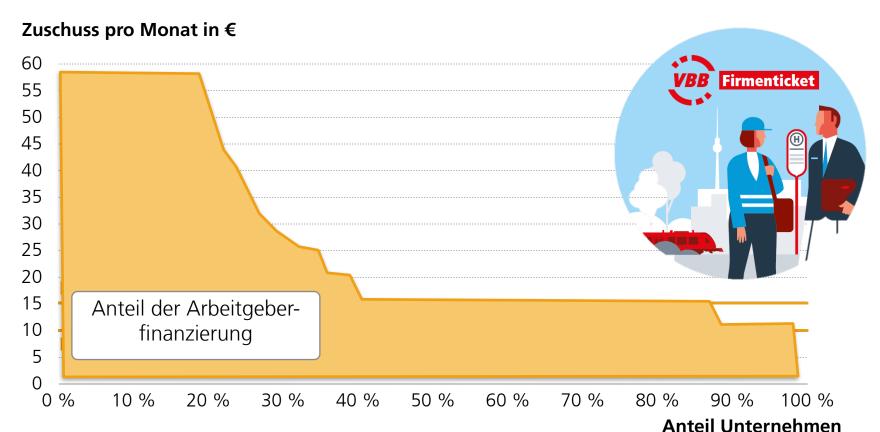


Vorheriges Modell: fakultatives Firmenticket mit 5%-Rabatt bei einer Mindestabnahmemenge von 50 Tickets

Bildguelle: vbb.de/fileadmin/user\_upload/VBB/Dokumente/Tickets-Abonnements/vbb-firmenticket-flyer-08-2021.pdf [20. Mai 2022]

# Eine Mehrzahl der Arbeitgeber entscheidet sich für die zweite Rabattstufe und gibt damit 15 Euro oder mehr Zuschuss.

#### Höhe des Arbeitgeberzuschusses

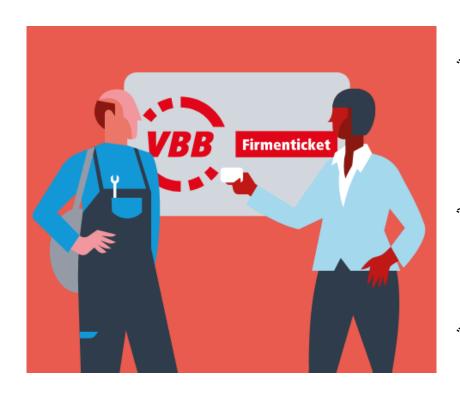


Quelle: Beratungsprojekt **PROBST & CONSORTEN** MARKETING-BERATUNG, 2021

Bildquelle: vbb.de/tickets/sondertickets/vbb-firmenticket/ [20. Mai 2022]

## 2 Zusammenfassung VBB-Firmenticket

# Das Arbeitgeberzuschuss-Modell ist *das* Tarifsegment, welches auch während der Pandemie deutlich wächst.



Die Zahl der Firmentickets hat sich im Vergleich zu 2017 **mehr als verdoppelt** (Stand 2021).

Eine große Mehrheit **der Arbeitgeber** im neuen VBB-Firmenticket-Modell entscheiden sich für die **höhere Zuschussstufe**.

Im Saldo werden verbundweit jährlich rd. **86 Prozent zusätzliche Einnahmen** durch das neue Firmenticket ggü. dem bisherigen Firmenticket generiert (2021 vs. 2017).

Bildquelle: vbb.de/tickets/abonnements/ [20. Mai 2022]

# 3 Vertriebsstrukturen



# Das NAH.SH-Jobticket folgt derselben Zuschusslogik – die Mindestzuschüsse der Arbeitgeber liegen aber deutlich höher.

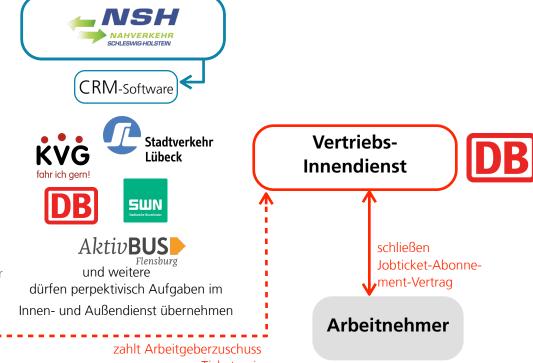




Bildquelle: nah.sh/assets/01 NSH/21-08-01 Jobticket Kurzflyer online.pdf [20. Mai 2022]

# Am erfolgreichen Vertrieb des NAH.SH-Jobtickets sind verschiedene Akteure mit unterschiedlichen Rollen beteiligt.







Vertriebs-**Außendienst** 

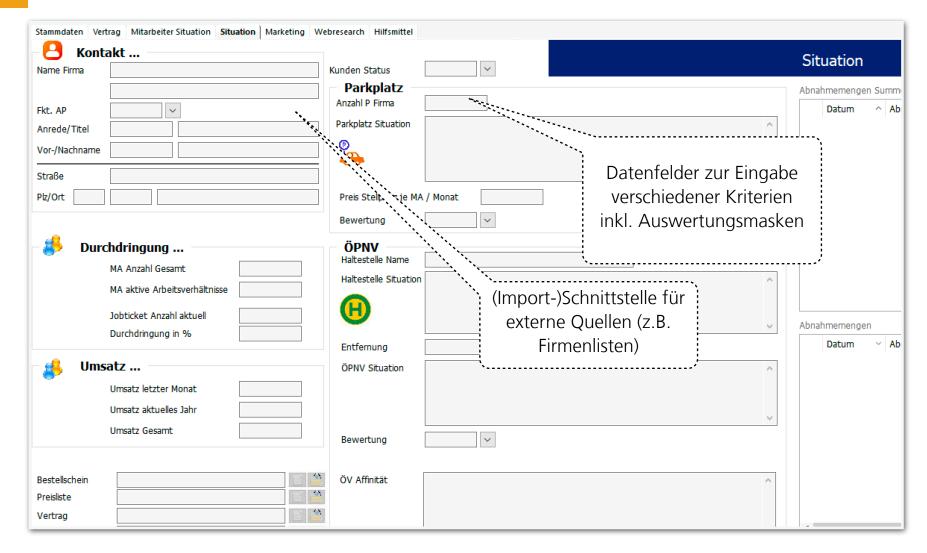
> akquiriert & betreut Rahmenvertragspartner

**Arbeitgeber** 

zum Ticketpreis

#### 3

# Eine CRM-Datenbank ermöglicht eine aktive Betreuung der Firmenkunden durch den Außendienst.



# Die Vertriebshintergrundprozesse verlaufen weitgehend automatisiert. Das Handyticket ist bei den Nutzenden sehr beliebt.

### NAH.SH-Jobticket bestellen

**NAH.SH-Jobticket** 

NAH.SH-Jobticket im Abo. Gültigkeit gemäß Tarifbestimmungen.

NAH.SH-Jobticket für Azubis

NAH.SH-Jobticket für Azubis im Abo. Gültigkeit gemäß Tarifbestimmungen.

Bestellen

Bestellen

auch als Handyticket verfügbar

**ZUM BESTELLPORTAL** 



Quelle: <a href="https://www.nah.sh/de/fahrkarten/jobticket/jobticket-bestellen/#/">www.nah.sh/de/fahrkarten/jobticket/jobticket/jobticket-bestellen/#/</a> (Abgerufen am 25. April 2022)

# 4 Fazit





# Wir freuen uns auf Ihre Fragen! Sprechen Sie uns einfach an!

#### **Experten für Key Account Management im ÖPNV**





B. A. Kommunikationswiss./Psy. M. A. Angew. Medienforschung **CAROLINE HASENBALG** Consultant

Diplom-Verkehrswirtschaftler **FABIAN HAUNERLAND** Senior Consultant

- ▶ c.hasenbalg@probst-consorten.de
- ▶ Tel. 0351 42440-12

- ▶ f.haunerland@probst-consorten.de
- ▶ Tel. 0351 42440-26

#### Beratungsschwerpunkte

- ▶ Tarif und Vertrieb im Geschäftskundenmarkt
- ▶ Qualitative und quantitative Marktforschung
- ▶ Analyse von Verkehrserhebungsund Vertriebsdaten
- ▶ Tourismus und Freizeitverkehr

- ▶ Key-Account-Management für den ÖPNV
- ▶ Vertriebsgestaltung, insbes. personalbedienter Vertrieb
- ▶ Kundenbindungsmanagement
- ▶ Gestaltung von Kundenkontaktpunkten