

Projektskizze zum
Maßnahmenpaket
„NWM.digital“

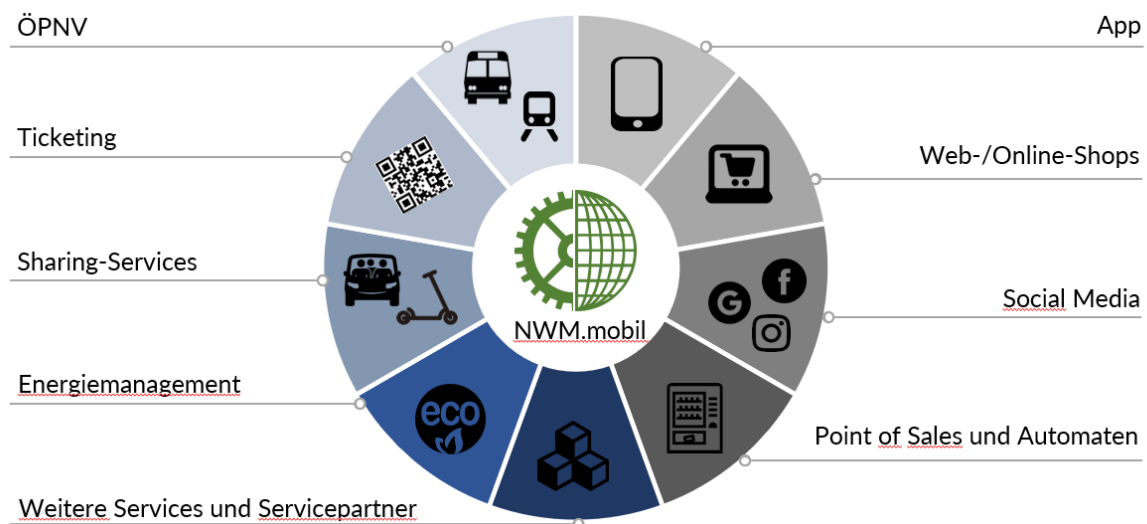
„Digitalpaket für den ÖPNV“

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung NWM.mobil.....	3
2. Maßnahmenpaket NWM.digital	5
2.1. Erste Maßnahme „Digitale Kundenservices“	5
2.1.1. Management Summary	5
2.1.2. Zielbeschreibung.....	5
2.1.3. Zukunftsfähigkeit.....	8
2.1.4. Generierte Mehrwerte	9
2.2. Zweite Maßnahme „Bargeldlose Abwicklung im Fahrzeug“	10
2.2.1. Management Summary	10
2.2.2. Zielbeschreibung.....	10
2.2.3. Zukunftsfähigkeit.....	10
2.2.4. Generierte Mehrwerte	11
2.3. Dritte Maßnahme „NWM.onDemand “	12
2.3.1. Management Summary	12
2.3.2. Zielbeschreibung.....	12
2.3.3. Zukunftsfähigkeit.....	14
2.3.4. Generierte Mehrwerte	14



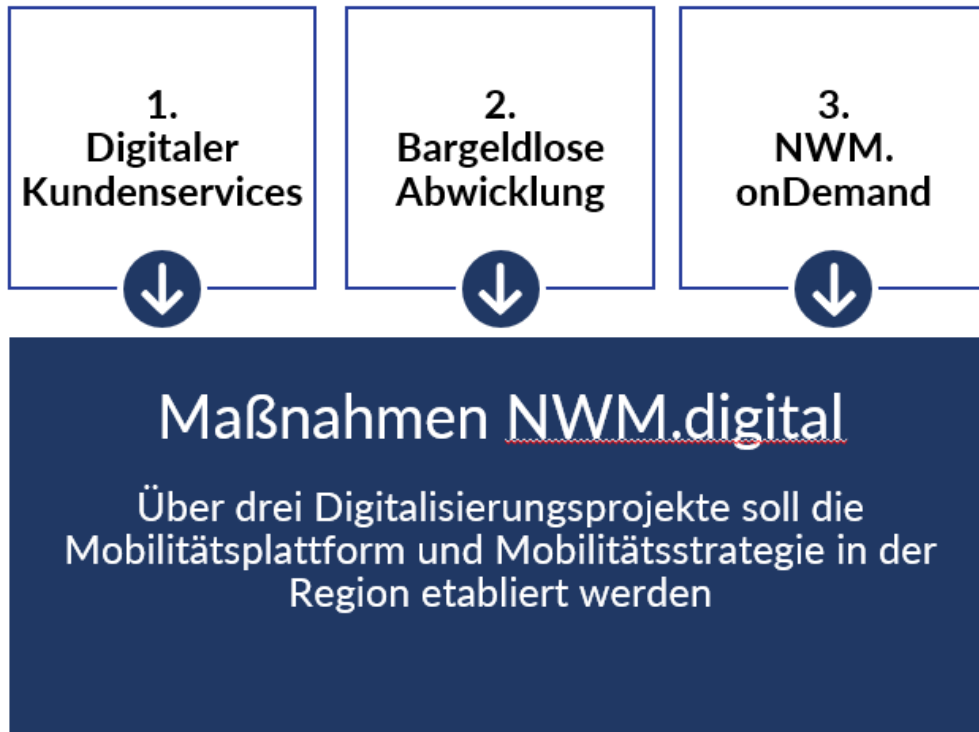
Durch die Zusammenfassung der Einzelmaßnahmen wird eine Verzahnung ermöglicht, ein Wildwuchs an Einzelmaßnahmen verhindert und der Kundennutzen gesteigert. Dieser Ansatz und eine zentral gedachte Kundenfokussierung sind der Erfolgsgarant für die Einzelmaßnahmen.



Die Idee von NWM.mobil ist eine zentrale Mobilitätsplattform, die modular aufgebaut, permanent erweitert und flexibel anpassbar ist. In der Plattform werden unterschiedliche „Smart Services“ für die Schnittstellen zum Kunden (B2C), für eigene Dienstleistungen oder Schnittstellen zu Partnern (B2B) zusammengefasst. Grundstein beim Aufbau der Plattform ist die intelligente Vernetzung. Dadurch sind die vollständige Fokussierung auf den Kunden und die Generierung von wichtigen Betriebsdaten zur Prozess- und Betriebsoptimierung möglich.

2. Maßnahmenpaket NWM.digital

Das Programm NWM.mobil basiert auf einer Kundenfokussierung und digitalen Kundenservices. Als erstes Maßnahmenpaket wird das Paket NWM.digital für die Etablierung der Plattform und zukünftiger Mobilitätsstrategien umgesetzt.



2.1. Erste Maßnahme „Digitale Kundenservices“

2.1.1. Management Summary

Die erste Maßnahme des Paketes ist die Schaffung eines digitalen Kundenservices. Im Rahmen der Maßnahme wird eine Software beschafft, die es ermöglicht alle Kunden, vom Schüler bis zum Rentner, in einer zentralen Kundendatenbank zu führen und diese Kunden jederzeit mit den richtigen Mobilitätsangeboten zu versorgen. Alle Services werden darüber abgerechnet und alle Kundewerbemaßnahmen beruhen auf dieser Datenbasis.

2.1.2. Zielbeschreibung

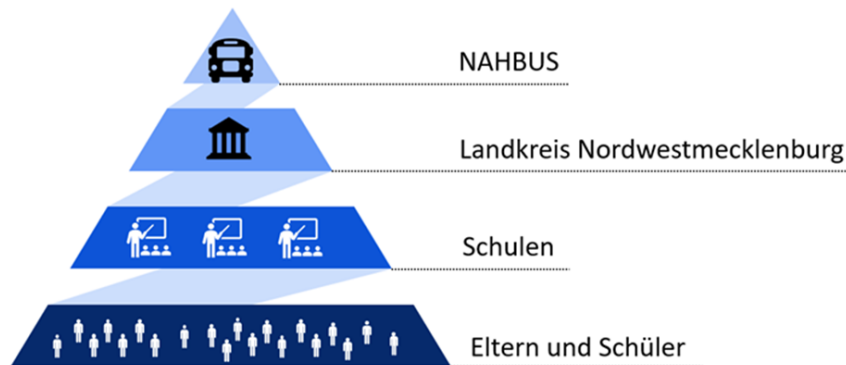
Die Maßnahme ist ein zentraler Baustein von NWM.mobil und soll die zukünftige zentrale Kundendatenbank und das zentrale Abrechnungssystem im Endkundengeschäft (B2C-Bereich) darstellen.

Das Ziel hinter dem Baustein ist, dass der Schüler ein Kundenkonto erhält und dies bis zur Rente behalten und hierüber jegliche angebotene Mobilitätsdienstleistung erwerben und nutzen kann. Durch den zentralen Ansatz erhält die NAHBUS als Mobilitätsdienstleister eine fundamentale Kundenbasis, die es erlaubt, jederzeit ein zielgerichtetes Marketing einzusetzen, um die eigenen Dienstleistungen zu verkaufen. Ziel hierbei ist die Schaffung eines 360 Grad Blicks auf die Kunden bzw. Fahrgäste.

Der Grundsatz von digitalen Projekten ist, dass mit der Komplexität von Projekten auch das Risiko steigt. Wir planen diese Maßnahme mit einer agilen Umsetzung in zwei Stufen, um permanent das Erreichte mit den Erfordernissen am Markt abgleichen zu können. Beide Stufen werden von Beginn an geplant, aber nacheinander umgesetzt.

2.1.2.1. Maßnahmenstufe 1: Digitale Schülerverwaltung

Die erste Maßnahmenstufe bildet die Schülerverwaltung ab. Hierzu sind die bisherigen Prozesse der Beteiligten aufbauend aufeinander in einem integrierten System abzubilden.



Für die Eltern und Schüler wird ein Web-Portal bereitgestellt, welches ihnen von zu Hause erlaubt, Anträge zur Schülerbeförderung online zu stellen, hierfür die erforderlichen eigenen Daten zu erfassen (gewünschte Schule, Kontaktdaten, Adresse, optimale Einstiegshaltestelle(n), Fotos hochzuladen). Weiterhin soll es möglich werden, diese Daten bei Notwendigkeit ändern und Änderungsanträge online stellen zu können.

Zusätzlich besteht zukünftig die Möglichkeit weitere angebotene Mobilitätsservices aus NWM.mobil für ein Kundenkonto freizuschalten.

Die Schulen erhalten die Möglichkeit, diese schülerbezogenen Daten über ein Web-Portal anzupassen und gestellte Anträge einer ersten Prüfung zu unterziehen.

Der Landkreis erhält in der Schülerverwaltung die Möglichkeit die Schülerdaten einzusehen, die Anspruchsberechtigungen zu prüfen und mit den zugewiesenen Fahrtrelationen inkl. Fahrpreis zu versehen.

Im zweiten Schritt erfolgt die Bescheidung des Antrages und Festlegung zur Zahlung (Gesamtzahlung oder Teilzahlung durch den Landkreis).

Nachdem alle Daten vorliegen, erhält die NAHBUS GmbH den Datensatz zur finalen Bearbeitung und Ausgabe einer digitalen Kundenkarte. Im ersten Schritt ist für die Schüler eine Chipkarte vorgesehen. Zukünftig soll es möglich sein, die Fahrtberechtigungen direkt auf das Smartphone des Schülers zu überspielen.

Durch den vollständig digitalisierten Prozess werden Fehlerquellen beseitigt, der manuelle Aufwand reduziert und eine doppelte Datenhaltung unterbunden.

2.1.2.2. Maßnahmenstufe 2a: Digitale Kundenbasis

Nachdem alle Schüler in das System aufgenommen sind, können auch die normalen (Abo-) Kunden in das System aufgenommen werden. Hierzu ist in der Datenstruktur vorzusehen, dass unterschiedliche Rollenmodelle abgebildet werden können. Beispielhaft sei hier benannt:

- **Vertragsinhaber**
Ist der offizielle Vertragspartner der NAHBUS GmbH (z. B. Vater eines Minderjährigen)
- **Fahrkarteninhaber**
Ist der Minderjährige, der den Kundenaccount nutzt
- **Bezahler**
Als Bezahler kann eine beliebige Instanz oder Privatperson eingesetzt werden, die Rechnungen bezahlt

Durch das Rollenmodell können die auftretenden Vertragssituationen abgebildet werden und es ist sichergestellt, dass ein Schüler bis zum Rentenalter das gleiche Kundenkonto behalten kann.

Lebensphase	Vertragsinhaber	Fahrkarteninhaber	Bezahler
Schüler	Eltern	Schüler	Landkreis / Eltern
Azubi	Eltern / Azubi	Azubi	Azubi / Eltern / Arbeitgeber
Erwachsener	Erwachsener	Erwachsener	Erwachsener
Rentner	Rentner	Rentner	Rentner / ?

Mit der zentralen Kundenverwaltung bleibt eine Person permanent im System und kann durch Marketingleistungen angesprochen oder in neuen Lebensphasen begleitet werden. Als Beispiele sind hier zu benennen:

- Der Schüler, der zum Azubi wird, kann direkt auf spezielle Angebote für Azubis aufmerksam gemacht werden
- Azubis können in ein normales Abo überführt werden
- Sollte eine Kündigung erfolgen, kann ein Kundenbindungsprogramm greifen

Die NAHBUS GmbH hat einen durchgängigen Blick auf den Kunden und kann die richtigen Maßnahmen einleiten.

2.1.2.3. Maßnahmenstufe 2b: Abrechnungen

Im Rahmen der Entwicklung des Verkehrsunternehmens von einem klassischen Linienverkehr erbringenden Verkehrsunternehmen zu einem Mobilitätsdienstleister wird zukünftig neben der Abwicklung von Beförderungsleistungen die Abrechnung weiterer Services notwendig. Im zentralen Kundenkonto fließen alle abrechnungsrelevanten Daten zusammen und können abgerechnet werden.

- **Rechnungsstellung**
Rechnungen aller Services werden zentral generiert und im Kundenkonto gespeichert. Durch eine hinterlegte E-Mailadresse erfolgt der Rechnungsversand per E-Mail. Die Rechnung wird im Kundenkonto hinterlegt und steht für die Historie und das Bearbeiten von Kundenanliegen zur Verfügung.
- **Abrechnungsdienstleister**
Das System wird an einen zentralen Abrechnungsdienstleister angebunden, der die Abrechnung über unterschiedliche Zahlungsmethoden erlaubt. Die Forderungen werden übertragen und das Ergebnis direkt im Kundenkonto abgespeichert.

- Mahnwesen
Bei geplatzten Zahlungen kann ein vollautomatischer Mahnlauf durchgeführt werden.

2.1.3. Zukunftsfähigkeit

Der digitale Kundenservice ist so geplant, dass auch zukünftige Entwicklungen integriert werden können. Die Basis aller Entwicklungen im Programm NWM.mobil ist eine offene Plattform. Wesentliche Eckpunkte für zukünftige Erweiterungen sind:

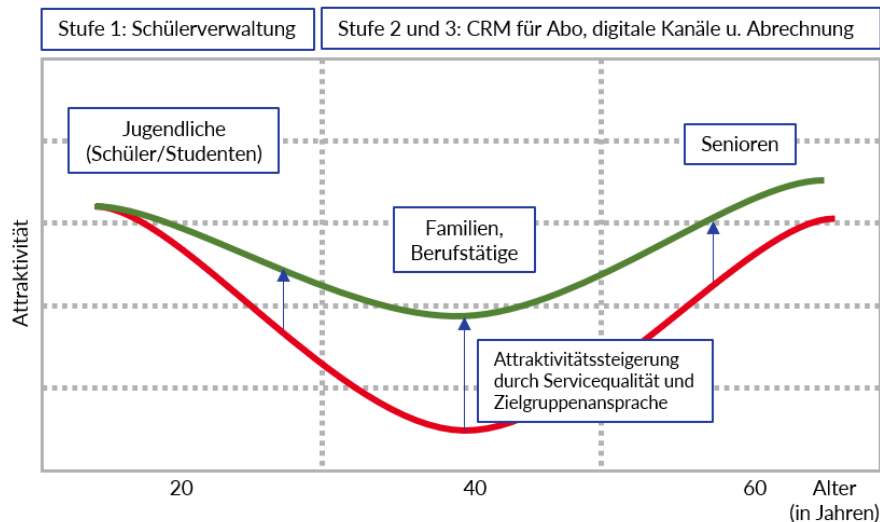
- Zentraler Tarifserver
Für die Berechnung der Fahrtkosten für Schüler oder Abo-Kunden ist eine Tarifberechnung im System des digitalen Kundenservices notwendig. Durch eine Öffnung dieser Tarifberechnung kann das System zukünftig als zentraler Tarifserver dienen. Somit müssen die Tarifabbildung und zukünftige Tarifierweiterungen nur einmal vorgenommen werden und externe Systeme können die Tarifdaten ohne aufwendige Implementierung nutzen.
- Anbindung weiterer Services
Im Maßnahmenpaket 2b wird eine Schnittstelle vorgesehen, so dass weitere anzubindende Services Abrechnungsdaten übergeben können und der Kunde nur eine Rechnung erhält.
- Account Based Ticketing
Die Zukunft des ÖPNV Ticketing, aber auch anderer digitaler Services, liegt im Account Based Ticketing.
Während es heute üblich ist, dass der Kunde eine Chipkarte, ein Barcode oder ein Ticket zur Nutzung des ÖPNV oder anderer Angebote erhält sollen zukünftig diese Berechtigungen zentral auf dem Server vorgehalten werden und bei einer Kontrolle in Echtzeit Prüfungen stattfinden.
Dies erhöht die Manipulationssicherheit, die Flexibilität und führt zu geringeren Betriebskosten. Hierfür ist eine ultraschnelle Mobilfunkverbindung zum Server notwendig, welche erst mit dem zukünftigen 5G Netz gegeben ist. Das Projekt berücksichtigt bereits die Erfordernisse eines Account Based Ticketing, um dieses zu einem späteren Zeitpunkt integrieren zu können.

2.1.4. Generierte Mehrwerte

Aus dem beschriebenen System lassen sich folgende Mehrwerte ableiten:

- Steigerung der Attraktivität

Durch digitale und auf den Kunden fokussierte Angebote und Prozesse wird die Attraktivität gesteigert und eine intensive Kundenbeziehung aufgebaut.



- Reduzierung von Fehlerquellen

Durch das einmalige Erfassen der Daten im System und dem anschließenden Arbeiten auf der gleichen Datenbasis fallen wesentliche Fehlerquellen weg.

- Reduzierung von manuellem Aufwand

Der Prozess ist digitalisiert und für alle Beteiligten einsehbar. Die Ressourcen können für andere Aufgaben verwendet werden.

- Zentrale Kundenansprache

Der Kunde steht im Mittelpunkt des Systems und wird über sein komplettes Leben und seiner Customer Journey mit den öffentlichen Mobilitätsangeboten begleitet. Marketingmaßnahmen können zentral gesteuert und veranlasst werden.

- Bewegungsdaten

Da die Schüler und Kunden mit digitalen Medien ausgestattet werden, die bei jeder Fahrt erfasst werden, wird eine anonymisierte Datengrundlage geschaffen, die zukünftige Fahrpläne optimiert.

- Digitalisierung der Kundenkommunikation

Durch das Kundenkonto ist mindestens eine E-Mailadresse, im Idealfall sogar das genutzte Smartphone (per NAHBUS App), bekannt. Hierdurch können Rechnungen, Fahrtberechtigungen oder sonstige Kommunikationsmittel digital versendet werden und der analoge (Post-) Versand entfällt.

- Fälschungssicherheit

Die Fälschungssicherheit einer elektronischen Fahrberechtigung ist höher als die heute genutzte analoge Chipkarte.

2.2. Zweite Maßnahme „Bargeldlose Abwicklung im Fahrzeug“

2.2.1. Management Summary

Mit der zweiten Maßnahme wird den Kunden die Möglichkeit gegeben, in jedem Fahrzeug bargeldlos zu bezahlen. Durch das bargeldlose Zahlen können auch höherwertige Tickets oder Angebote in den Fahrzeugen angeboten und den Kunden zugänglich gemacht werden. Gerade die Corona Pandemie hat den Wunsch nach bargeldloser Zahlung in der Bevölkerung gesteigert und verhilft dem ÖPNV somit zu einer gesteigerten Attraktivität.

2.2.2. Zielbeschreibung

In dieser Maßnahme geht es um die bargeldlose Abwicklung von Zahlungen im Fahrzeug. Den Kunden sollen dort die gängigen Zahlungsvarianten wie EC Karte und Kreditkarte, aber auch moderne Methoden wie GooglePay und ApplePay angeboten werden.

Für das Angebot wird in die Fahrzeuge ein Zahlungsverkehrsterminal mit einer kontaktbehafteten Kartenschnittstelle (Karte in das Gerät stecken) und einer kontaktlosen Schnittstelle (Karte, Smartphone oder Smartwatch gegen das Gerät halten) installiert. Das Gerät verfügt über ein eigenes PIN Pad, wodurch Kunden auch höhere Summen im Fahrzeug bezahlen können. Der Zahlungsvorgang wird nahtlos in den vorhandenen Bordrechner / Fahrscheindrucker integriert, so dass eine Zahlungssumme an das Zahlungsterminal übergeben und eine Zahlungsbestätigung empfangen werden kann.

In der Zentrale werden entsprechende Methoden implementiert, um Zahlungen zu überwachen und abzuwickeln.

2.2.3. Zukunftsfähigkeit

Vor dem Hintergrund, dass ein Fahrscheindrucker eine veranschlagte Lebensdauer von 10 Jahren hat und im Bereich des bargeldlosen Zahlens permanente Neuerungen entstehen, wurde sich für ein abgesetztes Zahlungsterminal entschieden. Das abgesetzte Gerät verfügt über eine eigene Zertifizierung und wird von den Providern bereitgestellt. Durch dieses Vorgehen können auch zukünftige Zahlungsmethoden nachträglich integriert werden, ohne Anpassungen am Bordrechner vornehmen zu müssen.

2.2.4. Generierte Mehrwerte

Durch das Projekt werden Mehrwerte in drei Hauptgruppen generiert:

- Kundenerlebnis
 - Im ÖPNV und insbesondere im Bereich „Bus“ haben die Kunden ein positives Kundenerlebnis, wenn sie das Fahrzeug einfach und schnell besteigen können.
 - Durch die Option der reinen Barzahlung beim Busfahrer wird schon vor Fahrtbeginn das Kundenerlebnis sehr häufig negativ besetzt.
 - Wartezeit vor der Einstiegstür
Das Klein- und Wechselgeldproblem kostet wertvolle Zeit und manchmal auch Nerven. Bargeldloses und heutzutage kontaktloses Bezahlen beschleunigt den Einstieg und die Fahrtberechtigung für die Fahrgäste.
 - Ein Abbau der Kundenhemmnis ist garantiert. Mittlerweile ist die Kundenakzeptanz für Micro-Payment gegeben. Diese steigt mit den zunehmenden kontaktlosen Bezahlvarianten wie ApplePay oder GooglePay
- Prozessoptimierung
 - Durch das bargeldlose Bezahlen kann eine Reihe von Geschäftsprozessen beschleunigt und stark vereinfacht werden. Bei einer vollen Akzeptanz der Fahrgäste können sogar ganze Geschäftsprozesse entfallen, u. a.:
 - Das Cash-Management durch den Busfahrer (kann bei voller Akzeptanz komplett entfallen)
 - Cash-Management durch das Verkehrsunternehmen
 - Beschleunigung des Einstiegsprozesses bzw. Fahrkartenverlaufs
- Umweltschutz

Laut DNB-Untersuchungen von 2017 verursacht eine bargeldlose Zahlung via Debitkarte 3,8 Gramm CO₂. Dagegen kommt eine Bartransaktion auf 4,6 Gramm CO₂. Der Einsatz von kontaktlosen Bezahlmethoden via Smartphone senkt die CO₂-Belastung nochmals.

Die Barzahlung erweist sich um einen Drittel umweltbelastender als der Gebrauch der Debitkarte. Herstellung und Bereitstellung des Bargelds sind die größten „Energiefresser“.

2.3. Dritte Maßnahme „NWM.onDemand“

2.3.1. Management Summary

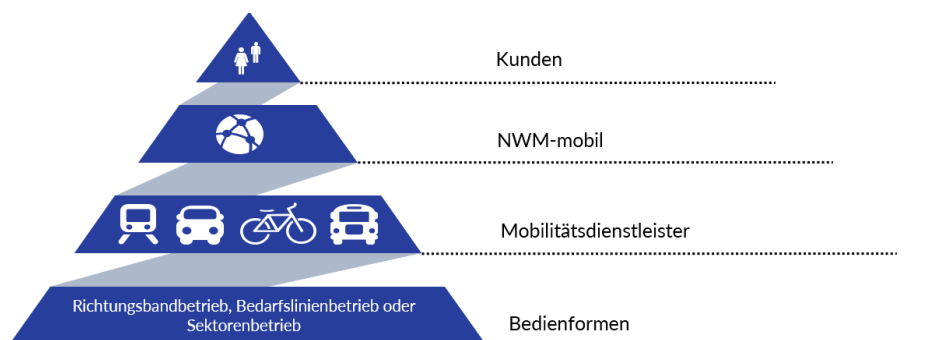
Die dritte Maßnahme, „NWM.onDemand“, ist ein wesentlicher Baustein, um das Sharing- und On-Demand-Angebot in der ländlichen Region aufzubauen und den ersten Mehrwert der Plattform NWM.mobil an die Fahrgäste zu geben. In einer hochgradig vernetzten Welt werden diese Angebote zum Funktionsprinzip der Mobilität in ländlichen Regionen. Hier werden auch in Zukunft mehr Menschen leben, sodass ein effektives Mobilitätssystem und eine funktionierende Verkehrsinfrastruktur vorhanden sein müssen. Neben modernen Verkehrswegen, innovativer Verkehrsplanung und -steuerung kommt es dabei auf vielfältige Verkehrsmittel, neue Antriebsformen von Fahrzeugen und smarte Mobilitätsdienste an.

Der ländliche Raum muss sich infrastrukturell und organisatorisch neu „verbinden“. Vor allem in dünn besiedelten Regionen soll ein On-Demand- und Sharing-Angebot zur Verfügung stehen. Fahrzeuge bringen Nutzer zum nächsten ÖV-Knotenpunkt, der als multimodaler Traffic Hub den Umstieg auf Busse und den Schienenverkehr organisiert und so die Anbindung an naheliegende Klein- und Mittelstädte ermöglicht.

Die Grenzen zwischen dem Öffentlichen Verkehr und Individualverkehr verschwimmen. Es wird darum gehen, Flexibilität entlang von Mobilitätsketten zu denken und zu organisieren.

2.3.2. Zielbeschreibung

Die dritte Maßnahme hat das Ziel das Verkehrsangebot in den ländlichen Regionen zu verbessern und gleichzeitig eine Verbesserung auf den Hauptlinien ermöglichen. Für die Fahrgäste ist insbesondere die erste und letzte Meile ein wichtiger Faktor bei der Reiseplanung und hier setzen die digitalen Verkehre an.



Die Zielbeschreibung erfolgt aus Sicht der drei wichtigen Akteure:

- Fahrgäste:

Ein registrierter Fahrgast auf der Plattform NWM.mobil (siehe Maßnahme 1) kann sich für weitere Services freischalten lassen. Die digitalen Verkehre sind die ersten angebotenen Mobilitätsdienstleistungen auf der Plattform NWM.mobil.

Nach erfolgter Registrierung hat ein Fahrgast vollen Zugriff auf die Mobilitätsangebote und kann sich on Demand buchen. Bei einer Reiseauskunft, welche zukünftig über die NWM.mobil Plattform bereitgestellt wird, über App, Web oder anderer Kanäle, erhält der Fahrgast die Information, dass für Teilstücke seiner Reise on Demand angeboten werden, weil z. B. kein klassischer Linienverkehr vorhanden ist.

Auf Basis der Reiseauskunft kann der Fahrgast die Reise buchen und auch direkt über den Kundenkanal (App, Web, ...) kaufen. Die Abrechnung erfolgt in dem Moment voll digital und der Kunde erhält ein Ticket zum Ausdrucken oder auf sein Smartphone.

Nach der Buchung kann der Fahrgast den Status seiner Bestellung und seiner Fahrt direkt in der App oder in seinem Kundenkonto einsehen. Bei Fahrtantritt werden die zugestellten Tickets digital vom Fahrer geprüft.

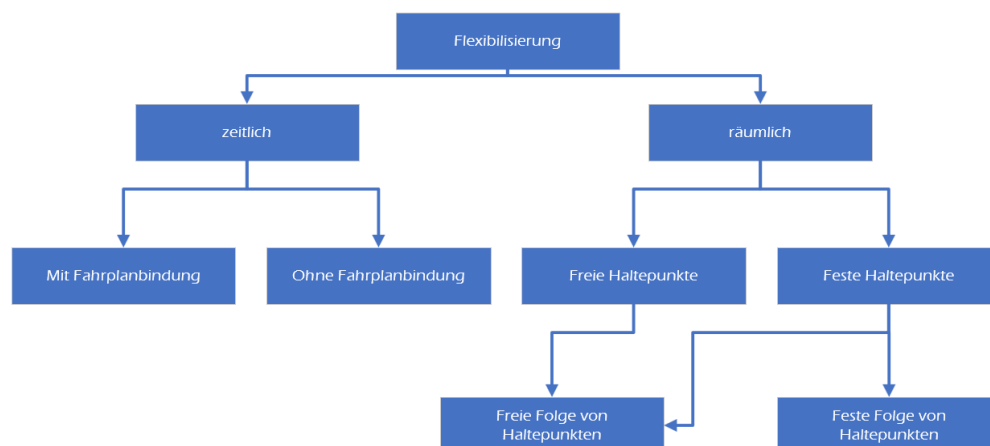
Durch die Integration der Verkehre in die Plattform NWM.mobil, ist eine Anschluss Sicherung zu Bus- oder Bahnlinien möglich.

- Mobilitätsdienstleister NAHBUS

Die NAHBUS GmbH beschafft zur Bereitstellung die Services ein Softwarebaustein für die Plattform NWM.mobil und stellt Schnittstellen zu den vorhandenen Kundenschnittstellen (App etc.) und dem Kundenservice (Maßnahme 1) her.

Die Abwicklung der Verkehre erfolgt über regionale Partner, die NAHBUS als Fahrerbringer in das System integriert. Als Fahrerbringer im ersten Schritt sind kommunale Einrichtungen vorgesehen. In weiteren Schritten sollen Taxi-Unternehmer, aber auch jeder interessierte Bürger, integriert werden können. Je nach Fahrerbringer stellt NAHBUS ein Fahrzeug zur Verfügung oder der Fahrerbringer nutzt eigene Fahrzeuge. Je nach Modell werden die Fahrten anders von NAHBUS vergütet.

In dem Softwarebaustein werden vorhandene Fahrerbringer, inkl. zur Verfügung stehende Fahrzeuge und Fahrer, von NAHBUS eingepflegt. Ebenso werden Mobilitätsangebote eingepflegt. Ziel der digitalen Verkehre ist eine Flexibilisierung der Verkehre, die je nach Region unterschiedlich gestaltet sein können, aber dem folgenden Muster entsprechen:



Bei eingehenden Fahrtwünschen von Fahrgästen werden diese auf die zur Verfügung stehenden Fahrerbringer verteilt und dem Fahrgast vollautomatisch bestätigt. Während der Durchführung erhält NAHBUS jederzeit Positionsdaten der Fahrt, um die Qualität zu überwachen, aber auch Anschlüsse gewährleisten zu können. Nach Durchführung einer Fahrt erfolgt über die neue Software vollautomatisch die Abrechnung mit dem Fahrgast aber auch mit den Fahrerbringern.

- Fahrerbringer

Mit jeder eingehenden Fahrtbuchung erhält der Fahrerbringer eine Nachricht und kann diese in seiner mobilen App mit allen Details zur Route und dem Fahrgast einsehen. Zur Durchführung meldet er sich auf der Fahrt an und sendet permanente Positionsdaten an die Plattform.

Aus den echten gefahrenen Daten wird von der Plattform ein Report bereitgestellt, auf dem die Rechnungsstellung durch den Fahrerbringer erfolgen kann.

2.3.3. Zukunftsfähigkeit

Die Plattform für on Demand Verkehre wird zukünftig für jedermann offenstehen, um Fahrten durchzuführen. Es ist vorgesehen, dass Fahrtwünsche von Fahrgästen auf der Plattform landen und einer Vielzahl von Partnern (Fahrdienstleistern) angeboten wird. Der Partner, der als erstes das Angebot annimmt, erhält den Beförderungsauftrag. Das Gesamtangebot wird von der NAHBUS GmbH als Mobilitätsdienstleister, der auch die Abrechnung mit dem Fahrgast und dem Fahrerbringer über die Plattform digital abwickelt.

2.3.4. Generierte Mehrwerte

Die wesentlichen Mehrwerte des Projektes sind:

- Attraktivität

Durch den angebotenen Service wird die größte Lücke im Angebot des Nahverkehrs geschlossen, indem ein Angebot für die erste Meile (Weg von der Haustür zum ÖPNV Netz) und die letzte Meile (Weg vom ÖPNV Netz zur Haustür) geschaffen wird.

- Besseres Verkehrsangebot

Das individuelle Verkehrsangebot für die Bevölkerung steigt, indem die bediente Fläche mit derzeit geringer Beförderungsnachfrage durch den neuen Service unter Zuhilfenahme von regional verorteten kommunalen, gewerblichen oder privaten Dienstleistern bei der Ausführung von bestellten Fahrten deutlich intensiver bedient wird. Durch den neuen Service kann im Liniennetz der NAHBUS schrittweise die Bedienung gering frequentierte Fahrwegen/Haltepunkte auf den Hauptlinien reduziert und damit die Beförderungszeit auf den Hauptlinien deutlich verkürzt werden. Die Reisezeit des ÖPNV soll im Verhältnis zum Motorisierten Individualverkehr verbessert werden.

- Soziale Verbindung

Beim Angebot der digitalen Verkehre handelt es sich um ein Angebot des Mobilitätsdienstleisters NAHBUS. Mit Hilfe von regional verorteten Partnern (privat bekannt), kann eine höhere Integration und Akzeptanz in die Landbevölkerung ermöglicht werden. Hier liegt der Fokus insbesondere auf dem Einsatz von Fahrern aus den Ortsgemeinschaften. Durch die Kommunikation im Ort, auf den Fahrten und das Ermöglichen einer breiteren, individuellen Mobilität insbesondere für Kinder und Ältere kann soziale Isolation gemindert werden.

- Schadstoffreduktion

Der digitale Verkehr soll zu einer signifikanten Schadstoffreduktion führen, da über das Sharing-Prinzip die Individual- bzw. Privatverkehre eingedämmt werden. Da ein alleiniges Sharing-Angebot nicht zu den gewünschten Einsparungen an Treibhausgasen führt, wurde diese Maßnahme bewusst mit den beiden anderen Maßnahmen kombiniert, um mehr Mobilität mit weniger Auto zu schaffen.