

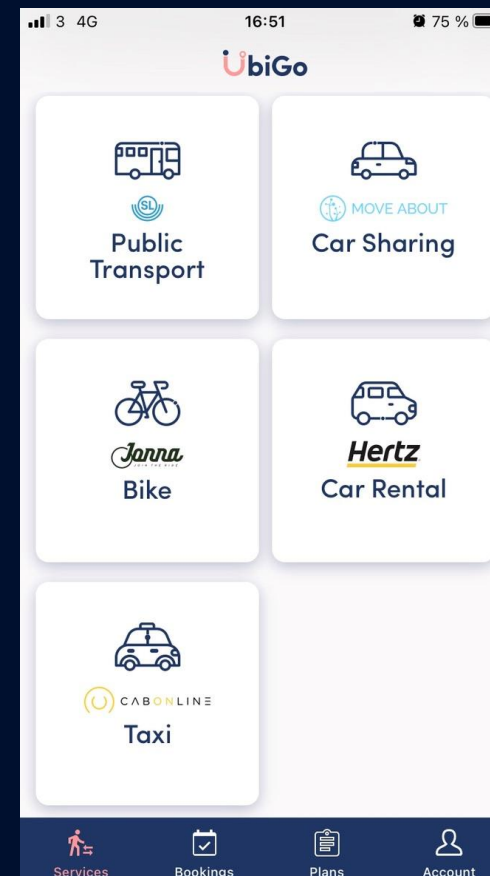
Nytt taxiregulativ:
Nya affärsmöjligheter på en öppen
mobilitetsmarknad

Hans Arby
grundare UbiGo

Om Mobility-as-a-Service

”Freedom of mobility”

Att göra det enkelt att använda det bästa färdmedlet för varje resa – och mer attraktivt än att äga bil



Once upon a time... in Sweden

- Kaos --> balans
- Ökad tillgänglighet, men inte så mycket nytänkande
- Öppnade för Uber (m fl) – senare
- Ridehailing = Taxi
- Före Corona...



Den nya mobilitetsmarknaden

- Nya tjänster (elsparkcykel, bilpooler, hemkörning etc)
- Teknisk och affärsmässig integration
- Intermodala resor vs multimodalt resande
- Kommersiellt & offentligt – Samarbeten & regleringar
- B2C, B2B(2E), B2G(2C), B2B(2T)
- Men: Är inte Netflix för mobilitet

Nya affärsmöjligheter

- Nya försäljningskanaler, nya samarbetsmöjligheter
- Kollektivtrafik plus (DRT, 1st/last-mile, off peak, rural etc)
- Del av kommersiell MaaS-tjänst
- Hemleverans
- "Vanliga" B2B/B2G-marknaden
- -- > Öppna upp – tekniskt och för samarbeten
- B2C??

Möjlig positionering:

**Vara den mest prisvärda och pålitliga underleverantören
av flexibel A till B-mobilitet med förare***



Tack för att ni lyssnade!

hans@arby.se