

Foretræde for Transport- og Bygningsudvalget den 27. oktober 2016

Thomas Ekman, CEO Cabonline Group

AGENDA

1. Motivation – to hovedbudskaber
2. Barrierer og løsninger set med udenlandske øjne
3. Cabonline er klar til investere i Danmark
4. Svenske erfaringer

Motivation - to hovedbudskaber

1

Udenlandske virksomheder står klar til at investere i Danmark

Nødvendigt med smart og tidssvarende lovgivning

2

Vigtigt at kigge på svenske erfaringer med at konkurrenceudsætte taximarkedet

Nødvendigt med visse kontrolmekanismer i et nyt og konkurrenceudsat taximarked

Barrierer og løsninger set med udenlandske øjne

Nuværende lovgivning – barrierer

1. Ingen mulighed for at drive taxivirksomhed i selskabsform
2. Geografisk begrænsning
3. Ingen konkurrence på pris
4. Loft for antallet af taxi- og limousinetilladelser
5. Svært at implementere ny teknologi

Ny og moderniseret lovgivning bør..

1. Give mulighed for at drive taxivirksomhed i selskabsform
2. Ophæve geografisk begrænsning
3. Indføre fri prisdannelse
4. Ophæve antalsbegrænsning
5. Tilpasses ny teknologi (fx via automatisk bestillingskontor eller app)

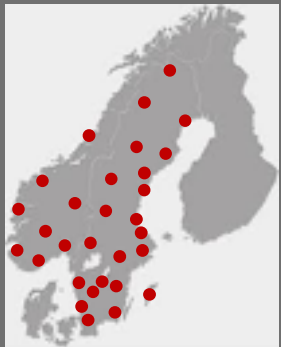
Cabonline er klar til investere i Danmark

7 000

Biler i gruppen

3 500

Vognmænd



Nordisk repræsentation (200+ lokationer)

89%

Lavemissions-vogne af den samlede flåde

Teknologiplatformen understøtter alle led i kæden – fra chaufføren til kunden

Transporten

- Kunde-feedback og statistik
- Optimeret vogn-udnyttelse
- Omkostningseffektiv bilteknologi



Chaufføren

- Kunde-feedback
- 'Trafikfølsom' navigation
- Overblik over udbud/efterspørgsel (kort)
- Mindre administration
- Incitamentsprogrammer



Cabonlines
teknologi-
platform

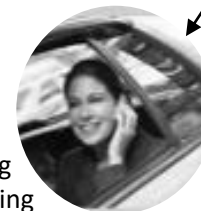


Forretningskunder

- Afrapportering
- Integration med HR-systemer
- 'Rejsekonto' eller faktura
- Integreret rejse-booking med Amadeus

Forbrugeren

- Simpel booking
- Fleksibel betaling
- Real-time kortinformation
- Loyalitetsprogrammer
- Skræddersyede ture
- Deling af ture



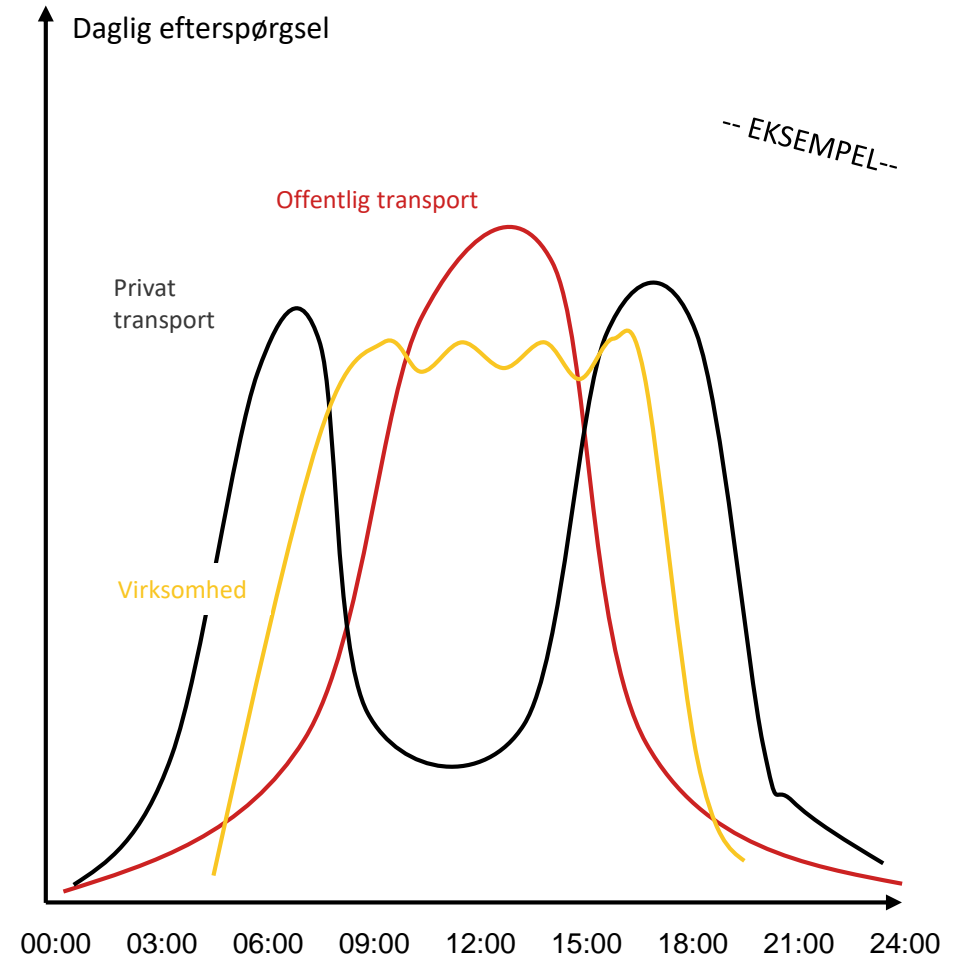
Offentlige kunder

- Skræddersyede løsninger
- Omfattende afrapportering
- Optimering af ruter for delte ture
- Backoffice integration

Tre primære markedssegmenter

Cabonline betjener alle segmenter og sikrer optimal vognanvendelse

SEGMENT	MARKEDSANDEL	KARAKTERISTIKA
Offentligt segment	~40%	<ul style="list-style-type: none">• Finansieret af kommunerne/amter, fx 'Færdtjänst'• Skoletransport• Udbudskontrakter med månedlig betaling sikrer et stabilt og forudsigeligt marked
Virksomhedssegment	~35%	<ul style="list-style-type: none">• Befordring betalt af arbejdsgiver gennem rammekontrakter eller betalt af medarbejder• Rammekontrakter administreret direkte af virksomhedens finansafdeling eller tilsvarende• Mere konjunkturbestemt end andre segmenter
Forbrugersegment	~25%	<ul style="list-style-type: none">• Individuelle ture betalt af forbrugeren



Svenske erfaringer

Resultater af svensk liberalisering

Gevinster

- Lavere priser på taxikørsel
- Flere vogne (herunder bedre dækning i udkantsområder)
- Flere valgmuligheder for den enkelte forbruger

Potentielle udfordringer

- Øget kriminalitet
- Dårlig service for kunderne
- Sort arbejde og skatteunddragelse (kørsel uden taxameter)

Nødvendigt med kvalitetskontrol og krav under og efter liberalisering