



**Mobile Ticketing**

# Ticketing mit dem Mobiltelefon im ÖPNV

1. Ausgangssituation und Zielstellung
2. Abläufe und Technologie
3. Der Nutzen für die Kunden
4. Ausblick



# Ausgangssituation und Zielstellung



- **Situation im Öffentlichen Personennahverkehr**
- Elektronische Ticket-Systeme werden die bisherigen Papierfahrausweise zunehmend ablösen, wobei sich handybasiertes mobiles und chipkartenbasiertes elektronisches Ticketing ergänzen.
- Mobiles Ticketing wird sich aufgrund der Kostenvorteile und Einfachheit bei der Einführung im ländlichen Raum und als Vorstufe in den großen Ballungsräumen im 1. Schritt durchsetzen.
- Elektronisches Ticketing wird sich langfristig in den großen Ballungsräumen parallel etablieren.

# Ausgangssituation und Zielstellung. Zielstellung des ÖPNV

- Gewährleistung der Investitions- und Zukunftssicherheit des Systems
  
- Nachhaltiges Geschäftswachstum bei gleichzeitiger Kostenreduzierung
  
- Bereitstellung einer
  - modularen
  
  - skalierbaren
  
  - interoperablen Lösung



# Das Mobiltelefon als Fahrschein- und Auskunftsautomat

- Das komplette Fahrausweissortiment verschiedener Regionen wird zu jeder Zeit und an jedem Ort bargeldlos verfügbar.
- Die über Tarifgrenzen hinweg stets strukturell einheitliche Nutzerführung erlaubt den Fahrausweiserwerb ohne\* Tarifkenntnisse.
- Schnelle Verfügbarkeit flexibler Fahrpreisangebote und die Zustellung von Mitteilungen erhöhen die Kundenbindung.
- \* bzw. mit geringen Tarifkenntnissen



# Die Prozesse im mobile Ticketing



# Fahrberechtigungserwerb



# Kontrolle

1. Sichtkontrolle
  - a) Kontrolleurskurzcode
  - b) zeitabh. Codewort
  - c) Kontrollmedium
  
2. Onlinekontrolle
  
3. Offlinekontrolle
  
4. Zukünft. Barcodekontrolle





# Der Kundennutzen

## Vorteile und Nutzen aus Sicht des ÖPNV

- neue Möglichkeiten der Kundenbindung/-gewinnung; insbesondere bei Gelegenheitsfahrgästen
- Chance zum Aufbau eines Vertriebskanals, der relativ wenig Investitionen erfordert (Betreibermodell)
- mittelfristig Einsparpotenzial bei anderen Vertriebswegen durch Reduzierung der Verkaufsvorgänge beim Busfahrer bzw. Einsparungen bei der Automaten-Infrastruktur
- Imagegewinn durch Einsatz innovativer Technologie

## ... und aus Sicht des Fahrgastes

- Ticketkauf jederzeit möglich, unabhängig von der technischen Verfügbarkeit der Fahrkartenautomaten bzw. den Öffnungszeiten personalbedienter Verkaufsstellen
- Ticketkauf ohne Bargeld
- bei bereits mobil verfügbarer Fahrplanauskunft Unterstützung bei der Fahrkartenauswahl.



## Weiterer Kundennutzen

### Vorteile und Nutzen aus Sicht des ÖPNV

- die Verbesserung des Verkehrsangebotes und gleichzeitige Optimierung der eigenen Infrastruktur, somit Reduzierung der eigenen Kosten bei Qualitätserhöhung
- die Einnahmenverbesserung durch Optimierung der Fälschungs- und Manipulationssicherheit u. der Vertriebs- u. Kontrollprozesse
- die Steigerung der Einnahmen durch Senkung der Zugangshemmnisse
- kundenoptimierte Angebote (z.B. durch moderne leistungs- und zeitabhängige Tarife), so dass eine höhere Auslastung der Transportangebote erfolgt

### ... und aus Sicht des Fahrgastes

- Keine Tarifkenntnisse erforderlich
- Fahrgastorientierte Tarifangebote
- Interoperabilität



## Anfang 2007

Deutschlandweites interoperables Java- und SMS-Ticketing in 9 Regionen (Pilot des Verbandes deutscher Verkehrsunternehmen-VDV)

## 2008

Location based services - ÖPNV  
Near field communication – Das Handy und die Chipkarte wachsen zusammen





Ein Gemeinschaftsunternehmen

der Siemens Business Services GmbH & Co. OHG und der Hamburger Hochbahn AG

Präsentation anlässlich Münchner Kreis am 22.11.2006 München

Dr. Walter Leitner · · HanseCom GmbH · Weidestraße 120 b · D-22083 Hamburg

Tel.: +49-40-2 78 45-0 · Fax: +49-40-2 78 45-407 · Mobil: +49-1726725306 · E-Mail: [walter.leitner@hansecom.com](mailto:walter.leitner@hansecom.com)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit