

„Überblick zum Handy-Ticket in Deutschland?“



Werkstattgespräch „*ÖPNV goes mobile!*“

Bremen 24. Mai 2012

Klaus Dechamps



Smartphones – die mobile Chance für den ÖPNV?

Der persönliche Ticket- und Auskunftsausomat in der Tasche: bequem, mobil, flexibel

- Überall nutzbar
- Fahrplanauskunft und bargeldloser Ticketverkauf in einer mobilen Anwendung
- „Einmal anmelden - überall fahren“
 - Einheitliche Bedienung
 - Unterschiedliche Regionen u. Tarife
- Aktuelle Fahrplaninformationen für unterwegs (z.B. Echtzeit)



Das Handy im Vertrieb des ÖV

In vielen Regionen und Projekten wird inzwischen das Handy als Vertriebsmedium genutzt*)

- SMS HandyTicket: myHandyTicket - Osnabrück
- Java, iPhone, Blackberry und Android HandyTicket: Cubic - RMV, Mannheim und Karlsruhe
- Java, iPhone und Android HandyTicket: easy.GO – Leipzig
- iPhone und Android HandyTicket: EosUptrade - Stuttgart
- SMS, Java, iPhone, Blackberry, Windows Mobile und mobiles Internet HandyTicket: HandyTicket Deutschland (aktuell 20 Regionen als Projektpartner)
- MMS, iPhone und Android HandyTicket: DB AG
- Fahrterfassung (CheckIn / CheckOut): z.B. Projekt Touch&Travel

**) Aufstellung evtl. nicht vollständig*

Die Teilnehmer des Systems HandyTicket Deutschland



- Aktuell 20 Regionen
- In diesen leben knapp 30 Millionen Bürgerinnen bzw. Bürger



Nutzungsmöglichkeiten bei HandyTicket Deutschland

Java Programm



iPhone App



mobiles Web



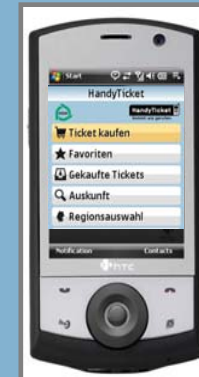
Android App



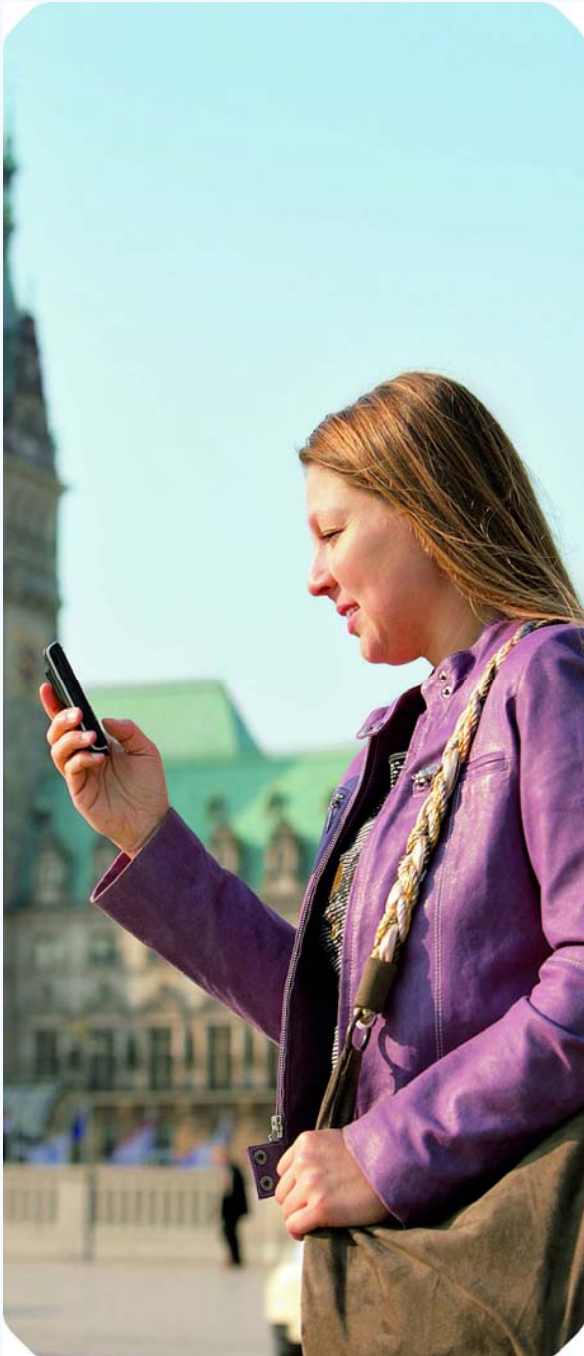
Blackberry App



Windows Mobile App

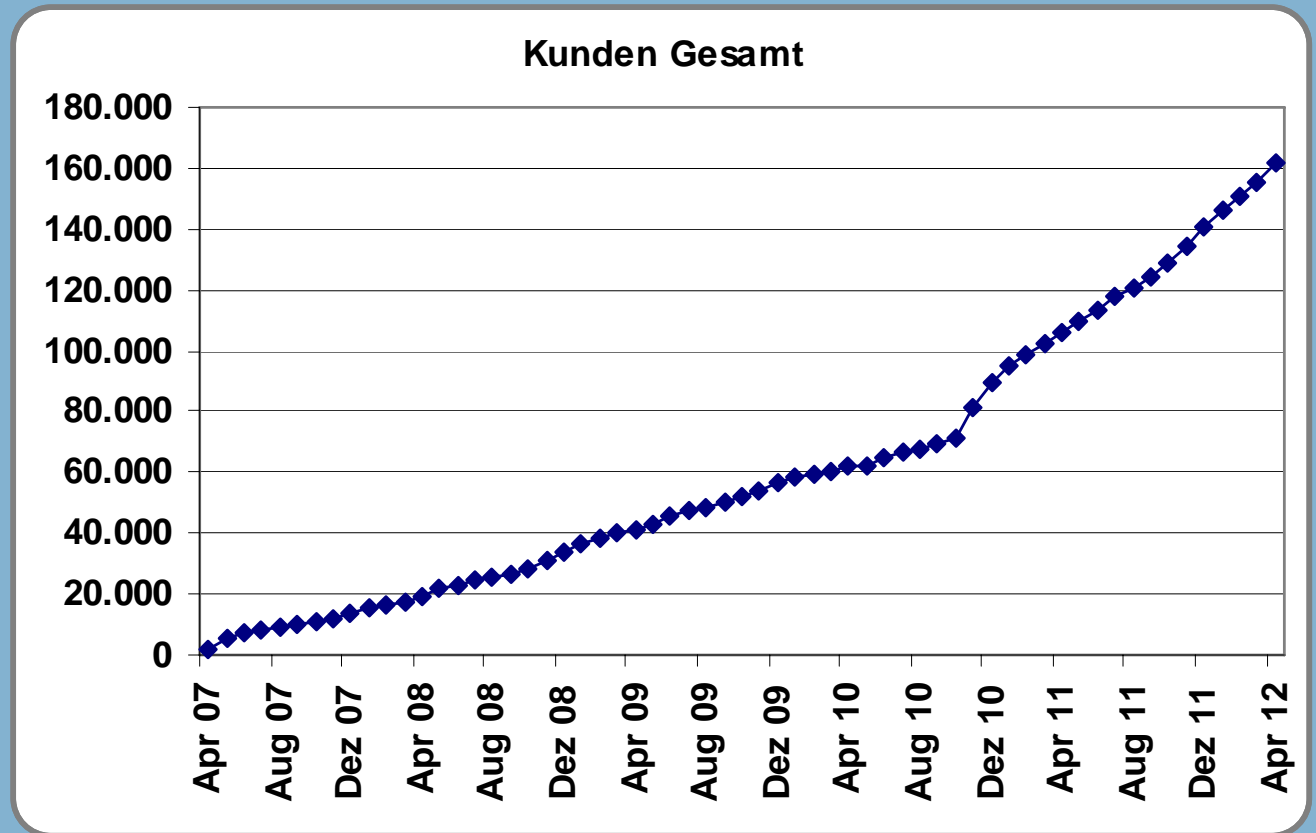


- In einigen Regionen als lokale Ergänzung auch noch als SMS-Ticket



Neukunden HandyTicket (HandyTicket Deutschland - kumuliert)

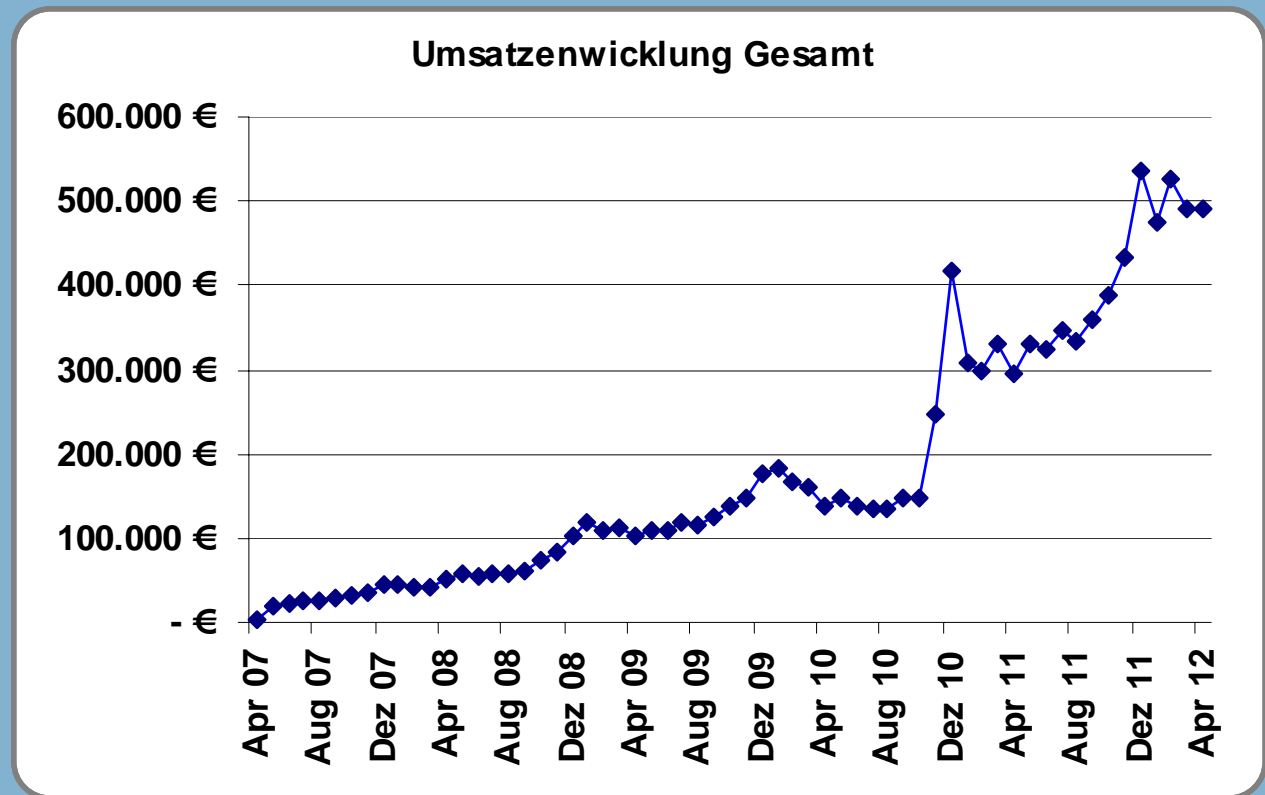
■ Gesamt Kunden: 160.000
(Stand 30.04.2012)





Umsätze je Monat (HandyTicket Deutschland - kumuliert)

- Gesamtumsatz: 10.900.000 €
(Stand 30.4.2012)



Durchschnittsumsatz je Ticket: 2,77 €



Status - 1

- **Kundenzufriedenheit:**
Hohe Globalzufriedenheit der Nutzer; z.T. Wunsch nach Ausweitung Sortiment bzw. Gebiet.
- **ÖPNV Nutzung:**
HandyTicket gibt Anreiz zu häufigerer ÖPNV-Nutzung (Abbau Hemmschwellen).
Ferner werden auch neue Kundengruppen für den ÖPNV gewonnen.
- **Imagegewinn durch Innovation:**
Positives Feedback von allen Seiten.
- **Bereitschaft zur Weiterempfehlung:**
83% der Nutzer geben in einer Marktforschung an das HandyTicket System weiterempfohlen zu haben.

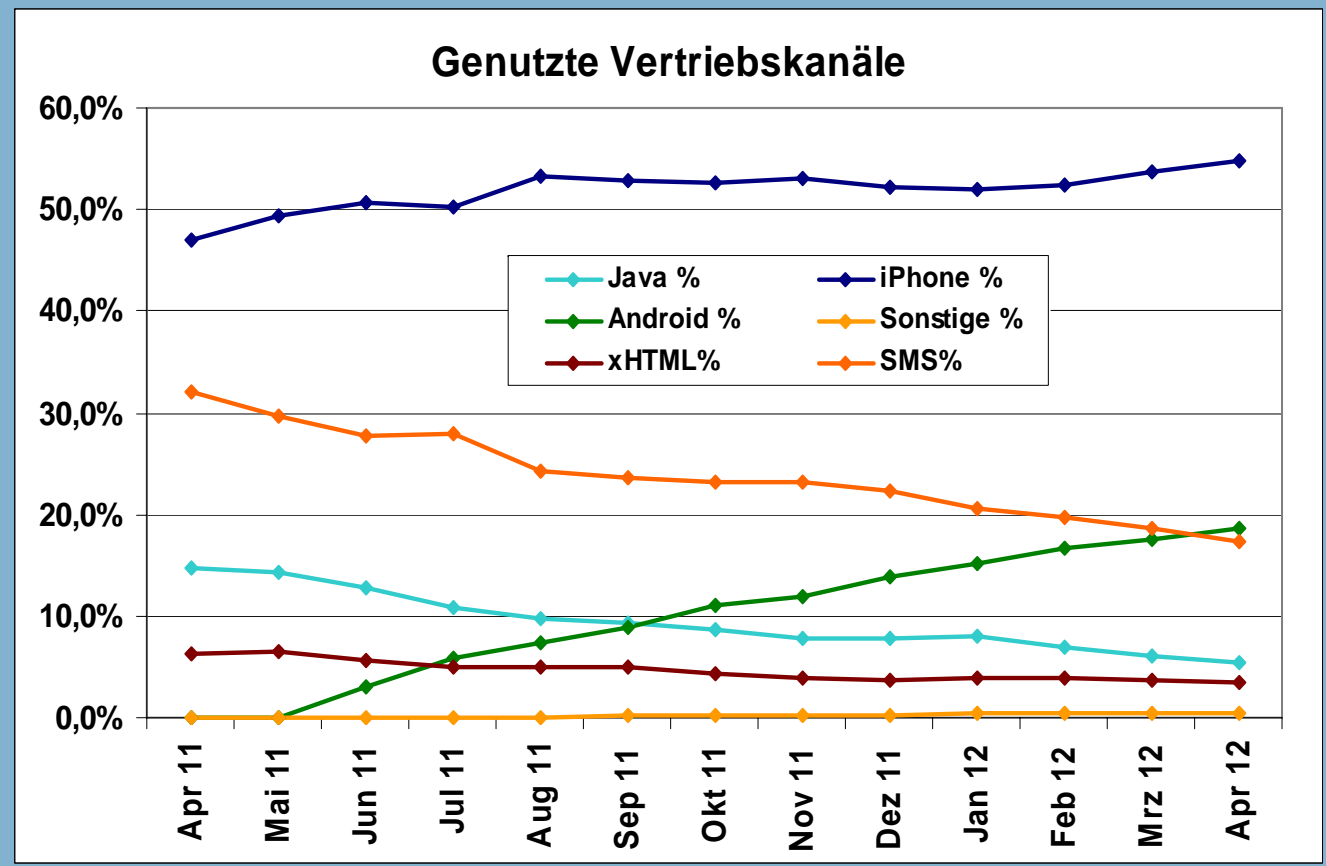


Status - 2

- **Interoperabel:**
Einzigartiges überregionales System, einmal anmelden – bei allen Partnern fahren.
- **Einheitliche Kundenschnittstelle:**
Eine Applikation mit einem universellen Tarifmodell, welches die ÖPNV-Tarife der Partner und über 500 Produkte beinhaltet.
- **Nutzung von Synergien:**
Große Anzahl der Partner schafft Synergien.
- **Breite technische Basis**
 - Java, iPhone, Andoid, Blackberry und Windows Mobile App gemeinsame Basis aller Partner.
 - SMS Variante als regionale Ergänzung wo sinnvoll bzw. gewünscht mit verschiedenen Bestellmöglichkeiten (Anruf, SMS und WEB).



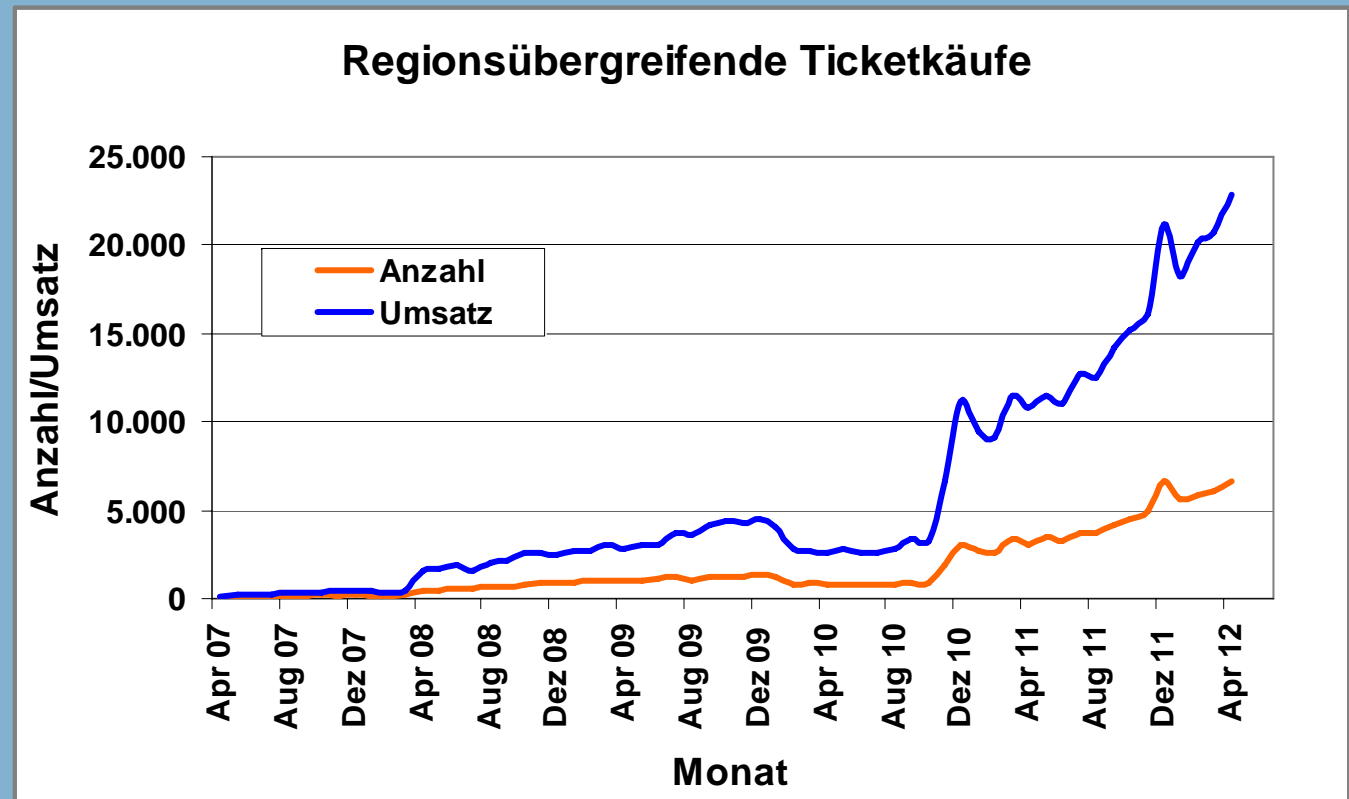
Vertriebskanäle in Zahlen (HandyTicket Deutschland)





Überregionale Ticketkäufe (HandyTicket Deutschland - kumuliert)

- Interregionale Käufe April 2012: 4,65 %
(bezogen auf den Umsatz)





Chance oder Risiko?

- „Handygesellschaft“
- Sehr dynamischer Handymarkt als neue Herausforderung für den ÖPNV
- Geräteauswahl des Kunden erfolgt nicht anhand des ÖPNV
- Fahrplaninformation und Ticketkauf am Smartphone mit neuen Möglichkeiten
- Frühzeitig Erfahrungswerte sammeln

Tipps:

- Gemeinsam Handeln – Synergien und Erfahrungen nutzen
- Dynamisch - aber nicht hektisch
- Weiter Hemmschwellen abbauen
- Standards nutzen und definieren



Weitere Standardisierung

- **Einmal anmelden – überall fahren**
(systemübergreifende Interoperabilität)
 - Standard-Schnittstelle zwischen den verschiedenen HandyTicket Systemen
- **Kauf auch aus anderen mobilen Applikationen**
 - Standard-Schnittstelle zwischen den Applikationen
- **Single Sign-in**
(einmal anmelden)
 - Einmal anmelden genügt für die Nutzung der verschiedensten Vertriebs- und Kommunikationskanäle (z.B. Ticket zum ausdrucken und HandyTicket)



**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit**