

Digitaler Ticketverkauf vs. Ticketautomaten?

In Zeiten der Digitalisierung stellen sich viele Fragen neu. Heute gilt es bereits als eine Binsenweisheit festzustellen, dass sich nicht nur unser berufliches Umfeld ändert, sondern ganze Prozesse, Abläufe und Gewohnheiten in unserer Gesellschaft.

ICA baut seit über 30 Jahren Dienstleistungsautomaten; seit fast 20 Jahren Ticketautomaten für den ÖPNV und SPNV. Hört man den Diskussionen zum Thema Vertriebstechnik in der Branche aufmerksam zu, so werden mindestens zwei Kernaussagen deutlich:

1. Ticketautomaten wird es weitergeben
2. Digitale Vertriebswege im Ticketing, insbesondere mobile Apps, entwickeln sich rasant.

Ist das ein Widerspruch? Offenbar nicht. Gute Automatenstandorte generieren gute Umsätze und nicht alle im Markt befindlichen Verkaufsasss lösen aufgrund ihres Erfolgs Begeisterung aus – Kosten dagegen schon. Daher muss man beide Punkte etwas näher beleuchten. Verkaufsasss schießen wie Pilze aus dem Boden. Aber ist der „multi channel“ oder doch eher „one channel“ Ansatz der richtige? Eine Frage unter vielen.

Ticketautomaten müssen sich einfügen in das Vertriebsportfolio aller Vertriebswege und zwar integriert.

Eine wirkliche Vereinfachung für den Fahrgast ist erst die nächste Evolutionsstufe: die Verknüpfung von Ticketautomaten mit Mehrwertdiensten wie Google Maps zur Standort- und Zielortbestimmung. So kann der Fahrgast seinen Zielort auf einer Karte auswählen und bekommt direkt Vorschläge für

das korrekte ÖPNV-Ticket. Die Bedienung funktioniert analog zu Smartphones und Tablets über Multitouch. Der entscheidende Vorteil für die Verkehrsunternehmen: durch einfache und intuitive Bedienung unterstützt der Ticketautomat das Unternehmen bei dem Weg hin zu einem noch moderneren Mobilitätsunternehmen. Durch die zusätzliche Möglichkeit, Informationen zu Sehenswürdigkeiten und direkt Eintrittskarten hierfür zu verkaufen, wird der Ticketautomat zum ersten Anlaufpunkt in einer modernen Stadt. Verkehrsunternehmen erhalten so Zugriff auf mehr Fahrgäste und Einnahmen durch Kooperationen mit städtischen und kulturellen Einrichtungen.

ICA gilt bis dato als Spezialist für Ticketingsysteme basierend auf Automaten. Mit dem ICA System „Ticketing inside“ erweitert sich das Produktportfolio. Aufmerksame Besucher der letzten Innotrans im September 2018 werden auffällige Veränderungen am ICA-Stand registriert haben.

ICA wird in Kürze die ersten Webshops inkl. Verkaufsasss am Markt platzieren. Erste Aufträge sind im Haus. Mit einem konzentrierten Investitions- und Entwicklungsschub und unter Beteiligung von einem Softwarepartner wird dies ermöglicht. ICA expandiert, stellt Entwickler ein und hat sich jüngst mit neuen Flächen für die Entwicklungsabteilung in Dortmund verdreifacht.

Besuchen Sie uns auf der UITP in Stockholm (**Stand A4094**), besuchen Sie unseren Info-Stand auf der VDV-Jahrestagung in Mannheim; lassen Sie uns darüber reden.

ICA Traffic GmbH, Jörg Metzger

Tel.: +49 231 91 70 44 0, www.ica.de

