

# Touch&Travel Immer dabei, immer flexibel.



# Agenda



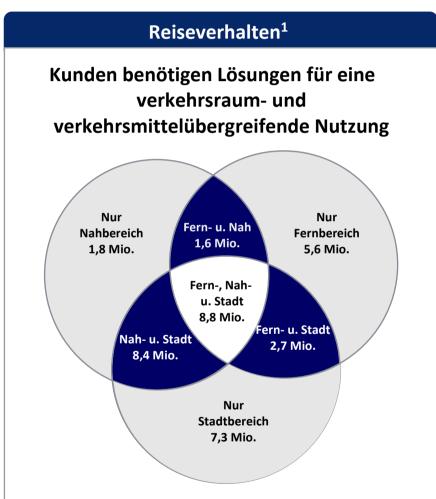
1 Touch&Travel – Das Konzept

Touch&Travel – Das Geschäftsmodell

3 ) Touch&Travel – Raum für Fragen

# Mit der Abbildung von Mobilitätsketten können Zugangs-hemmnisse zum Nah- und Fernverkehr gesenkt werden





# Guelle: Melaitantage ich mit Mindestnutzung von 4x pro

### Herausforderung Mobilität

- 36 Mio. Personen, d. h. 56 % der deutschen Bevölkerung, nutzten den Nah- und Fernverkehr im Jahr 2009 mit mind. 4 Reisen pro Jahr
- Potenzielle Kunden sehen nach wie vor in Mobilitätsgründen ein großes Nutzungshemmnis
- Mobilitätsgründe umfassen in erster Linie Informationsaufwand, Zugang zum "System Bahn", Flexibilität am Zielort sowie den Organisationsaufwand
- Die strategische Stoßrichtung fokussiert auf den Abbau dieser Zugangshürden durch:

Intelligente Verknüpfung von Information, Buchung und Abrechnung von verkehrsraum- und

verkehrsmittelübergreifenden Mobilitäts-

# Touch&Travel ist Ihr Ticket für Bus & Bahn



Verkehrsmittel- und verbundübergreifendes Reisen, ganz ohne Tarifauswahl. Mit der Touch&Travel-App einfach Fahrtbeginn und Fahrtende bestätigen und der Preis wird automatisch am Ende der Fahrt berechnet.









### **Anmelden**

- Einmalige Registrierung
- Eine der Anmeldearten wählen und Fahrtantritt bestätigen

#### **Fahren**

- Bei der Kontrolle ist das Mobiltelefon stets griffbereit
- Einfach Umsteigen

### Abmelden

- Aussteigen und eine der Abmeldearten wählen
- Der Preis wird angezeigt

# Mobilitätsrechnung

- Fahrtenübersicht auf der Webseite mit Details einsehen
- Monatlich wird bequem per Lastschrift
   abgerechnet

# Die Verbreitung von mobilen Services bietet Vorteile für Kunden und Unternehmen



# **Entwicklung mobile Services**

Die hohe Verfügbarkeit von Smartphones unterstützt die Entwicklung von mobilen



- Stetiges Wachstum in der Verbreitung von Smartphones
- NFC wird an Bedeutung gewinnen
- Ein Kunde erwirbt Ø alle 2 Jahre ein neues
   Handy

#### Vorteile für Kunden

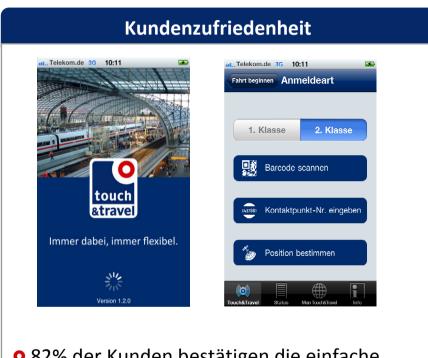
- Geringe Nutzungsbarrieren
- Ein Gerät für alle Services Information, Navigation, Buchung
- Ein gewohnter und flexibler Zugang

# Vorteile für Verkehrsunternehmen / -verbünde

- Geringe Vertriebskosten
- Elektronische Kontrolle
- Möglichkeiten zum Marketing

# Die aktuellen Ergebnisse bestätigen die Marktfähigkeit und Attraktivitätssteigerung im Nah- und Fernverkehr





- 82% der Kunden bestätigen die einfache Nutzung
- 90% kommen gut mit Touch&Travel zurecht
- Bereitschaft zu Mehrreisen in allen Nutzersegmenten (Fern, Nah- wie Stadtreisende)

# **Aktuelle Ergebnisse**



- ~22.500 Kunden und bis zu 1.000 Fahrten am Tag
- 40% der Kunden tätigen ihre erste Fahrt direkt nach der Registrierung
- 75% besitzen eine BahnCard
- 33% geschäftliche Nutzung

# Der Kunde ist flexibel und wählt aus vier An- und Abmeldearten



### **Position bestimmen**



- Mobiltelefon nimmt eine Ortsbestimmung vor
- Touch&Travel-System steuert entsprechende

#### Haltestellen zu

# NFC, Barcode und Kontaktpunkt-Nummer











- 2437881
- NFC-Chip, Barcode und Kontaktpunkt-Nummer enthalten ID's zur Haltestellenidentifikation
- Kontaktpunkte sind an Fahrscheinautomaten, Entwertern, Fahrplänen und / oder Haltestellenmasten angebracht

# Die Kontrolle über NFC und Barcodes ist standardisiert und schafft Synergien zu anderen eTicketingverfahren







### **Kontrolle und Routenfindung**

- Kunde zeigt sein Mobiltelefon vor. Zur besseren Handhabung kann der Kunde sein Mobiltelefon an den Kontrolleur übergeben.
- Mittels NFC liest das Kontrollgerät die KA<sup>1</sup>konformen Anmeldedaten vom Mobiltelefon aus
  und schreibt einen Kontrolldatensatz auf die SIM
  Karte.
- Die Fahrausweiskontrolle erfolgt durch Scannen des Kontrollbarcodes (UIC-und VDV-Standard). Die Anmeldedaten werden entschlüsselt und auf dem Kontrollgerät angezeigt.
- Sicherheitsfeatures wie Logo und Lauftext ermöglichen auch eine valide Sichtkontrolle.
- Für die Routen- und Preisberechnung erfolgt eine Standortbestimmung über das Mobilfunknetz
- Möglichkeiten z. B. über Location Based Services

# Der modulare Aufbau des Touch&Travel-Systems schafft Zukunftssicherheit



# Flexibel anpassbare Eingangskanäle

Erfassung<sup>1</sup>:









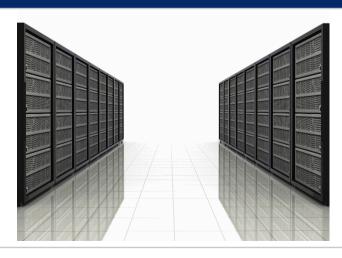
**Kontrolle:** 





# Leistungsfähiges Hintergrundsystem

- Routenberechnung und Bepreisung
- Datenverwaltung
- Kundenbetreuungsystem
- Webseite
- Endkundenabrechnung
- Geschäftspartnerabrechnung



<sup>1</sup> Nutzung "über Kreuz" (Kombination verschiedener Varianten) möglich

# **Agenda**



1 Touch&Travel – Das Konzept

2 Touch&Travel – Das Geschäftsmodell

3 Touch&Travel – Raum für Fragen

# Touch&Travel konzentriert sich auf den Bartarif für Gelegenheitskunden und Geschäftsreisende





# **Additive Preisberechnung**

# **Tarifangebote**

- DB-Tarif (Normalpreis mit / ohne BahnCard Rabatt)
- NE/SEE-Tarif
- Verbundtarife (Kurzstrecke, Einzelfahrausweise, Zusammenfassung zum Tagesticket<sup>1</sup>)

# Berechnungslogik:

- Es wird der jeweils gültige und anwendbare Tarif(e) berechnet.
- Bei tarifgrenzüberschreitenden Fahrten gilt die Regel gemäß den Beförderungsbestimmungen "verkehrsüblicher Weg im Eisenbahntarif".

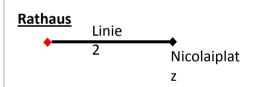
# Der Vereinnahmer kann auf Basis Haltestelle, Linie bzw. Tarifprodukt festgelegt werden



Für die Fahrgeldeinnahmen ist eine Festlegung zur Einnahmezuscheidung durch den/die Partner zu treffen.

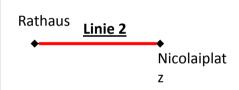
Die Optionen können dabei innerhalb eines Geltungsbereichs kombiniert werden.

### **Option 1: Haltestelle**



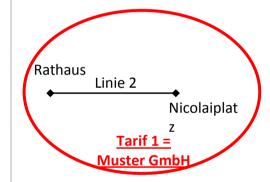
- Die Ticketeinnahme geht an den Betreiber der Haltestelle Rathaus.
- Die Anmeldehaltestelle bestimmt den Vereinnahmer.

### **Option 2: Linie**



- Die Ticketeinnahme geht an den Betreiber der Linie 2.
- Der Vereinnahmer wird anhand der ersten genutzten Linie ermittelt.<sup>1</sup>

# **Option 3: Tarifprodukt**



- Wenn, Tarif 1" verkauft wird, dann geht die Ticketeinnahme an die "Muster GmbH".
- Der Vereinnahmer wird anhand des Tarifprodukts ermittelt.

1 Im Parallelverkehr kann es in der Routenermittlung zu Überschneidungen der genutzten Linie führen, daher tw. keine eindeutige Bestimmung möglich.

# Das Geschäftsmodell ist einfach und transparent



#### **Partner**

- **Ein** zentraler Vertragspartner stellt die Qualität der Touch&Travel-Leistungen sicher
- Steht für Forderungsausfälle ein

# Handling

- Ein Kundenvertragspartner
- Kundenprozesse und Dienstleistungen aus einer Hand

# Kundenansprache

- Die Registrierung erfolgt auf der Touch&Travel-Webseite
- Partnerschaftliche Kommunikation zum Kunden z. B. Newsletter

#### Marke

- Touch&Travel ist eine eigenständige Marke
- Einbindung des Vertriebspartners durch Co-Branding

# Leistungen auf dem Weg zur Integration



# Leistungen Verkehrsunternehmen / -verbünde

- Bereitstellung der jeweils gültigen Fahrplan,
   Tarif- und Produktdaten
- Anschaffung und Wartung der Kontaktpunkte



Beispiel: Aufklebevariante ca. 5 Euro, vandalismusresistent und biegsam

- Information von Kontroll- und Servicepersonal
- Genehmigung des Touch&Travel-Tarifs
- Operatives Marketing

# Leistungen Touch&Travel

- Systemische Bereitstellung des Touch&Travel- Verfahrens und Integration der Tarif- und Produktdaten
- Kundenverträge, -information, -abrechnung und -betreuung
- Geschäftspartnerabrechnung inkl.
   Übernahme von Forderungsausfällen
- Unterstützung bei der technischen Einführung durch einen Einführungsmanager
- Partnerschaftliches Marketing

Touch&Travel-Nutzungsentgelt

- Zahlung einer Provision von 6,9 %¹ auf die Touch&Travel-Einnahmen
- Mögliche Reduzierung bis auf 3,9 % durch einnahmebasierte Provisionsstaffel

# **Agenda**



Touch&Travel – Das Konzept

2 Touch&Travel – Das Geschäftsmodell

3 Touch&Travel – Raum für Fragen







# Raum für Fragen



# **Kontakt**

Birgit Wirth

DB Mobility Logistics AG
Jürgen-Ponto-Platz 1, 60329 Frankfurt am Main

Telefon: 069 265-17716

E-Mail: Birgit.Wirth@deutschebahn.com