



Account-Based Ticketing

Kontobasierte Fahrtberechtigungen für schlanke Prozesse und einfaches Ticketing im ÖPNV



- Kostengünstig für Verkehrsbetriebe, komfortabel für Kunden
- Fahrtberechtigungen direkt im Konto (Account) des Kunden im Hintergrundsystem hinterlegt
- Ticketing so einfach wie kontaktloses Bezahlen mit Smartphone, Bank- oder Kreditkarte
- Nutzbar mit oder ohne Kundenregistrierung – dank integrierter Bezahlungsfunktion und On-the-Fly-Account-Generierung
- Automatische Preisberechnung, Abbuchung und Rechnungsstellung im Hintergrundsystem
- Mehr Umsatz mit Gelegenheitsfahrern und günstige Chipkartenausgabe an Abo-Kunden, die Flexibilität schätzen
- Zukunftssicher und bedarfsgerecht erweiterbar durch modularen Aufbau
- Keine Kenntnis der Tarife nötig, einfacher Zugang zum ÖPNV für jeden Kunden

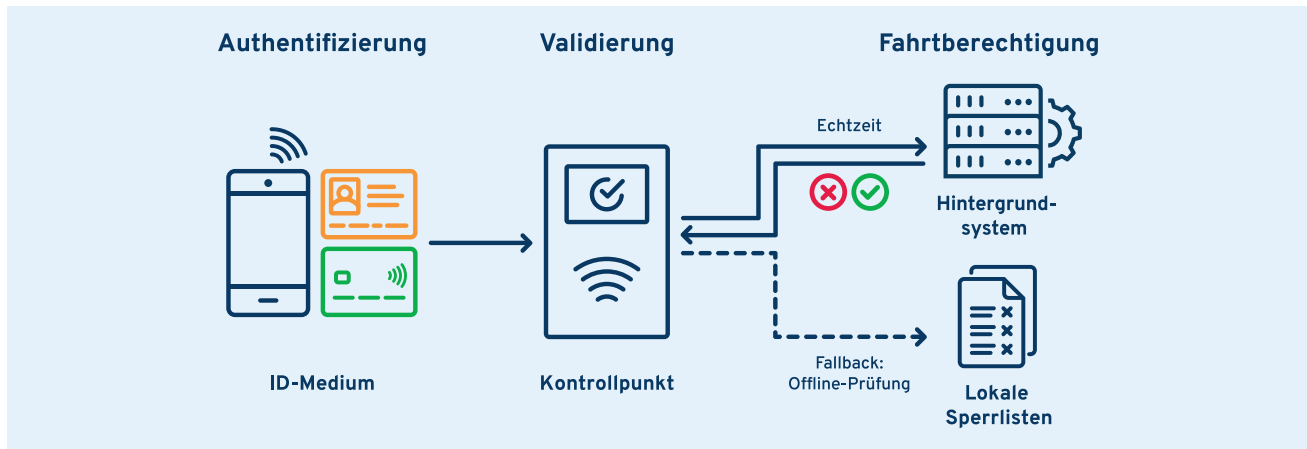
Vereinfachtes Ticketing – flexible Fahrten

Account-Based Ticketing (ABT) vereinfacht die Tarifstruktur – einfach einchecken und am Ziel wieder auschecken. Verkehrsbetriebe berechnen dem Kunden dank Best-Pricing (Fare Capping) automatisch den jeweils günstigsten Fahrpreis, ob Einzelfahrt, Tagestour oder tägliche Fahrten zur Arbeit. ABT sorgt für zufriedene Kunden, denn die müssen sich keine Gedanken um Tarifzonen oder das richtige Ticket für ihr Fahraufkommen machen. Weil Kunden spontan ein- und aussteigen können, sinkt die Hürde insbesondere für Gelegenheitsfahrten und erschließt den Verkehrsunternehmen neue Zielgruppen und damit zusätzliche Umsätze.

Gleichzeitig sinken die Kosten für Abokarten. Für Abokunden genügt die Ausgabe simpler ID-Karten statt smarter und teurer Chipkarten. Die Fahrtberechtigung kann im zugeordneten Konto jederzeit pausiert und reaktiviert werden. Das Hintergrundsystem bündelt im Konto des Kunden (Account) alle Fahrten und rechnet sie ab. Die Buchungen und Preiskalkulationen sind für den Kunden wie auch für das Verkehrsunternehmen jederzeit transparent. Bei Verlust der ID erlischt die Fahrtberechtigung nicht, sondern gilt weiterhin: die Fahrtberechtigung ist dem Konto zugeordnet und nicht auf einem beweglichen ID-Medium gespeichert.

Schlanke Prozesse durch Account-Based Ticketing

Automatisches Pricing, Abrechnung und Auswertung vereinfachen die Vertriebsprozesse, senken die Kosten im Kundenservice und lassen Rückschlüsse auf das Nutzungsverhalten und damit eine bessere Planung der Verkehrsangebote zu.



EMV-, ID- und Account-Based Ticketing

Die Fahrtberechtigung des Kunden ist bei Account-Based Ticketing nicht auf Papier gedruckt oder auf einer Karte gespeichert, sondern mit einem Kundenkonto im Hintergrundsystem verknüpft. In der Regel nutzt der Kunde eine ID, die er an ein Lesegerät hält, während die Zahlungsmethode im Konto hinterlegt ist.

Eine einfachere Variante ist das EMV-basierte Ticketing, bei dem es sich um eine kontaktlose Zahlungsmöglichkeit handelt. Im Open-Loop-Verfahren können Kunden bequem mit ihrer Wallet-App auf dem Smartphone oder einer Kredit- oder Bankkarte bezahlen, ohne dass sie dafür ein Konto beim Verkehrsbetrieb haben müssen. Auch beim ID-based Ticketing kann das Identifikationsmedium als Zahlungsmittel

dienen: entweder im Open-Loop-Verfahren oder via Closed Loop mit einer Karte des Verkehrsunternehmens. ID-based Ticketing und EMV-Ticketing ergänzen ABT somit optimal um komfortable Zahlungs- und Authentifizierungsoptionen.

Alles aus einer Hand – von Hardware bis Software

Account-Based Ticketing setzt auf gut abgestimmte Hardware und Software für die Ausstellung und Validierung von Fahrtberechtigungen in Echtzeit. Validatoren in den Fahrzeugen lesen die ID des Kunden aus und kommunizieren mit dem Konto im Hintergrundsystem, um Tickets auszustellen und Fahrten automatisch abzurechnen. Mit einer maßgeschneiderten Lösung von INIT und HanseCom, einem 100% Tochter-Unternehmen der INIT-Gruppe, können Verkehrsunternehmen auf umfassendes Know-how und Projekterfahrung mit Account-Based Ticketing-Systemen vertrauen. Die INIT-Validator und das Vertriebshintergrundsystem von HanseCom haben sich in zahlreichen Projekten weltweit bewährt. Profitieren Sie von gut abgestimmten Prozessen, zufriedenen Kunden und steigenden Umsätzen.

