

AMCON INSIDE

AUSGABE 01//2020

UFHO-Entwicklungsschmiede:

// Ticketprüfung und
EBE-Erfassung 2

Kooperation auf Augenhöhe:

// Smarte Kundenterminals 4

Typisch AMCON:

// Engagiert in der Region 7

AMCON VERSORGT BVG MIT KUNDENTERMINALS FÜR PILOTPROJEKT

BARGELDLOS UND DIGITAL

Seit Ende Februar ist die UFHO-Software für den Modellversuch der BVG auf den ersten der geplanten 20 mobilen Fahrausweisautomaten auf der Straßenbahnlinie M5 im Einsatz. Gemeinsam mit dem Hardwarehersteller Pyramid Computer hat AMCON ein innovatives Produkt entwickelt, das die Berliner Fahrgäste überzeugen soll. Über einen 32"-geneigten Touchscreen kann das neue Kundenterminal optimal bedient werden und ist auch bei starker Sonneneinstrahlung gut lesbar. Die Bezahlung der Fahrscheine erfolgt bargeldlos. Neben den Automaten in den Straßenbahnen können die neuen Kundenterminals zu Beginn des Modellversuchs auch vor dem Kundenzentrum der BVG am Alexanderplatz genutzt werden.

PILOTPROJEKT UNTERSUCHT DIE ANFORDERUNGEN AN DIE VERTRIEBSTECHNIK DER ZUKUNFT

In dem Projekt der BVG geht es um einen 18-monatigen Modellversuch für mobile Fahrausweisautomaten, die in ausgewählten Straßenbahnlinien der BVG eingesetzt werden. Dabei liegt der Fokus auf der Identifikation von Anforderungen an die Vertriebstechnik.

„Die Inbetriebnahme der Kundenterminals in Berlin ist für unser Unternehmen ein weiterer Meilenstein auf dem Weg zum Komplettanbieter. Wir sind stolz, dabei zu sein und gespannt auf die Resonanz der Fahrgäste,“ sagt Darius Rauert.



TICKETPRÜFUNG UND EBE-ERFASSUNG BEI NATIONAL EXPRESS

UFHO-SYSTEM AUF DEM ALMEX MOBILE POS SORGT FÜR ÜBERSICHTLICHE KONTROLLE



DER WEG ZUM EIGENEN KONTROLLSYSTEM VON NATIONAL EXPRESS MIT AMCON

Als National Express die neuen RRX-Linien übernommen hat, stand das Unternehmen vor der Frage, ob sie die Kontrollen selbst durchführen oder diese Aufgabe fremdvergeben wollen. Für die bestehenden Linien gibt es langfristige Verträge mit einem externen Partner. „Wir haben intern lange überlegt, ob wir uns selbst um die Kontrollen in den Zügen kümmern sollen oder es doch lieber auslagern. Neben finanziellen Aspekten war die Nähe zum Kunden ein Hauptargument dafür, uns selbst um die Kontrollen zu kümmern. So kommen wir tagtäglich mit unseren Fahrgästen in Kontakt und können individueller auftreten“, sagt Jan Trauernicht, Leiter Marketing, Tarif, Vertrieb bei National Express. Doch bevor die Ausschreibung erfolgen konnte, mussten die Anforderungen an die Kontrolllösung festgelegt werden.

ANFORDERUNGEN AN DAS NEUE MOBILE KONTROLLSYSTEM

„Für uns war es wichtig, dass wir den Kontrollprozess so weit wie möglich digitalisieren. Schichtabschlüsse der Fahrgastbetreuer sollten nicht mehr auf teurem Fahrscheinpapier ausgedruckt werden und damit unsere Aktenschränke füllen. Außerdem gibt es auf unseren Linien eine große Vielfalt an unterschiedlichen Tarifgebieten und Ticketsorten. Ob eTickets nach VDV-KA oder Barcodes – sie alle müssen ohne Probleme kontrolliert werden und sowohl Standardtickets als auch Abweichungen erfassen können“, führt Trauernicht aus. Darüber hinaus sollte es eine Schnittstelle zum Forderungsmanagement geben und die Datenübertragung schnell und zuverlässig funktionieren. Die Erfassung der Erhöhten Beförderungsentgelte (EBE) sollte möglichst schnell ablaufen und die Software in Echtzeit prüfen können, ob die Angaben der erfassten Person stimmen. Nachdem die Anforderungen definiert waren, konnte National Express die Ausschreibung für die mobile Kontrolle vorbereiten und Angebote von unterschiedlichen Anbietern aus der ÖPNV-Branche einholen. Insgesamt hat National Express 104 mobile Terminals und ein dazugehöriges Hintergrundsystem für die Verwaltung und Bearbeitung der Daten ausgeschrieben.

DER AUFTRAG GING AN AMCON

In dem Ausschreibungsverfahren konnte sich AMCON mit dem UFHO-System und dem ALMEX mobile POS durchsetzen – auch wenn die Konkurrenz groß war. „Wir hatten von Anfang an ein sehr gutes Gefühl als wir in Gesprächen zusammensaßen und die Lösung hat uns überzeugt. Da wir hier über ein sehr langfristiges Projekt sprechen, war es uns von Anfang an wichtig, dass es auch menschlich passt. AMCON hat das alles erfüllt und am Ende hat auch das gute Bauchgefühl entschieden“, sagt Trauernicht. Was Jan Trauernicht an der Zusammenarbeit mit AMCON besonders schätzt: „Wir arbeiten mit den Kollegen von AMCON auf Augenhöhe und schätzen die proaktive Arbeitsweise. Dank des Sachverstandes und Fachwissens im ÖPNV-Bereich ist ein agiles Arbeiten möglich.“ Verzögerungen gab es bei diesem Projekt nicht. Zwar sei es hin und wieder vorgekommen, dass sich kleinere projektinterne Etappenziele verschoben haben, allerdings wurde der Auslieferungstermin eingehalten und das Projekt fristgerecht finalisiert.

TICKETPRÜFUNG UND EBE-ERFASSUNG

50 MOBILE TERMINALS IM EINSATZ

Die ALMEX mobile POS sind an das UFHO-Hintergrundsystem angeschlossen und übermitteln die Daten in Echtzeit. Derzeit sind 50 mobile Terminals (MT) im Einsatz und bis Ende 2020 folgen weitere, wenn die Umstellung der Bestandslinien erfolgt und auch die neue RRX-Linie in Betrieb genommen wird. „Unsere Fahrgastbetreuer sind vor allem begeistert von der schnellen Datenübertragung und der geringen Ladezeit.

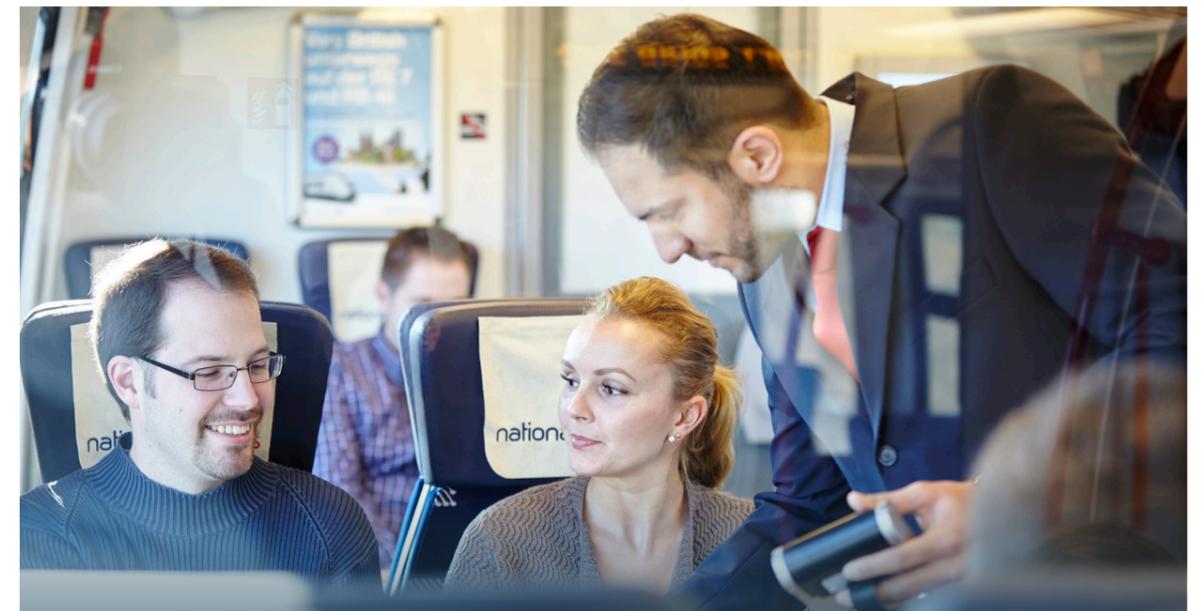
Ein weiterer, großer und zeitsparender Vorteil ist, dass keine zusätzlichen Fragen durch Klicks beantwortet werden müssen, die den Fahrgastbetreuer nur unnötig Zeit kosten“, so Trauernicht. Auch die Kontrolle der Tickets in den vielfältigen Tarifgebieten verläuft ohne Probleme. „Egal ob Barcode oder eTicket – das UFHO-System prüft zuverlässig und wir können die Daten in der Zentrale direkt weiterverarbeiten“, sagt Trauernicht. Die Software prüft in Echtzeit, ob die Angaben der Fahrgäste im Falle eines EBEs stimmen. Das HGS exportiert die

EBE direkt an den Inkassodienstleister weiter. Der Dienstleister stellt die Webseite <https://www.nationalexpress-ebe.de/> bereit, auf der die EBE aufgerufen und bezahlt werden können. Auf jedem ausgedruckten EBE befindet sich ein QR-Code, der direkt auf die Seite verweist, auf der der Fahrgast das EBE zahlen oder den Nachweis erbringen kann, dass er seine Monats- oder Wochenkarte zuhause vergessen hat. „Das ist ein großer Vorteil für unsere Verwaltung, aber vor allem auch für die Fahrgäste“, so Trauernicht.

WEITERE FEATURES DER AMCON-LÖSUNG

Auch Fahrgastzahlungen können über eine integrierte Taste in der Hardware vorgenommen werden. Wenn dem Fahrgastbetreuer das Papier ausgeht, kann er über das MT Papierrollen anfordern und verwalten.

Darüber hinaus lassen sich über die App hinterlegte Webseiten aufrufen und automatisierte Logins auf Webseiten vornehmen. So prüfen die Kundenbetreuer auch, ob es Defekte an Automaten gibt und gegebenenfalls keine EBE ausgestellt werden sollten, wenn ein Fahrgast kein gültiges Ticket vorweisen kann. Ein Vorteil der eingesetzten Lösung sei es auch, dass kaum Schulungen für das Personal notwendig waren. „Die Software ist selbsterklärend. Wir freuen uns schon auf die weiteren MTs für die anderen Linien“, sagt Trauernicht abschließend.





NEUER VERTRIEBS- UND INFOTAINMENTKANAL SMARTE KUNDENTERMINALS – AMCON IN ZUSAMMENARBEIT MIT PYRAMID

Smarte Kundenterminals mit bargeldloser Bezahlung ersetzen alte Fahrscheinautomaten. Dabei sind sie vielseitiger einsetzbar als nur für den Verkauf von Tickets. Unser Produktverantwortlicher für Vorverkaufssysteme und Automaten, Konstantin Gebel, erzählt im Interview wie man sie zusammenstellen kann und welches Potenzial die neuen Kundenterminals bieten.

Da AMCON hardwareunabhängig unterwegs ist, hast Du als Produktverantwortlicher für Vorverkaufssysteme und Automaten immer wieder mit Hardware von unterschiedlichen Herstellern zu tun. Aktuell arbeiten wir in mehreren Projekten mit den Kundenterminals der Firma Pyramid Computer, die sich sowohl mobil als auch stationär einsetzen lassen. Wie zufrieden bist Du mit den Terminals und was können sie, was die herkömmlichen Automaten nicht können?

Die Kundenterminals von Pyramid grenzen sich schon in ihrem Erscheinungsbild sehr von klassischen Fahrscheinautomaten ab. Durch den schlanken Aufbau und die reduzierte Oberfläche wirken die Terminals wesentlich moderner. Der Einsatz eines so großen Bildschirms mit Touchfunktion ist in der deutschen ÖPNV-Landschaft noch nicht weit verbreitet. Auch die rein bargeldlose Bezahlung hat aus technischer Sicht viele Vorteile. Die Automaten sind weniger stör anfällig und unser UFHO-System muss keine zusätzliche Bargeld-Komponente ansteuern, was die Bearbei-



tung im Hintergrundsystem für die Verkehrsunternehmen vereinfacht. Schön ist auch, dass wir bei diesen Terminals nicht auf Drittanbieter angewiesen sind und das komplette System selbst in der Hand haben. Ich bin sehr zufrieden mit dem Produkt und auch die Zusammenarbeit mit Pyramid verläuft reibungslos. Wir stehen in einem ständigen Austausch und arbeiten daran, das Produkt immer besser zu machen und neue Features zu implementieren, die für Verkehrsunternehmen sinnvoll sind.

Mit dem UFHO-System haben unsere Kunden viele verschiedene Einsatzmöglichkeiten und können sich die einzelnen Module je nach Bedarf

aussuchen und das Hintergrundsystem individuell zusammenstellen. Wie ist das mit den Kundenterminals? Welche Komponenten lassen sich anpassen? Kann der Kunde die Verkaufsoberflächen selbst ändern?

Wie mit einem klassischen Baukasten lassen sich die Kundenterminals nach eigenen Wünschen zusammenstellen. Sowohl die Hardware als auch die Software kann individuell konfiguriert werden. Bei der Wahl der Drucker kann sich der Kunde aus unterschiedlichen Herstellern, z. B. Epson, Nippon oder VoRi, einen Favoriten aussuchen. Auch die Papierrollenanzahl, und -Größe oder Breite kann individuell angepasst werden. Dazu kommen Funktionen,

wie Papierabschnittsverfolgung über Barcodes. Für einen unserer Kunden haben wir von Pyramid kürzlich zwei Drucker einbauen lassen – einen mit hochwertigem Fahrscheinpapier für Tickets und einen mit neutralem Papier für Belege. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl an weiteren Komponenten, die sich ändern lassen und je nach Einsatzbereich individuell konfiguriert werden. Dazu gehört die Auswahl der Farbe, eines Barcode-scanners und/oder eTicketlesegeräts, aber auch die Wahl des passenden Zahlungsverkehrsterminals. Hier gibt es für Innen- und Außenbereiche unterschiedliche Möglichkeiten. Auch im Hinblick auf Vandalismus gefährdete Außenbereiche. Als Zahlarten können mit den Providern auch Google-Pay und Apple-Pay zusätzlich zu Giro-Card und Kreditkarten freigegeben werden, da kontaktlose Leser zum Standard gehören. Mit dem Layouteditor im UFHO-Hintergrundsystem kann die Oberfläche des Automaten mit wenigen Klicks per Drag & Drop angepasst werden. Somit ist es für das Verkehrsunternehmen einfach, jederzeit zusätzliche Ticketarten aufzunehmen, beispielsweise ein Sonderticket für bestimmte Volksfeste, das nur für einen begrenzten Zeitraum verfügbar ist.

Was können die Kundenterminals noch, außer Tickets verkaufen? Welche Maßnahmen sind denkbar, um den Fahrgästen weitere Funktionalitäten zu bieten und die klassischen Fahrscheinautomaten in ihrer bisherigen Form abzulösen?

Im Prinzip ist alles möglich und denkbar, was Fahrgäste heutzutage auch mit dem Smartphone machen können, als Ergänzung haben wir noch die Druckfunktion. Das Anzeigen von Umgebungskarten ist sinnvoll, um Start- und Zielhaltestelle auszuwählen und Fahrplanauskünfte zu erhalten. Dafür können auch Open-Street-Map oder Google-Maps eingebunden werden. Es wäre auch möglich, dass ein QR-Code eingeblendet wird, den der Fahrgast mit seinem Smartphone abscreiben und sich die Routenbeschreibung direkt aufs Handy laden kann. Sofern auch die Zusammenarbeit mit anderen Verkehrsverbänden gewünscht ist, können weitere Tickets tarifgebietsübergreifend über das Kundenterminal, beispielsweise als Onlineticket, verkauft und direkt aufs Smartphone geladen werden. Gleiches gilt auch für die Zusammenarbeit mit Museen, Sehenswürdigkeiten oder anderen Attraktionen einer Stadt, von denen Tickets oder Kombitickets über das Kundenterminal verkauft werden können. Im Bus oder in der Bahn ist eine Perlschnuranzeige sinnvoll, die die nächsten Haltestellen anzeigt. Die Fläche kann zudem im Ruhemodus an Werbeträger verkauft werden und damit als zusätzliche Einnahmequelle für das Verkehrsunternehmen dienen. Auch Wettervorhersagen, Nachrichten oder sonstige Infos können mit den Fahrgästen geteilt werden. Durch die gezielte Gestaltung der Benutzerführung können sich die Fahrgäste – wie auf einem Smartphone auch – durch das Menü swipen, intuitiv ihre Fahrkarte kaufen oder sich über Fahrpläne informieren.





ROCIT PRÄSENTIERT PROTOTYPEN VOR BUSUNTERNEHMER TERFLOTH

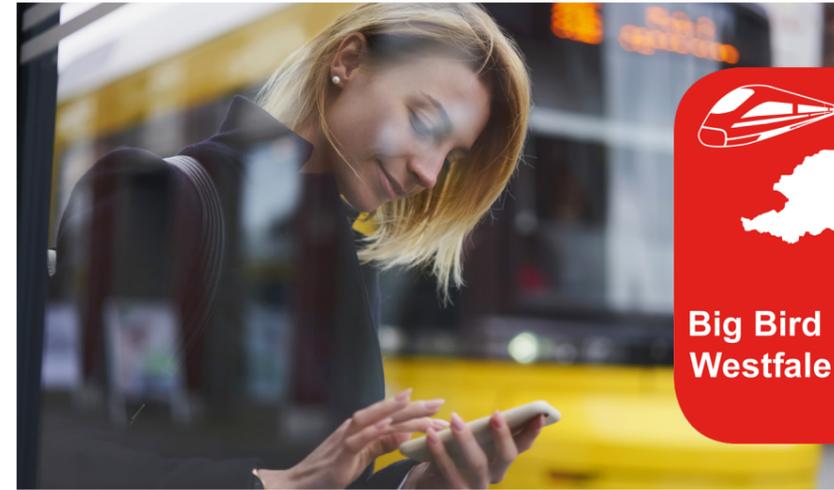
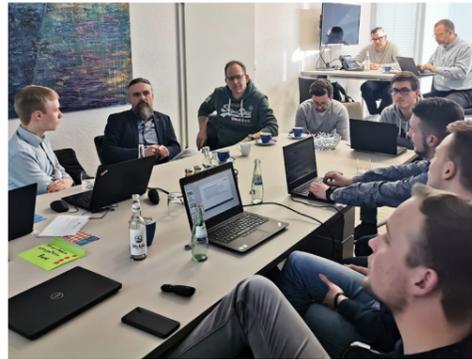
Im Rahmen einer Inhouse-Präsentation hat die Projektgruppe ROCIT den Prototypen ihrer Informationsplattform vor dem Busunternehmer Thomas Terfloth vorgestellt und sich mit ihm über Möglichkeiten und Potentiale einer solchen Lösung ausgetauscht.

Die Projektgruppe ROCIT („Real-time forecasts Optimization Concerning timetable Information of public Transport“) der Universität Oldenburg arbeitet bereits seit September 2019 an der Entwicklung eines Informationsmanagementsystems zur Optimierung der Echtzeitprognosen für den ÖPNV. Ziel ist es, Aspekte wie Pünktlichkeit, Sicherheit und Zuverlässigkeit von Bussen zu dokumentieren, damit Busunternehmer anhand der gesammelten Werte Entscheidungen treffen können, die den ÖPNV zukunftsfähig halten. Mithilfe der Informationsplattform können Werte, wie Soll- und Ist-Daten, Staus und Unfälle, das Fahrverhalten von Fahrern und das Wetter gesammelt werden, um die

Busunternehmer in ihren täglichen Entscheidungen zu unterstützen. Dabei soll das System beispielsweise Informationen liefern, welche Ersatzrouten im Falle einer Störung auf der Strecke zu welcher Tageszeit am effizientesten sind.

PROJEKTGRUPPE HOLT SICH FEEDBACK VON BUSUNTERNEHMER THOMAS TERFLOTH

Nach vier Monaten intensiver Arbeit war es dann Mitte Februar so weit, dass ein Teil der Projektgruppe ROCIT den Prototypen vor Busunternehmer Thomas Terfloth vorgestellt hat. Terfloth ist Projektkoordinator der Verkehrsgemeinschaft Emsland Süd. Als Busunternehmer weiß er genau, wo bisherige Softwaresysteme an ihre Grenzen stoßen und was aus seiner Sicht wünschenswert wäre, um die Arbeit in der Disposition zu erleichtern. Darüber hinaus waren auch Olaf Clausen, Projektleiter Alex Mut sowie die Vertriebskollegen Malte Gerber und Dirk Klingberg anwesend, die als alte Hasen in der Branche wissen, was sich die Busunternehmer wünschen aber auch wie weit die Entwicklungen in diesem Bereich auf dem Markt bereits sind. Thomas Terfloth zeigte sich beeindruckt und gab der Gruppe wertvolle Tipps für weitere Features, die für Busunternehmer interessant sein könnten. Dazu gehört auch eine Datenerhebung der Laufleistung der Busse nach GPS-Daten oder die Möglichkeit einer manuellen Eingabe von Verspätungsgründen direkt in dem System.



Big Bird
Westfalen

BIG BIRD WESTFALEN

CHECK-IN/ BE-OUT-SYSTEM FÜR DEN KREIS SOEST

Mit dem Förderbescheid über 1,6 Mio. Euro wurde der Grundstein für das Pilotprojekt „Big Bird Westfalen“ im Kreis Soest gelegt, in dem der eTarif im Regelbetrieb angeboten werden soll. Das Ziel des Projekts ist die Bereitstellung von barrierefreien und digitalen Mobilitätsketten.

Mit einem Check-In/Be-Out-System können sich Fahrgäste zukünftig über eine App auf Ihrem Smartphone an der Starthaltestelle einchecken. Der Be-Out funktioniert über vorhandene Bluetooth-Technologien in den Bussen oder über einen Assisted Check-Out, bei dem der Fahrgast die automatisch

ermittelte Endhaltestelle manuell bestätigen kann. Um eine monatliche Bestpreis-Abrechnung für Einzel-, 4er-, und Tagestickets durchzuführen, wird das UFHO-Hintergrundsystem von AMCON eingebunden. Tarifliche Grundlage ist der Westfalentarif. Das Projekt wird in den Kreisen Soest, Hochsauerland und Unna durchgeführt mit dem Ziel, Erkenntnisse für die eTarif-Synchronisation in NRW zu sammeln. Vor diesem Hintergrund wird der Testlauf auch mit Fördergeldern des Wirtschaftsministeriums NRW gefördert.

ERSTES PILOTPROJEKT MIT SEHR VIELEN BETEILIGTEN

An dem ersten Pilotprojekt dieser Art in ganz Deutschland sind viele Akteure beteiligt. Neben dem Kreis Soest, der die Projektleitung mit Unterstützung von BLIC inne hat, sind auch die Westfälische Verkehrsgesellschaft (WVG), der Regionalverkehr Ruhr-Lippe (RLG) und die Verkehrsgesellschaft Kreis Unna (VKU), der Nahverkehr Westfalen-Lippe (NWL), die Westfälische Tarifgemeinschaft (WTG), der Hochsauerlandkreis (HSK) und der Kreis Unna sowie die Unternehmen Mentz GmbH, GeoMobile GmbH und AMCON beteiligt.

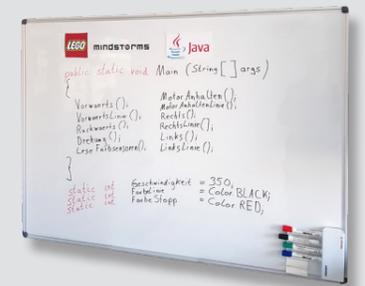


ENGAGIERT IN DER REGION: LEGO MINDSTORMS® AM CLEMENS-AUGUST-GYMNASIUM

In unserer ländlichen Region wächst vieles an Bäumen, aber leider keine Fachkräfte. Aus diesem Grund ist es uns ein großes Anliegen, schon Kinder und Jugendliche für MINT-Fächer in der Schule zu begeistern. Einige unserer Kollegen haben ebenfalls in dieser AG angefangen und sich dann für eine Ausbildung oder das duale Studium im Bereich Informatik entschieden.

Seit zwei Jahren unterstützen wir die LEGO Mindstorms®- AG am Clemens-August-Gymnasium in Cloppenburg. Unter der Leitung von Informatik-Lehrerin Ursele Meyborg treffen sich jede Woche 19 Schülerinnen und Schüler, um an den LEGO-Robotern zu basteln und sie für die RoboCup German Open in Bad Zwischenahn fit zu machen, die jedes Jahr im April stattfinden. Mit dabei sind jede Woche auch unsere Kollegen Jens und David, die die

Schüler beim Programmieren der Roboter unterstützen. „Für uns ist das eine schöne Gelegenheit den Jugendlichen auf spielerische Art und Weise den Umgang mit Software und Technik näher zu bringen. Da verzichten wir dann auch gerne zwei Stunden auf die beiden Kollegen pro Woche“, sagt Olaf Clausen.



HIER TREFFEN SIE UNS WIR FREUEN UNS AUF IHREN BESUCH

In den nächsten 6 Monaten sind wir auf folgender Veranstaltung vertreten:



22. – 25. September 2020: InnoTrans in Berlin

Auch in diesem Jahr werden wir wieder auf der ÖPNV-Branchenleitmesse im Public Transport Segment vertreten sein. Auf unserem AMCON-Messestand präsentieren wir unsere Produktneuheiten rund um das UFHO-System in den Bereichen Fahrgeldmanagement, Fahrgastinformation, Ticketing und Echtzeitkommunikation. Sie dürfen gespannt sein und können sich mit Kaffee, einer selbst gebackenen AMCON-Waffel oder einem frisch gezapften Bier stärken. Auch die Neuerungen im Bereich der stationären und mobilen Automaten zeigen, wie sich der zukünftige Ticketverkauf mit UFHO für Fahrgäste noch einfacher und intuitiver gestalten lässt.

Rechtliche Hinweise

Sie haben das Recht auf Auskunft, Berichtigung, Löschung und Einschränkung Ihrer Daten gemäß der Art. 15 bis 18 DSGVO. Näheres entnehmen Sie bitte unserer Datenschutzerklärung auf <https://amcongmbh.de/datenschutz.html>.

Ihre Daten werden von uns auf Grundlage eines berechtigten Interesses gemäß Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO zu Werbezwecken verarbeitet.

Sollten Sie keine Werbung von uns wünschen, können Sie jederzeit die weitere Verwendung Ihrer Daten zu Werbezwecken per E-Mail an datenschutz@amcongmbh.de oder postalisch an AMCON GmbH, Datenschutz, Osterstraße 15, 49661 Cloppenburg widersprechen.

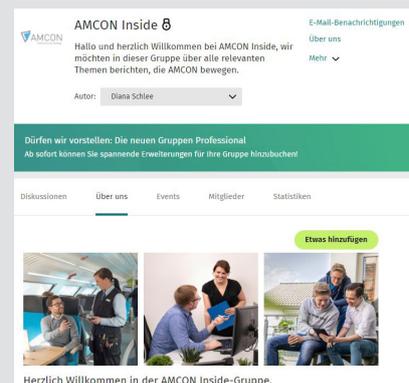


STAY TUNED AUF XING!

Bleiben Sie auf dem Laufenden und treten Sie unserer



„AMCON Inside“-Gruppe auf XING bei. Hier halten wir Sie regelmäßig über Branchennews auf dem Laufenden. Außerdem haben Sie in der Gruppe die Möglichkeit, sich mit anderen UFHO-Anwendern zu vernetzen und auszutauschen und eigene Themen anzustoßen, die Sie derzeit bewegen. Wir freuen uns auf Sie!



Wenn Sie keine weitere Ausgabe der AMCON Inside verpassen möchten, scannen Sie den QR-Code und melden Sie sich kostenfrei an.



AMCON GmbH
Osterstraße 15 | 49661 Cloppenburg
t +49 4471 91 42-0 | f +49 4471 91 42-29
info@amcongmbh.de | www.amcongmbh.de