



Der Nahverkehr wird digital: Innovationen der DB Vertrieb im digitalen Vertrieb

DB Vertrieb, Christoph Keller, digitaler Vertrieb

12. Deutscher Nahverkehrstag, 25. April 2018, Koblenz

Digitale Trends verändern die Welt rund um Mobilität fundamental – schon heute!

Transparency



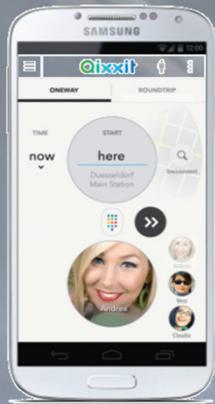
Internet of Things



Sharing



Die Mobilitätsbranche ist im Wandel



Vernetzte Plattformen
entstehen lokal,
deutschlandweit und
weltweit

Neue Mobilitätsformen
aus dem In- und Ausland
ergänzen den klassischen
ÖPNV

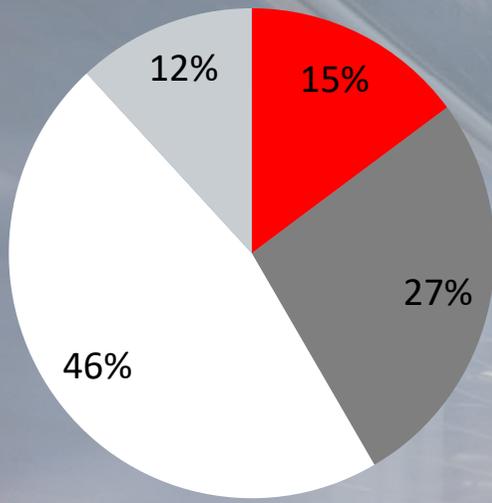
Kundenerwartungen an digitale
Angebote steigen kontinuierlich



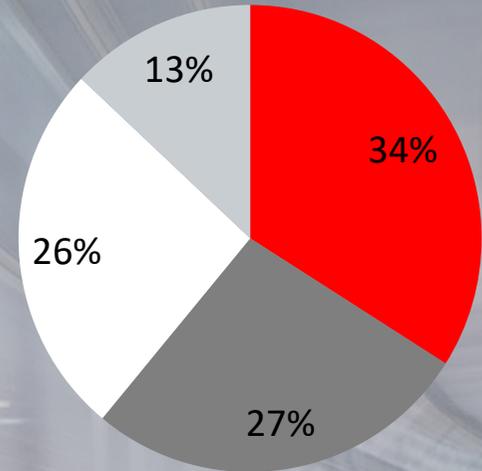
**Gemeinsam neue Wege im ÖPNV suchen
und innovative Lösungen anbieten,
um in der digitalen Welt erfolgreich zu sein.
Aus der Branche für die Branche.**

Im Vertriebskanalmix der DB zeigt sich bereits heute eine deutliche Verschiebung hin zu digitalen Vertriebskanälen

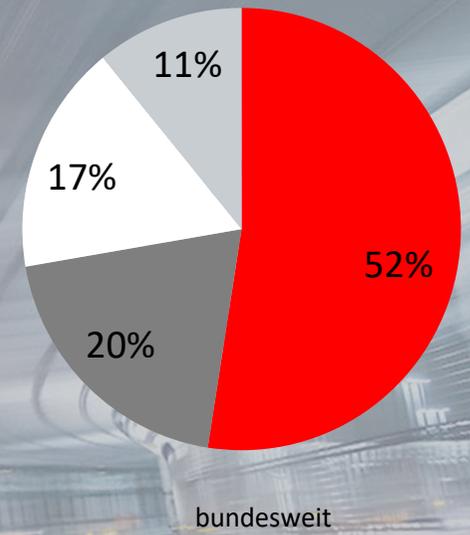
Vertriebskanalmix NV/FV 2008



Vertriebskanalmix NV/FV 2016



Vertriebskanalmix NV/FV Prognose 2021



- Internet/Mobile
- Automat
- Reisezentrum/Agentur
- Abo-Center/Sonstiges

Erfolg durch echte Relevanz



DB Navigator



Aktive Installationen
der App DB Navigator



Unique Users
des DB Navigators
im Monat



Reiseauskünfte
mobil pro Tag

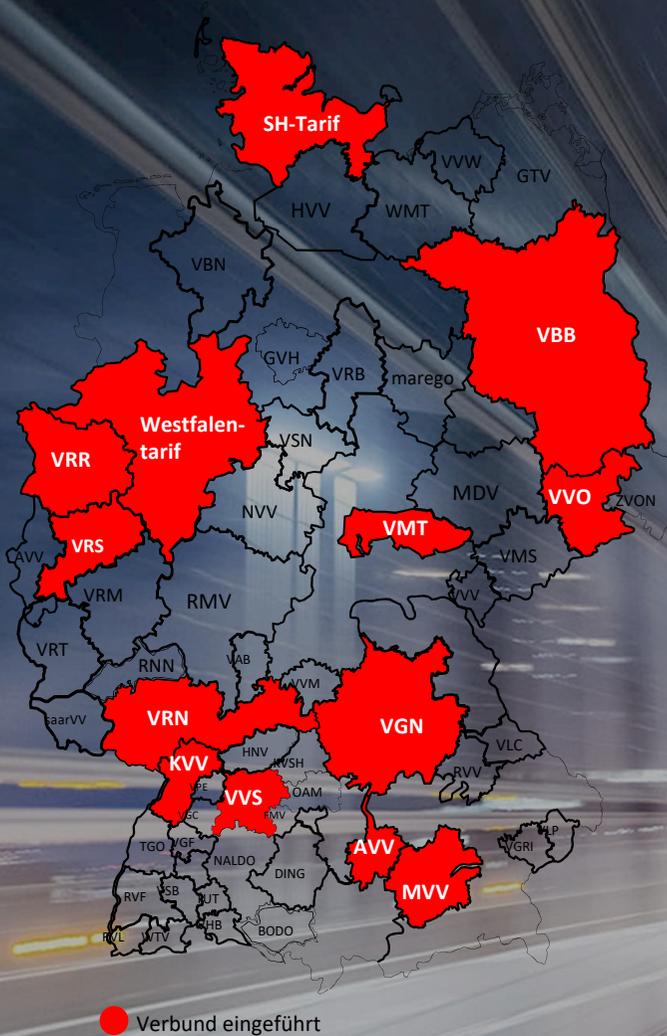


Handy-Tickets
pro Tag



Kundenverhalten verändert. Die hohe aktive Reichweite Chance für **gemeinsame Digitalisierung und Generierung von Neukunden im Nahverkehr.**

Integration von Verbänden in den DB Navigator fördert die Nutzung des ÖPNV – 13 Verbände sind bereits online

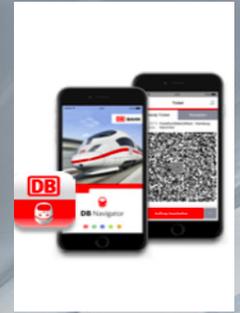


Zugangsbarrieren für den Kunden senken: **Tarifintegration** von weiteren Verbänden in 2018 adressiert weitere potenzielle **Neukunden für den ÖPNV.**

Digitalisierung Nahverkehr: einfacher Zugang zum ÖPNV für Fernverkehrskunden

Öffentlicher Verkehr wird digital

- Anschlussmobilität – insbesondere außerhalb der Heimat – ist Top-Kundenwunsch
- Smartphone ist allgegenwärtig, Handy-Ticketing ist massentauglich
- Abbau von Zugangsbarrieren steigert die Nutzung öffentlicher Mobilität

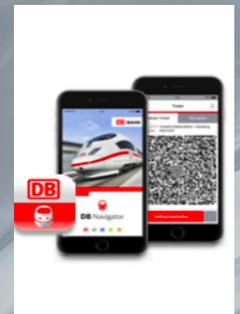


**Überregional vernetzen, lokale Verkehre fördern.
Mit dem DB Navigator vereinfacht die DB aktiv den
Zugang zum ÖPNV.
Aus der Branche für die Branche.**

Die Digitalisierung im Nahverkehr mit Vielfalt und Innovationen gemeinsam gestalten

Partner im Verbund & Entwicklung von gemeinsamen regionalen Lösungsansätzen im Nahverkehr

- Regionale Weiterentwicklung multimodaler Mobilitätsangebote inkl. „letzter Meile“
- Digitaler Reisebegleiter
- Kundenzentrierter Blick auf zukünftige Tarife und Angebote: Bartarif, eTarife, Zeitkarte und Abo
- Anwendungen mit und für „Absender Verbund“ (White Label)
- Innovationsfeld In - Out – Technologie



Vielfalt im regionalen Markt stärkt Reichweite für den ÖPNV in Summe. Zusammenarbeit & Kooperation auf Augenhöhe.

DB CiCo in Betrieb - einfach, schnell und flexibel „ticket2go“ in Baden-Württemberg

Die Partner

14 Verbände aus Baden-Württemberg
gemeinsam mit DB Regio und DB Vertrieb¹

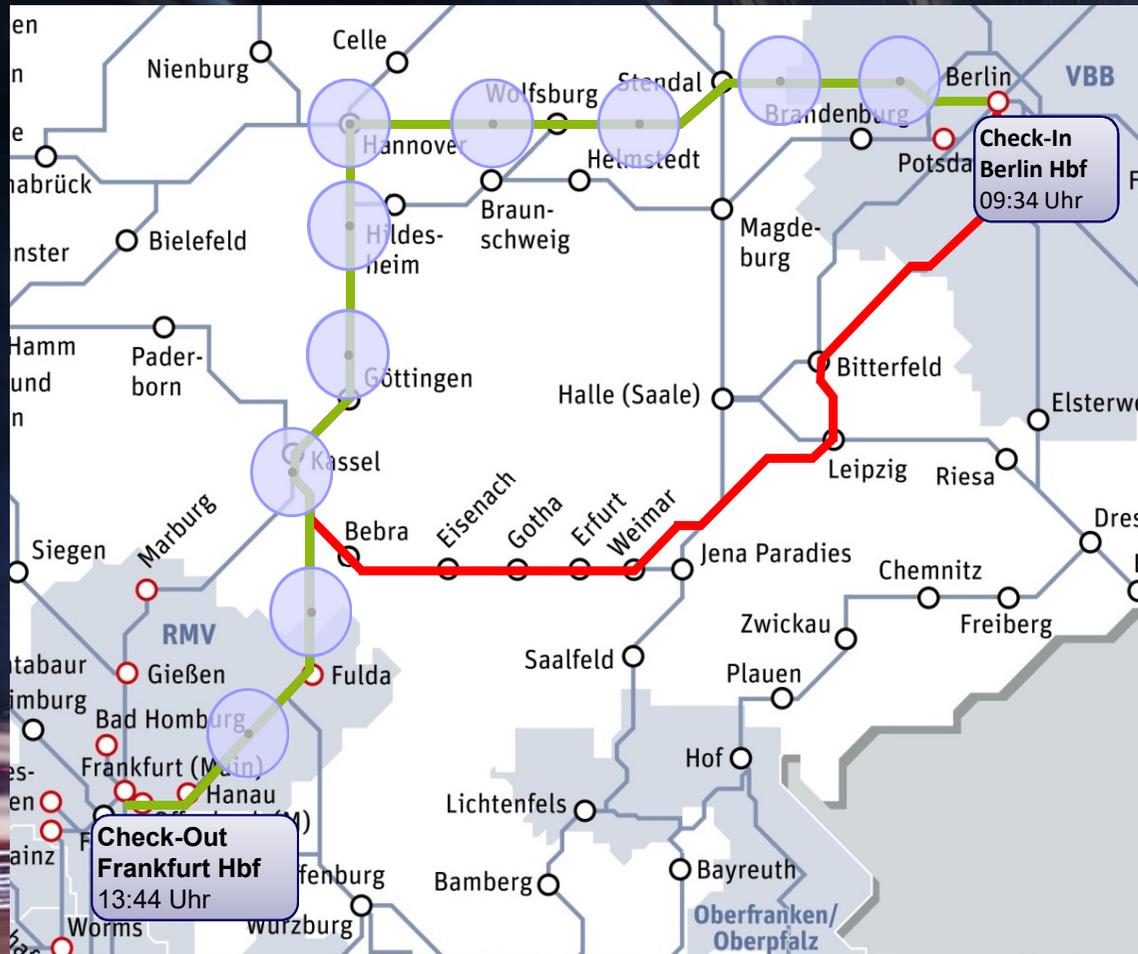
Die Mission

- Einfach, schnell und flexibel zum nahtlosen Ticket
- Tarif-Wissen des Kunde nicht notwendig
- Nach der Reise einfach mit zwei Klicks auschecken
- Intelligente IT-Komponenten teilen Fahrten auf und setzen sie tariflich wieder zusammen - Best-Preise sind integriert



¹weitere Gespräche laufen

Check-In, Standortdaten während der Fahrt und Check-Out bilden die Basis für die Tarifierung



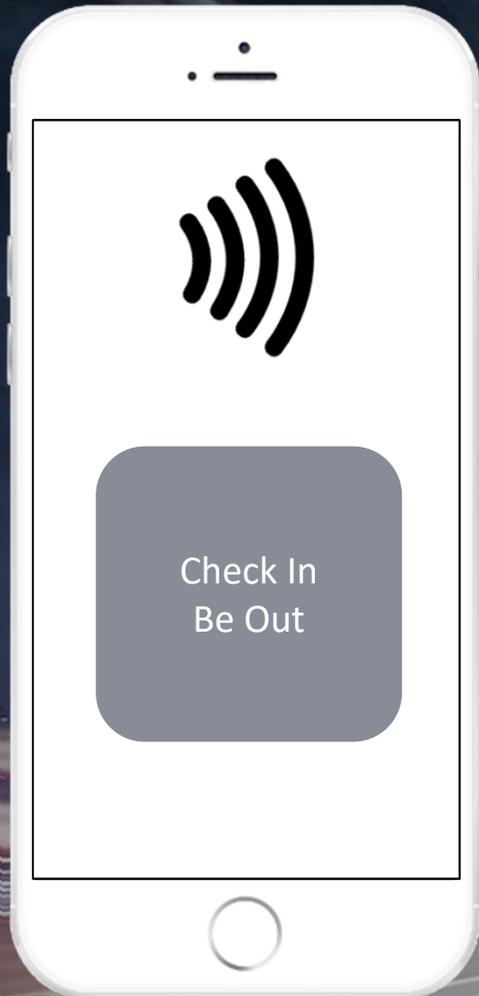
Funktionsprinzip

- **Check-In: Eindeutige Feststellung des Einstiegsortes**
- **Erfassung Standortdaten via Handyortung während der Fahrt**
- **Check-Out: Eindeutige Feststellung des Ausstiegsortes**
- **Erfassung Standortdaten endet**
- **Mit der Kombination aus Check-In, Check-Out und den Handyortungsdaten während der Fahrt wird anhand des Fahrplans die genutzte Route und das genutzte Produkt ermittelt.**
- **Berechnung des Fahrpreises**

Legende:

- = Handyortungsdaten
- = gefahrene Strecke
- = mögliche Strecken

DB PAYG - Die Zukunft des Ticketings ist komfortabel und flexibel



Unser Verständnis von komfortablem Ticketing

- Einfach einchecken
- Einzige notwendiges Tarifwissen seitens des Kunden ist Kenntnis über seine Start-Haltestelle
- Flexible Nutzung aller Verkehrsmittel
- Nach der Reise einfach wieder auschecken oder automatisch auschecken lassen¹
- Nur das bezahlen, was tatsächlich gefahren wurde und immer den besten Preis bekommen

PAYG ... Pay As You Go

¹ in der Entwicklungsphase

Das Smartphone stellt alle notwendigen Daten zur Erkennung eines Be-out bereit

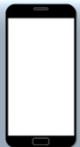
App mit Be-out-Erkennung



Funkzellen, WLAN, GPS



Accelerometer, Gyroskop, Magnetometer, Barometer



Bewegungszustand, Proximity, Licht



Datenaufzeichnung

Vorprozessierung

Klassifizierung durch maschinelles Lernen

Ergebnis Verkehrsmittel und Bewegungszustand

Mapping Fahrplan und Haltestellen

In-/Out

Unsere **Expertise zu smartphonebasierten In/Out-Systemen** wird der Branche **bereitgestellt** in diversen (Forschungs-) Projekten bereitgestellt

Digitale Brancheninitiativen ÖPNV: Entwicklung und Vernetzung schreitet voran – DB begleitet



Die DB übernimmt Verantwortung für digitale Vernetzung und schafft Reichweite für den ÖPNV

DELFI+ DATEN-DREHSCHIEBEN

DIGITALE VERNETZUNG im ÖFFENTLICHEN PERSONENVERKEHR

Mobility inside
alles einfach nutzen

ticket2go

Die DB übernimmt als Teil der Branche Verantwortung für unsere digitale Zukunft und unterstützt aktiv zahlreiche übergreifende und vernetzende Initiativen.



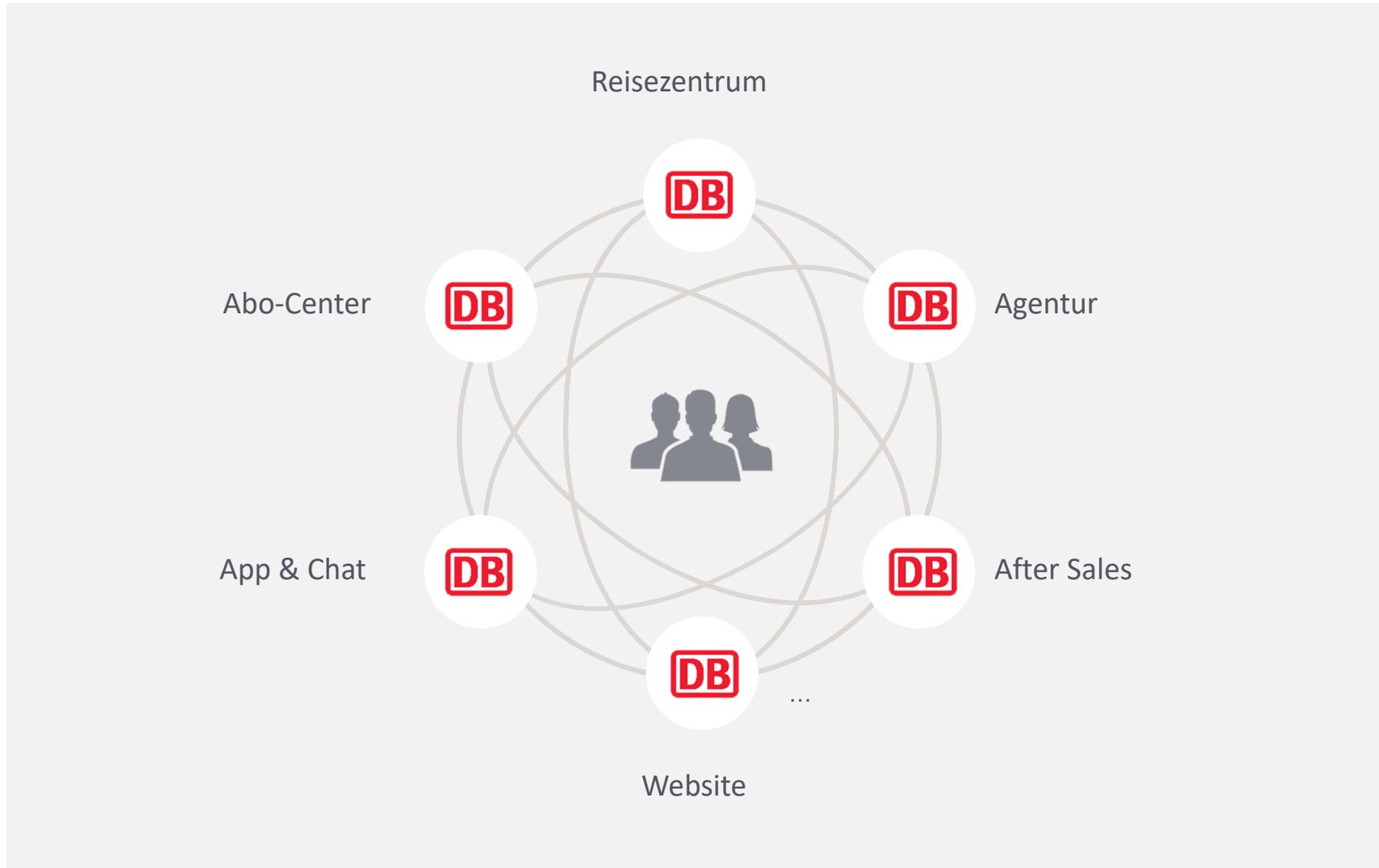
Gestalten wir die digitale Zukunft gemeinsam!

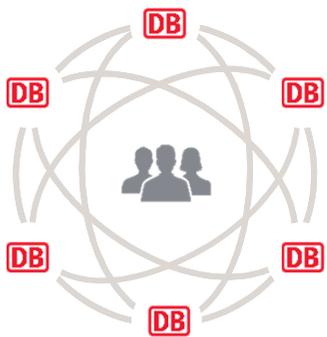
Für Fragen, Wünsche & Anregungen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung
Christoph Keller
Tel: 069 265-32365
Email: christoph.keller@deutschebahn.com



DB Vertrieb – breite Strukturen und Kompetenzen

Omni-
channel





400 Reisezentren
31 Video-Reisezentren
2.500 Berater
30 Mio. Kundenkontakte

660.000 Abos
50 Verkehrsverbünde
900.000 Kundenkontakte

2.300 DB Agenturen
10.000 Expedienten

3,5 Mio. Kundenkontakte im After Sales

Omni-Channel als **Beschleuniger der Migration** in die digitale Welt.