

## Über Grenzen hinweg

Die init-Tochter HanseCom verbindet mit ihrem Ticket-System mehrere Verkehrsverbünde

Von unserer Mitarbeiterin  
Sabine Baur

**Hamburg/Karlsruhe.** Wer regelmäßig öffentliche Verkehrsmittel nutzt und Tickets mit dem Smartphone kauft, muss sich je nach Verkehrsverbund bei unterschiedlichen Plattformen registrieren. Eine App, die überregional funktioniert, ist HandyTicket Deutschland, entwickelt und betrieben vom Hamburger Unternehmen HanseCom. Noch bevor das erste Smartphone auf den Markt kam, arbeitete das Unternehmen im Auftrag des Verbands Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) an einem Pilotprojekt zur Realisierung eines mobi-

### Auch KVV schließt sich als Partner an

len Tickets. Fahrgäste bestellten anfangs in den teilnehmenden Pilotregionen noch per SMS oder sogar mit einer 0800-Rufnummer ihr Handyticket. 2010 kam die erste iPhone App auf den Markt, die Version für Android folgte 2011.

Damals war die HanseCom noch ein Gemeinschaftsunternehmen von Siemens und der Hamburger Hochbahn. Seit 2016 ist sie eine hundertprozentige Tochter der Karlsruher init-Gruppe. Der IT-Spezialist für Verkehrsdienstleistungen versprach sich durch die Übernahme vor rund zwei Jahren vor allem die Gewinnung neuer Großkunden in Deutschland und Österreich. HanseCom selbst betreibt HandyTicket Deutschland eigenständig in bilateralen Verträgen mit Verkehrsbetrieben und -verbänden. Mit seinen 55 Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen im Jahr etwa sechs Millionen Euro Umsatz. Nach Unternehmensangaben sind mittlerweile 50 Partner bei HandyTicket angeschlossen, weitere Verträge für 2019 wurden abgeschlossen: darunter einer mit dem Karlsruher Verkehrsverbund (KVV).



MIT DEM SMARTPHONE IN DIE BAHN: Immer mehr Fahrgäste lösen ihr Ticket inzwischen am Handy. Das System HandyTicket Deutschland vereint dabei sogar mehrere Verkehrsverbünde. Foto: Jodo

HanseCom arbeitet am Ausbau seiner Flächenabdeckung (siehe auch Hintergrund). Im November nutzten erstmals über eine Million Fahrgäste die Mobilitätsplattform. Laut eigenen Angaben kommen monatlich etwa 20.000 neue Nutzer von HandyTicket Deutschland dazu – und es bestehe noch viel Luft nach oben beim mobilen Ticketverkauf.

Wer sich über die App einmalig auf der Plattform registriert hat, kann anschließend deutschlandweit sein Ticket für den ÖPNV mit dieser einen Anwendung kaufen – sofern der genutzte Verkehrsbetrieb Partner von HandyTicket Deutschland ist. Abgerechnet wird am Monatsende per Gesamtbetrag mit Einzelnachweis

über die gekauften Tickets. „Die Abrechnung läuft über unseren Finanzdienstleister LogPay. Wir selbst haben weder auf die Konto- noch auf die sonstigen Daten der Nutzer ein Anrecht“, beschreibt Juliane Fenske, Marketingchefin bei HanseCom, das System und versichert: „Die Kundendaten gehören dem Verkehrsanbieter, den der Nutzer bei seiner Registrierung ausgewählt hat.“ Nach diesem Prinzip verfahren aber längst nicht alle Anbieter.

Neben der Hoheit über die Kundendaten können die Partner von HandyTicket Deutschland andere Mobilitätsdienste integrieren wie beispielsweise Carsharing. „Sogar Freizeitangebote können

über das System erfasst werden. In Wuppertal etwa gibt es über HandyTicket Deutschland die Möglichkeit, ein kombiniertes ÖPNV- und Zooticket zu kaufen.“, zählt Fenske die Vorteile des Systems für die Vertragspartner auf.

Das Geschäft der HanseCom basiert auf einem Provisionsmodell. Wer wie der KVV in das System einsteigt, zahlt keine Investitionskosten. HanseCom verdient an den über seine App verkauften Fahrscheinen mit. Konkrete Zahlen nennt Fenske nicht: „Der Provisionsbeitrag liegt im unteren einstelligen Prozentbereich. Zudem gibt es ein Staffelnungsmodell. Mit steigender Ticketzahl wird der Preis günstiger.“

### Hintergrund

#### Viele Plattformen

Viele Verkehrsbetriebe arbeiten mittlerweile nicht nur mit einem Anbieter, um den Kunden den Zugang zum ÖPNV so einfach wie möglich zu machen. Wer in Karlsruhe mit der Straßenbahn oder dem Bus fährt, kann sein Ticket beispielsweise über die hauseigene Plattform kvv.mobil oder die App ticket2go kaufen. Letztere stammt ebenfalls aus einem Karlsruher Unternehmen und ist in Baden-Württemberg weit verbreitet. „Wir beobachten viel Dynamik im Markt. Wir wollen unseren Kunden eine gute Auswahl bieten, deshalb nehmen wir HandyTicket Deutschland mit in unser Portfolio. Am Ende entscheidet die Kundenpräferenz, welche Plattformen sich behaupten“, begründet KVV-Sprecher Nicolas Lutterbach den Ausbau des Online-Angebots.

Ungefähr 50 Kilometer weiter südlich beginnt das Gebiet des Ortenauer Tarifverbundes TGO, der mit vier weiteren südbadischen Verkehrsverbänden die Kooperationsgemeinschaft fanta5 bildet. Dort war HandyTicket Deutschland bereits seit 2011 im Einsatz, doch jetzt hat fanta5 die Vertragspartnerschaft zum Jahresende gekündigt und die TGO setzt auf den DB Navigator als Alternative. Ein TGO-Sprecher begründet diesen Schritt mit dem im Dezember neu eingeführten Baden-Württemberg-Tarif, für den HandyTicket Deutschland keine Lizenz hätte. Die TGO zeigt sich auf Nachfrage überrascht, dass HanseCom dieser Aussage widerspricht und verweist auf die Verantwortlichen bei der fanta5-Gemeinschaft. „Wir besitzen die Lizenz für den BW-Tarif und werden ihn 2019 in unsere Plattform integrieren“, stellt HanseCom Marketingchefin Juliane Fenske klar. Bei fanta5 erklärt man dagegen, es hätte eine frühere Lösung gebraucht. sab