



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



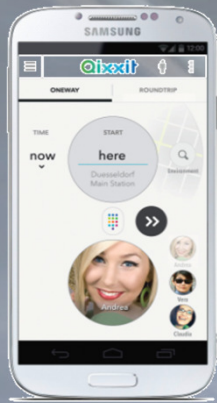
Internet of Things



Sharing



Die Mobilitätsbranche ist im Wandel



Vernetzte Plattformen
entstehen lokal,
deutschlandweit und
weltweit

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

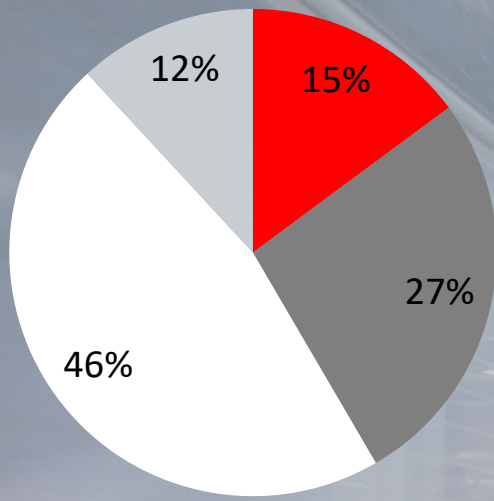
Kundenerwartungen an digitale
Angebote steigen kontinuierlich



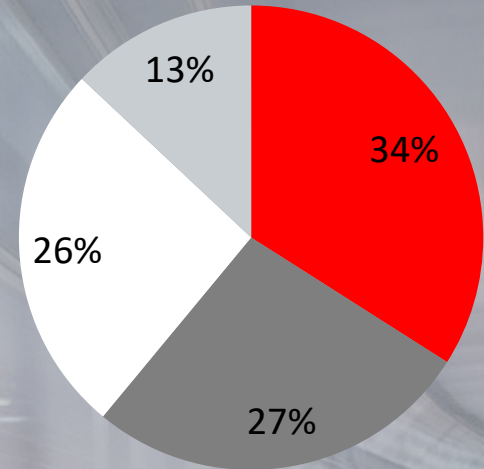
**Gemeinsam neue Wege im ÖPNV suchen
und innovative Lösungen anbieten,
um in der digitalen Welt erfolgreich zu sein.
Aus der Branche für die Branche.**

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

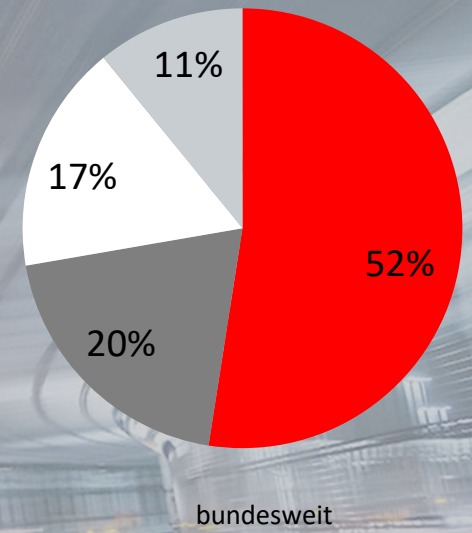
Vertriebskanalmix NV/FV 2008



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

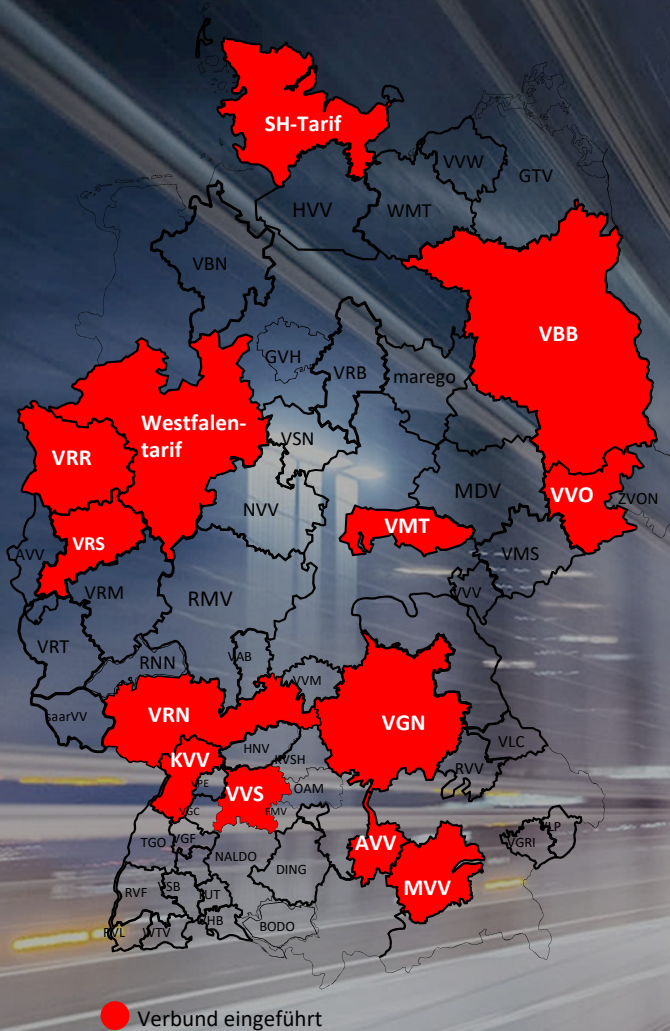


Handy-Tickets
pro Tag



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

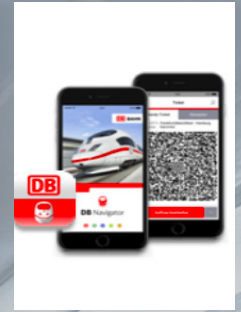


Zugangsbarrieren für den Kunden senken: **Tarifintegration** von weiteren Verbänden in 2018 adressiert weitere potenzielle **Neukunden für den ÖPNV.**

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

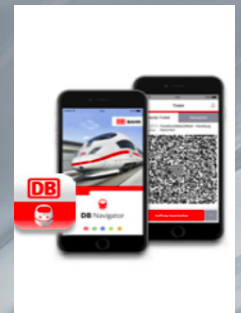


**Überregional vernetzen, lokale Verkehre fördern.
Mit dem DB Navigator vereinfacht die DB aktiv den
Zugang zum ÖPNV.
Aus der Branche für die Branche.**

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.

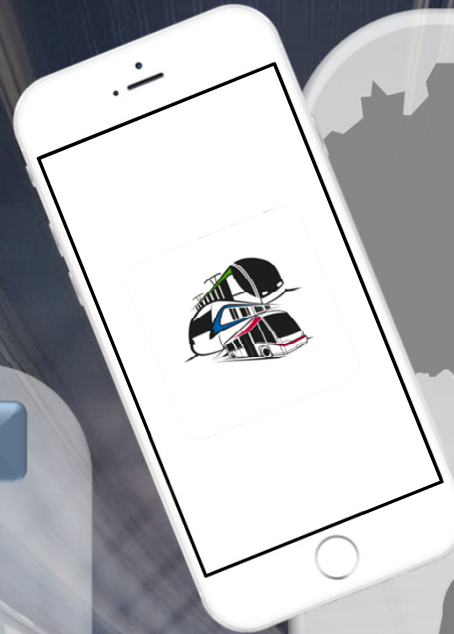
DB CiCo in Betrieb - einfach, schnell und flexibel „ticket2go“ in Baden-Württemberg

Die Partner

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

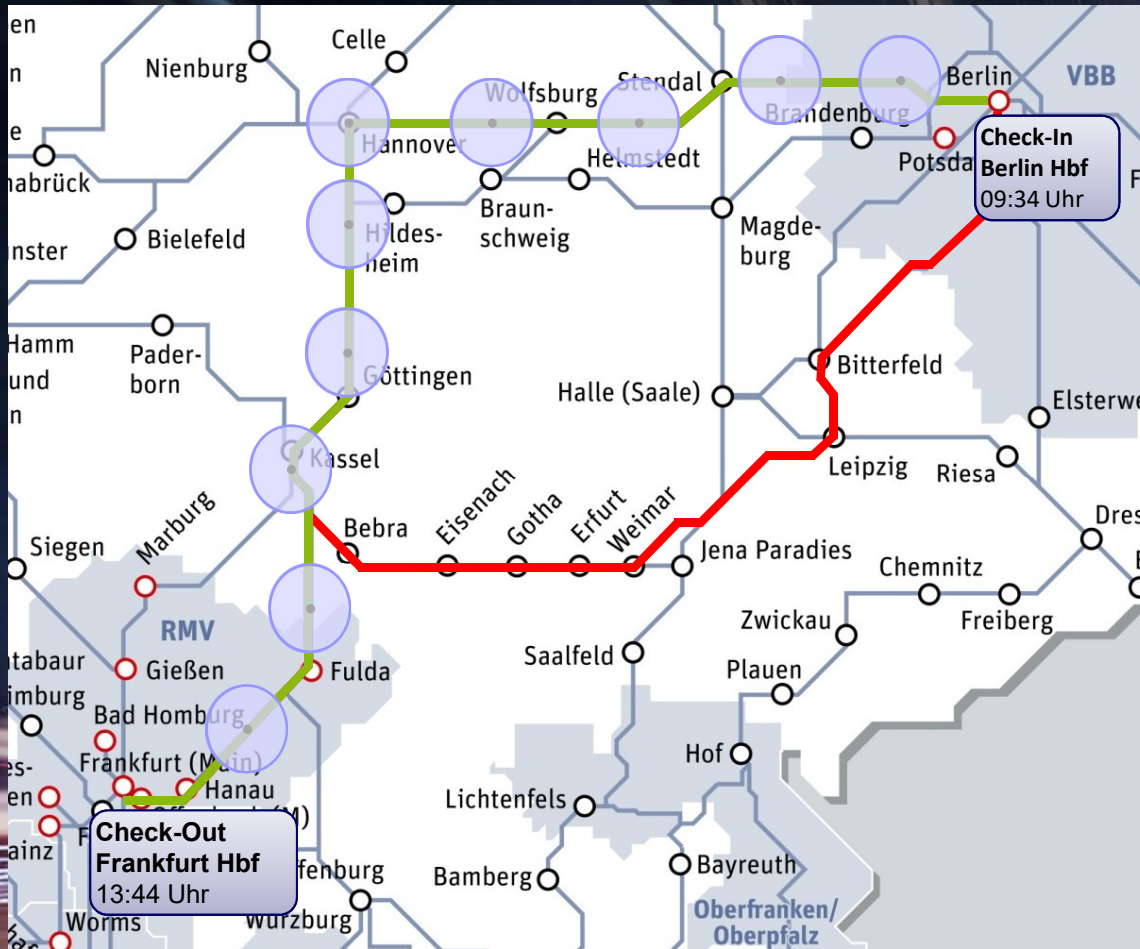
Die Mission

- 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



¹ weitere Gespräche laufen

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



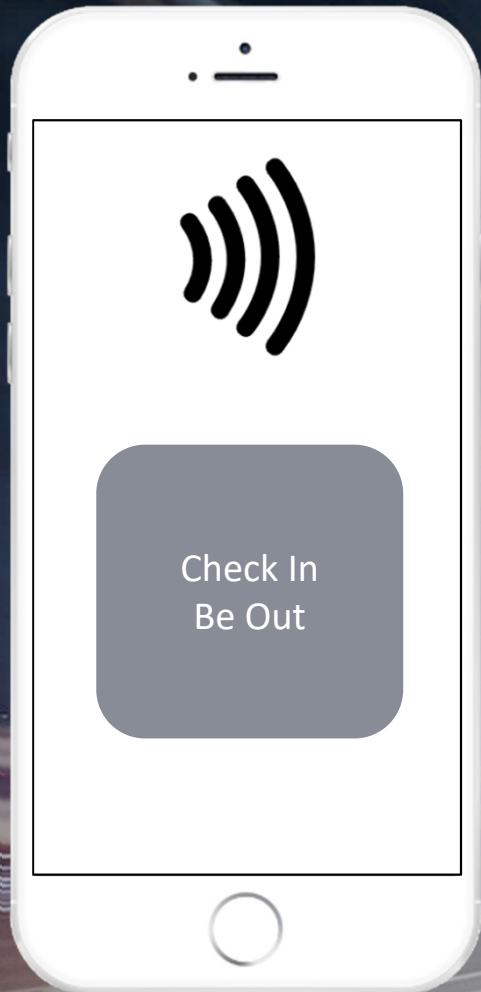
Funktionsprinzip

- **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

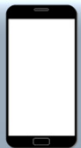
App mit Be-out-Erkennung



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





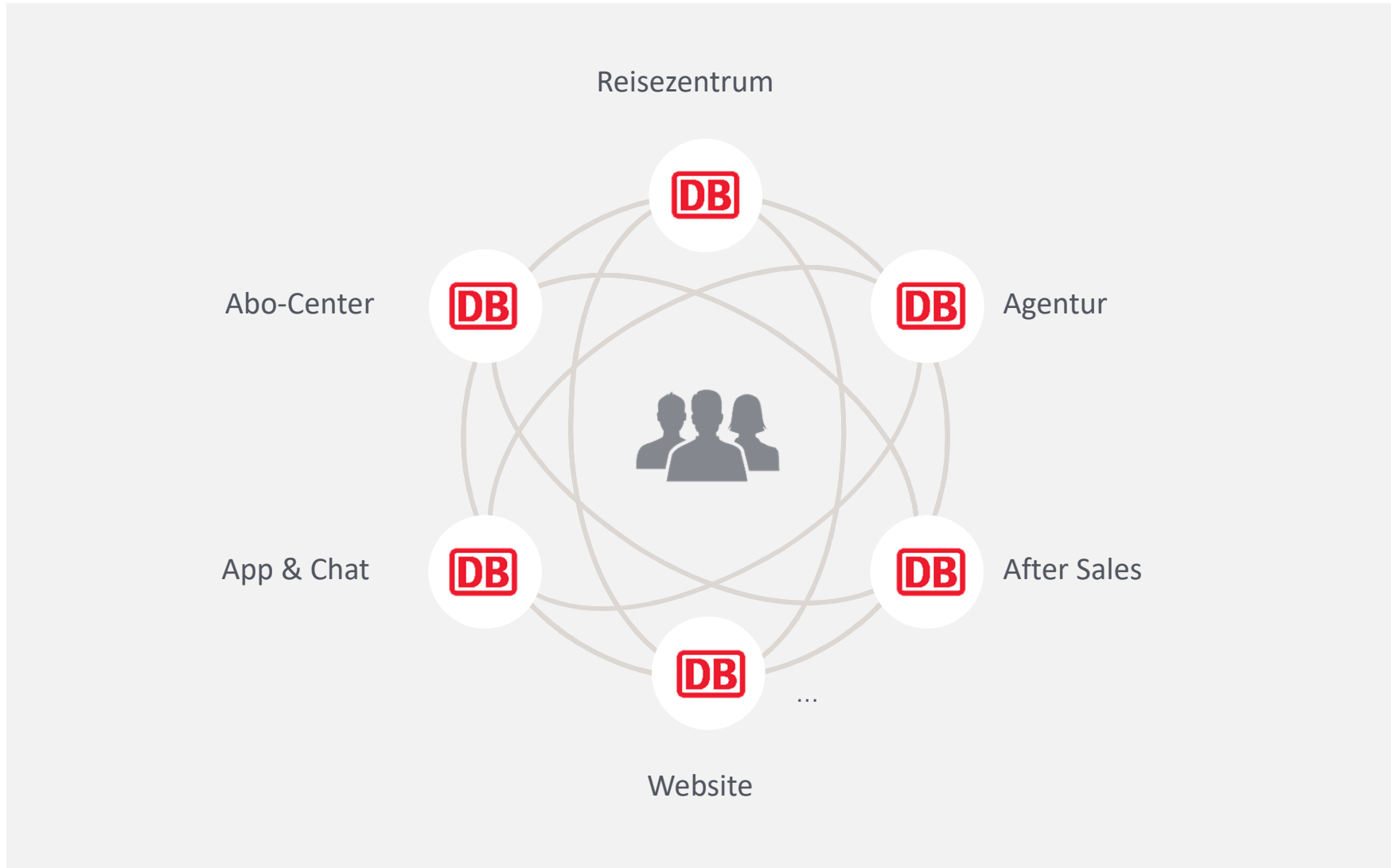
Gestalten wir die digitale Zukunft gemeinsam!

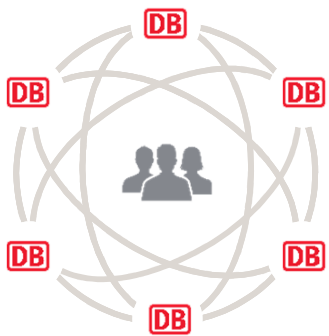
Für Fragen, Wünsche & Anregungen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung
Christoph Keller
Tel: 069 265-32365
Email: christoph.keller@deutschebahn.com



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.