

PRESSEMITTEILUNG

Mobility-Start-up Vesputi stellt Studie zum offenen ÖPNV-Vertrieb vor

Frankfurt am Main, 17. November 2022 – Der öffentliche Nahverkehr blickt positiv in die Zukunft und ist bereit für Veränderung in Sachen Ticket-Vertrieb. Eine aktuelle Studie des Technologie-Unternehmens Vesputi zeigt: Ein offener Datenaustausch zwischen dem ÖPNV und Unternehmen aus der freien Wirtschaft ermöglicht es, neue Vertriebskanäle und damit auch neue Kundengruppen zu erschließen.

Im Rahmen eines Symposiums im HOLM (House of Logistics & Mobility) in Frankfurt stellte Vesputi die Studie "Open Ticketing Interface" vor, die durch das Bundesministerium für Digitales & Verkehr gefördert und durch Partner wie den DELFI e. V., die Stadtwerke Halle und das HOLM unterstützt wurde. Im Zeitraum von sechs Monaten wurden hierfür rund 40 Verkehrsunternehmen aus dem urbanen und ländlichen Raum qualitativ befragt. Ziel der Umfrage war es, den Status Quo des digitalen Vertriebs sowie die Bereitschaft für die Entwicklung einer standardisierten Ticket-Schnittstelle zur Integration des öffentlichen Nahverkehrs in die Anwendungen von externen Unternehmen zu ermitteln.

Die Ergebnisse stimmen optimistisch: Im ÖPNV werden aktuell immerhin 26 % aller Tickets digital verkauft, hauptsächlich für den Gelegenheitsverkehr, also Einzel- und Tagestickets – nur 5 % der Abos hingegen werden online gekauft. Die Tendenz in Richtung digitales Ticketing steigt laut den Teilnehmenden aufgrund von externen Einflüssen wie Corona, dem Ukrainekrieg, der Energiekrise sowie durch Maßnahmen, um den Zugang zum ÖPNV zu vereinfachen – Stichwort Deutschlandticket. Das Bundesdigital- und -verkehrsministerium fordert hier eine vollständig digitale Umsetzung.

Was die Zukunft des digitalen Vertriebs betrifft, planen die deutschen Verkehrsunternehmen, mit Drittanbietern zusammenzuarbeiten. So würden knapp 83 % der teilnehmenden Verkehrsbetriebe ihre Tickets auf den Plattformen von Eventveranstaltern verkaufen, darauffolgende Wunschpartner sind Fluggesellschaften, Hotels, Reiseveranstalter und Anbieter betrieblicher Mobilität. Weniger spannend für Kooperationen sind den Ergebnissen zufolge Mikromobilitätsanbieter sowie Banken und Finanzdienstleister.

Die Drittunternehmen wiederum bieten ihren Kunden mit dem Verkauf von Fahrscheinen einen zusätzlichen Service. Phillip Winter, Chief Marketing Officer bei a&o Hostels spricht auf dem Symposium über die Vorteile, die eine Öffnung des ÖPNV-Vertriebs mit sich bringt: *"Zum einen bieten wir unseren Gästen damit die bequeme Möglichkeit, neben einer Übernachtung direkt das Ticket für die An- und Abreise zu buchen. Auf der anderen Seite tragen wir als Unternehmen einen wichtigen Teil zur nachhaltigen Mobilitätswende bei."*

Die Herausforderung dabei ist, die technische Schnittstelle zwischen den Verkehrsunternehmen und Drittanbietern universell und standardisiert zu gestalten, sodass

Unternehmen sich nicht mit den Komplexitäten des ÖPNVs auseinandersetzen müssen. Die Studienteilnehmer geben hier an, offen für Innovation und die Zusammenarbeit mit Start-ups zu sein, die dies technologisch umsetzen können.

Das bestätigt auch Walter Reinarz, Geschäftsführer der Rhein-Erft-Verkehrsgesellschaft, in seinem Vortrag: *“Durch externe Kooperationen können wir neue Ansätze schneller testen. Diese müssen nicht vollständig definiert sein, sondern können agil pilotiert werden. Wir müssen neuen Ideen eine Chance geben, um den ÖPNV für die Zukunft wappnen zu können.”*

“Die Studie zeigt deutlich, dass die Entscheiderinnen und Entscheider der Verkehrsunternehmen bereit für einen Wandel in der Branche sind. Der ÖPNV muss Nutzern zukünftig überall dort angeboten werden, wo sie ihn gerade benötigen. Nicht erst am zwei Kilometer entfernten Fahrkartenautomat”, ergänzt Ben Gallmeister, Leiter für strategische Partnerschaften bei Vesputi und Verantwortlicher der Studie.

Über Vesputi

Vesputi ist einer der europaweit führenden B2B-Tech-Anbieter für nachhaltige Mobilitätslösungen. Mit der Mobilitybox hat Vesputi eine standardisierte Schnittstelle entwickelt, mit der die Angebote des ÖPNV erstmals in andere Angebote integriert werden können. Der MaaS-Ansatz ermöglicht Kundinnen und Kunden u. a. von Hotels, Airlines und Eventveranstaltern Fahrscheine für den öffentlichen Nahverkehr auf deren Plattformen zu erwerben. Unternehmen wie a&o Hostels, evemo, Tier Mobility oder eventim sind bereits Teil des Vesputi-Vertriebsnetzwerks. Dem ÖPNV wiederum eröffnet Vesputi damit nicht nur weitere Vertriebskanäle, sondern hilft ihm dabei, sich zukunftsreich, digital und modern innerhalb des sich schnell verändernden Markts aufzustellen. Hierfür erweitert Vesputi fortlaufend sein Kooperationsnetzwerk mit Verkehrsbetrieben in Deutschland und angrenzenden Ländern. Nach dem Prinzip Innovation statt Disruption setzt das Mobility Start-up auf bereits bestehenden Systemen der Verkehrsunternehmen auf und fungiert damit als deren stärkendes Rückgrat.

Vesputi wurde 2016 gegründet und beschäftigt rund 15 Mitarbeitende. Gründer und Geschäftsführer sind René Meye und Linus Frank.

Mehr unter www.vesputi.com

Pressekontakt:

Antonia Stüb
Vesputi GmbH
c/o SpinLab
Spinnereistraße 7
04179 Leipzig

Tel.: +49 (0) 176 – 344 305 35
Mail. antonia.stuess@vesputi.com