

# Digitales Ticketing für die Kommune – ein Gewinn für Bürgerinnen und Bürger

Startseite » Public Sector » [Digitales Ticketing für die Kommune](#)

## DIPKO bietet aktuell den Betreibern von Schwimmbädern eine – ganzheitliche – Ticketing-Lösung an. Was beinhaltet diese Lösung und welche Vorteile hat das für die Kommune?

**Mirco Pinske:** Tatsächlich handelt es sich um eine Ticketing-Lösung nicht nur für Schwimmbäder. Sie kann überall dort zum Einsatz kommen, wo Nutzer bzw. Bürgerinnen und Bürger sich anmelden und registrieren müssen, damit Besucherströme gesteuert werden können. Für die Schwimmbäder, aber auch für andere städtische Angebote ist das gerade jetzt unter Corona-Bedingungen von zentraler Bedeutung. Teil der Lösung ist ein Identity-Management-System, so dass eine Anmeldung für alle verbundenen Services ausreichend ist. Zusätzlich ist in die DIPKO das Zahlungssystem der GiroSolution, ein Unternehmen des Deutschen Sparkassenverbandes, integriert. Die Kommune oder das kommunale Unternehmen benötigt also einen Vertrag mit der GiroSolution – vielerorts gibt es den bereits –, um die digitalen Zahlungsvorgänge abzuwickeln. Wegen dieser integrierten Dienste und der Erweiterbarkeit sprechen wir von einer ganzheitlichen Lösung. Das alles bedeutet für die Kommune beziehungsweise den Betreiber wenig Aufwand für eine schnelle, leistungsfähige und skalierbare Lösung. Wir können sie in vielen Fällen innerhalb von fünf Tagen implementieren. Darüber hinaus können DIPKO-Kunden das integrierte Treueprogramm für ihr Marketing nutzen.

## Und Corona war der Anlass, um diese umfassende Ticketing-Lösung zu entwickeln?

**Mirco Pinske:** Nein, die Lösung wurde bereits im vergangenen Jahr gemeinsam mit mehreren Stadtwerken entwickelt, um den Energie-Kunden im Querverbund der Leistungen einen Mehrwert zu bieten. Denn oftmals sind die Stadtwerke nicht nur Versorgungsdienstleister, sondern betreiben auch Parkhäuser, den öffentlichen Personennahverkehr oder eben Schwimmbäder. Das hat sich in diesem Frühjahr als Glücksfall erwiesen. Denn als die Schwimmbäder nach dem Lock-down wiedereröffnet werden konnten, waren wir sehr schnell in der Lage, unsere Ticketing-Lösung auf die Anforderungen der Corona-Schutz-Verordnung anzupassen. Dabei wurde viel Wert auf eine sichere und datenschutzkonforme Ausgestaltung der Lösung gelegt. So werden die Nutzerdaten automatisch nach vier Wochen gelöscht, so wie ja auch die Gastronomie die Daten ihrer Gäste nach diesem Zeitraum vernichten kann. Aber selbstverständlich erschöpft sich das Potenzial des digitalen Ticketings nicht in der Antwort auf die Corona-Bedingungen.

## Welche Erfahrungen gibt es schon mit der Anwendung der Lösung?

**Mirco Pinske:** Inzwischen wurden mehr als eine halbe Million Tickets über die Plattform verkauft. Die Rückmeldungen, die wir erhalten, sind ausgesprochen positiv. Durch die moderne AWS-Architektur ist es noch nie zu Ausfällen gekommen, auch bei hoher oder extremer Last. Die Kunden

sind zufrieden mit der einfachen Benutzung auch auf mobilen Endgeräten, auf denen mehr als 60 Prozent der Tickets liegen. Unsere Kunden, also die Betreiber von Schwimmbädern vermerken neben niedrigen Transaktionskosten, der schnellen Implementierung und der Belastbarkeit der Lösung auch die Möglichkeit positiv, die Nutzungsdaten mittel- und langfristig zu nutzen und dadurch ihre Angebote zu verbessern – was wiederum dann auch ihre Kunden freuen wird. Diese Ticketing-Lösung kann ein Anfang sein!

### **Welche Möglichkeit haben die Kommunen bzw. kommunalen Unternehmen, auf dieser Basis ihr Angebot weiter digitalisieren?**

**Mirco Pinske:** Weitere Module können leicht ergänzt werden, zum Beispiel das „Parken“, also der Verkauf bzw. Kauf von Parkscheinen. Der Login und die Zahlungsdaten aus dem Ticketing können dafür genutzt werden. Im nächsten Schritt kann daraus ein umfassenderes regionales Ticketing auf- bzw. ausgebaut werden für eigene Veranstaltungen, beispielsweise für das Stadttheater oder saisonale Events. Darüber hinaus lässt sich insgesamt daraus ein Identity-Management für die Kommune entwickeln, das auch für Dienstleistungen von Bürgerämtern oder ähnliches angewendet wird.

### **Welche Angebote sollen als nächstes in die Lösung bzw. das Paket von Lösungen integriert werden?**

**Mirco Pinske:** Die DIPKO wird die Lösung jetzt dahingehend erweitern, dass sie für andere kommunale Einrichtungen, beispielsweise von Theatern, genutzt werden kann. Dabei wollen wir gemeinsam mit der GiroSolution auch den Offline-Verkauf, also den Vorverkauf oder den an der Abendkasse berücksichtigen, d.h. digitalisieren und dadurch vereinfachen. Und selbstverständlich ist vorgesehen, weitere kommunale Leistungen zu ergänzen – immer so, dass unsere Bestandskunden die neuen Module einfach integrieren können.

Mirco Pinske ist Gründer und CEO der DIPKO GmbH. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung bei kommunalen Stadtwerken, u.a. als Prokurist, Geschäftsführer und Vertriebsleiter.

Die DIPKO wurde von den drei Gesellschaftern Energieforen Leipzig, msg systems AG und dem Ideengeber Mirco Pinske gegründet. In der DIPKO bündeln sie ihr fachliches Prozess- und Industrie-Know-how, weitreichendes technisches Wissen sowie langjährige Erfahrung auf dem Energie- und Versorgungsmarkt. Weitere Informationen unter <https://www.dipko.de/>.