



1. Schritt: Registrierung auf der Webseite www.dashandyticket.de
2. Schritt: Ticketkauf mittels SMS oder Java-Applikation
3. Schritt: Empfang des Tickets auf dem Handy des Fahrgastes
4. Schritt: Einfache, sichere, bargeldlose Bezahlung

Alles zusammen bedeutet dies für den Kunden: viel Nutzen für wenig Aufwand. Darüber hinaus können zu jedem Zeitpunkt und an jedem Ort die Fahrpläne abgerufen werden, was das Ticket noch wertvoller macht. Und wenn der Kontrolleur kommt zeigt der Kunde einfach sein Handy. Eine richtig entspannende Fahrt.

Technogroup bietet Flexibilität und individuelle Betreuung

Kundenanforderungen, die überdurchschnittlich kritisch für HanseCom sind, gibt es nicht. Wir nehmen die Herausforderungen unserer Kunden an. Dies beginnt damit, dass mit allen Kunden maßgeschneiderte SLAs vereinbart werden. Datenschutz und Informationssicherheit haben naturgemäß einen hohen Stellenwert.

Um alle diese Standards zu halten und nach Möglichkeit noch zu verbessern, gehört auch ein IT-Servicepartner, der auf dem gleichen Level ist, zum System.

„Und den haben wir mit Technogroup gefunden. Die IT-Servicer aus Hochheim sind lösungsorientiert. Selbstverständlich hat auch der Preis gestimmt.“, beschreibt Manfred Beier, Teamleiter Basisbetrieb bei HanseCom, die Zusammenarbeit mit der Technogroup IT-Service GmbH, und fährt fort: „Dass auch die Chemie stimmt, erleichtert die Zusammenarbeit



Franz Stössel ist seit dem 1. April 2009 neuer Leiter Operational Services des Hamburger IT-Dienstleisters HanseCom.

Als langjähriger Mitarbeiter der Siemens AG begann er seine berufliche Laufbahn bei der Siemens AG in München. Über verschiedene Stationen, u. a. Stuttgart, zog es den gebürtigen Bayer 1991 in den hohen Norden, wo er bis zu seinem Wechsel zur HanseCom für die Siemens AG Hamburg im Bereich SIS in verschiedenen Managementpositionen im IT-Business Management und als Account Executive im Vertrieb tätig war.

und es ist ein angenehmes Team, das schnell auf den Punkt kommt, verbunden mit guter Kommunikation und letztlich kurzen Wegen.“

Fazit

„Kunden durch Taten überzeugen – nur das zählt. Dies ist unser täglicher Anspruch und die Herausforderung, die wir suchen. Wir stellen uns dieser Aufgabe gerne, denn das Ergebnis zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Und wenn nicht, tunen wir bei uns und zwar schnell, flexibel und zum Vorteil aller.“, fasst Claus Fischer, Geschäftsführer der Technogroup IT-Service GmbH, die Zusammenarbeit mit der HanseCom zusammen.



Technogroup IT-Service GmbH

Telefon + 49-(0)-6146/83 88-0
Telefax + 49-(0)-6146/83 88-22
E-Mail: hotline@technogroup.com
www.technogroup.com

Technogroup IT-Service GmbH
Feldbergstraße 6 • D-65239 Hochheim

M10700909-1



ANWENDERSTORY HANSECOM GMBH





20 Jahre Kompetenz im IT-Outsourcing

IT-Spezialist im Öffentlichen Personenverkehr: Das erfolgreiche Geschäftsmodell der HanseCom

Die HanseCom GmbH wurde im Jahr 1990 gegründet und ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Siemens AG und der Hamburger Hochbahn AG. Als IT-Dienstleister unterstützt die HanseCom mit ihren 150 Mitarbeitern drei unterschiedliche Geschäftsbereiche.

Die in der Zusammenarbeit mit der HOCHBAHN entwickelten Branchenkompetenzen werden heute für IT-Lösungen und Beratungs-Dienstleistungen bei Kunden vor allem aus dem Öffentlichen Personenverkehr (ÖPV) eingesetzt – fokussiert auf SAP bzw. SAP-nahe Dienste.

Unter Nutzung der langjährigen Erfahrungen im IT-Betrieb unterstützt HanseCom darüber hinaus speziell den Mittelstand bei Projekten zur Kostenoptimierung mit adäquaten IT-Outsourcing-Lösungen.

Bei der HanseCom steht das Outsourcing im Blickpunkt

Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit der IT entscheiden heute und auch in Zukunft über den Erfolg in den Unternehmen. HanseCom ist ein erfahrener Full-IT-Service-Provider mit einem Leistungsportfolio, das sich entlang der Wertschöpfungskette – Design-Build-Operate-Maintenance – orientiert. Im Mittelpunkt stehen die Konzeption und Implementierung von Lösungen, die auf die Geschäftsprozesse und System-

landschaft der Kunden zugeschnitten sind, mit dem Ziel, ein ganzheitliches Geschäftssystem zu schaffen.

Mit dem breiten Spektrum der Kompetenz als Systemhaus unterstützt die HanseCom GmbH ihre Kunden bei der Entscheidung, IT-Prozesse oder Teile davon auszulagern. Innovative Betreiberlösungen bieten eine größere Flexibilität bei Investitionen auf Basis neuester Technologien. Durch eine individuelle Abstufung der Service Level lassen sich individuelle Geschäfts- und Outsourcing-Modelle verwirklichen – von der Übertragung von Teilleistungen bis hin zum vollständigen Outsourcing. Die branchenübergreifende Kompetenz zeigt sich in Kunden aus den Bereichen Verkehr, Kreditwesen, Verlagswesen und Versicherung.

Ziel der HanseCom ist es, sich als Marktführer im deutschsprachigen Raum für Standardlösungen im ÖPV und zeitgleich, unter Nutzung der Erfahrungen für IT-Betrieb, für mittelständische Unternehmen zum Thema Kostenoptimierung zu spezialisieren.

Der Kunde steht im Mittelpunkt

Franz Stössel, Leiter des Bereichs Operational Services bei HanseCom, formuliert es so: „Das Know-how der Menschen zu transformieren und die partnerschaftliche Zusammenarbeit bilden die Basis, wobei wir den Anforderungen der Kunden oberste Priorität zuordnen.“

Franz Stössel, der bereits als CIO und Compliance Officer zur erweiterten Geschäftsführung der HanseCom gehörte, erfahrener Manager und langjähriger Kenner der Branche, führt weiter fort: „HanseCom ist als mittelständisches Unternehmen aufgestellt. Das bedeutet, dass wir uns auf Augenhöhe mit unseren Kunden bewegen.“

Öffentlicher Personenverkehr (ÖPV) ist die Profession der HanseCom

Das umfassende Wissen und die langjährige Erfahrung der HanseCom Mitarbeiter im Bereich ÖPV zeigt sich in den innovativen, in Hamburg entwickelten Softwarelösungen. Das speziell auf Verkehrsunternehmen zugeschnittene Vertriebshintergrundsystem PT@nova ist unique.

Dieses anwenderfreundliche und kundenorientierte Paket ist ein zentrales Hintergrundsystem zur Steuerung aller Ver-



triebsprozesse in den Verkehrsunternehmen. Das SAP-basierte Abrechnungs- und Steuerungssystem ermöglicht die vollständige Integration der Vertriebswege und vertrieblichen Geschäftsprozesse in SAP ERP 6.0. und ist damit die branchenspezifische Ergänzung zum ERP-System.

Die offene und skalierbare Systemarchitektur von PT@nova ist die Grundlage der Integration zukünftiger Entwicklungen und sorgt bei den Kunden für Investitionssicherheit.

„Wir haben uns mit dieser innovativen Vertriebslösung im Public-Transport-Geschäft als Marktführer etabliert.“, bringt es Nils Schmidt, Geschäftsführer der HanseCom GmbH, auf den Punkt und fährt fort: „Unser Ziel ist es, auch weiterhin

mit branchenspezifischen Lösungen am Puls der Zeit und auf hohem Niveau zu überzeugen.“

Fahrkartenkontrolle, Ihre Handys bitte!

Mit dem HandyTicketing bietet die HanseCom GmbH auch eine innovative Lösung für die Fahrgäste der Verkehrsunternehmen an.

Vier einfache Schritte führen zur Lösung und der Fahrgast hat seinen persönlichen Ticketautomaten in der Hosentasche: ▶

