



CASE STUDY

BLT Baselland Transport DE

Client: Oberwil, Schweiz

Location: BLT Baselland Transport AG

Challenge

Robustes Ticketsystem für den täglichen Einsatz mit geringer Ausfallquote und tiefem Wartungsaufwand

Solution

Panasonic TOUGHBOOK Tablet und Fahrzeughalterung für den Einsatz der eigens entwickelten Software



Die BLT Baselland Transport AG (BLT) ist ein öffentliches Schweizer Transportunternehmen im regionalen Personennahverkehr. Die BLT hat eine eigene Ticketverkaufslösung im Busbereich entwickelt und setzt dabei als Hardware Panasonic TOUGHBOOK ein.

"Speziell Panasonic hat auf diesem Gebiet einen sehr guten Ruf"

Daniel Schultheiss-Polasek

System Design project manager at BLT

**Drei Millionen Kilometer ohne Kratzer**

Die BLT Baselland Transport AG (BLT) ist ein öffentliches Schweizer Transportunternehmen im regionalen Personen-nahverkehr. Sie betreibt eine Flotte mit 63 Bussen, 101 Trams und 17 Zügen. Zeitliche Verzögerungen sind hier fehl am Platz - das gilt vor allem für die Ticketausgabe. Um speziell den Busbetrieb noch effizienter zu gestalten, hat die BLT eine eigene Ticketing-Verkaufslösung entwickelt und als Hardware-Partner Panasonic mit seinen robusten TOUGHBOOK Tablets ins Boot geholt.

2018 nutzten rund 11,1 Mio. Fahrgäste die BLT Busse als öffentliches Transportmittel. Aufgrund der Verkaufspflicht muss die BLT an jeder Haltestelle den Ticketverkauf mit Bargeld anbieten, was auch im Zeitalter von Smartphone-Apps weiterhin rege genutzt wird.

Bereits 2015 entstand bei der BLT die Idee, alte Verkaufsgeräte durch eine eigene Ticketing-Verkaufslösung zu ersetzen. Das Projektteam entschied sich nach der Prüfung mehrerer externer Angebote dazu, die bestehende Ticketing-App-Software gemeinsam mit Partnern in Eigenregie anzupassen und die Hardware bei einem externen Anbieter zu kaufen.

Eine massgeschneiderte Lösung

Konventionelle Kassensysteme für den Busbetrieb stammen in der Regel von Herstellern aus dem Busbetriebsbereich, die die Kasse im Komplettpaket mit dem rechnergestützten Betriebsleitsystem (RBL) liefern. Das RBL versorgt den

Fahrer, Fahrgast und die zentrale Leitstelle mit betrieblichen Informationen. Die unterschiedlichen Anforderungen aus dem Ticketvertrieb und aus dem Bus-betrieb wollte das Projektteam voneinander trennen. Eine Verzögerung im Ticketverkauf ist zwar unschön, aber verkraftbar. Probleme im Betrieb hingegen gefährden die Pünktlichkeit. Der Ticket-vertrieb läuft nun über die neuen, fest im Bus installierten Ticketverkaufsgeräte C-POS, bestehend aus den 10,1" TOUGHBOOK Tablets, Fahrzeughalterung, einer Wechselgeldkassette und einem Ticketdrucker.

Hohe Ansprüche an die Hardware

Die BLT forderte möglichst wartungsfreie Geräte, die vor allem widerstandsfähig und langlebig sind. Die Tablets sollten fest in den Bussen installiert werden. Die Fahrzeuge legen jährlich 3,57 Millionen Kilometer zurück und das Ticketsystem sollte entsprechend robust sein. Das Tablet musste darüber hinaus zwingend Android als Betriebssystem nutzen, da die BLT ihre prämierte App "Tickets" für den Ticketvertrieb im Bus weiterentwickeln wollte. „Was die Hardware anbelangt, sind wir zu dem Schluss gekommen, dass es für unsere spezifischen Bedürfnisse nur wenige Alternativen gibt und speziell Panasonic auf diesem Gebiet einen sehr guten Ruf hat“, so Schultheiss-Polasek, Projektleiter System Design bei der BLT. Die BLT hat deshalb 75 Panasonic Tablets mit einem 5-Jahres-Wartungsvertrag über den Vertriebspartner Mobit bezogen.

Weitere Partner waren der App-Entwickler Netcetera sowie Nomasis, die das Mobile Device Management (MDM) System lieferten.

Optimale Hardware reduziert Kosten und Aufwand

Neben dem Betriebssystem Android war ein guter GPS-Empfang wichtig, da für den Ticketverkauf die aktuelle Haltestelle automatisch lokalisiert werden muss. „Das GPS-Modul von Panasonic ist so leistungsstark, dass wir sogar auf eine GPS-Antenne auf dem Dach verzichten konnten“, erklärt Schultheiss-Polasek. „Dies spart Kosten beim Einbau und vermeidet Einbauaufwände, die durch die Antenneninstallation auftreten würden.“

Grundsätzlich ging es darum, ein System mit möglichst geringen Ausfallquoten, Wartungsaufwand und Service Level Agreement (SLA) Kosten zu finden. Das ist mit Panasonic TOUGHBOOK gelungen. Im Vergleich zum Vorgängersystem fallen die externen Betriebskosten bei der selbstentwickelten Lösung wesentlich tiefer aus und auch der Wartungsaufwand konnte deutlich reduziert werden. Die gute Zusammenarbeit des Projektteams und der involvierten Partner sowie die Stabilität des Gesamtsystems trugen entscheidend dazu bei, dass die Umstellung auf das neue Ticketverkaufssystem für die rund 180 betroffenen Bus-Chauffeusen und -chauffeure sowie Mitarbeitenden effizient und erfolgreich abgeschlossen werden konnte.