

27.05.2020

## "LÖSUNGSWEGE CORONA" (TEIL 5): DIGITALES EINTRITTSMANAGEMENT FÜR SCHWIMMBÄDER

---

*In einer neuen Serie berichten wir über die Auswirkungen der Corona-Krise auf die Kommunalwirtschaft und stellen zukunftsweisende Lösungswege und Best-Practice Beispiele aus dem KommunalDigital-Netzwerk vor. Im fünften Teil unserer Serie erfahren Sie mehr über **digitales Ticketing für Schwimmbäder**. So kann die Wiedereröffnung sicher gestaltet werden.*

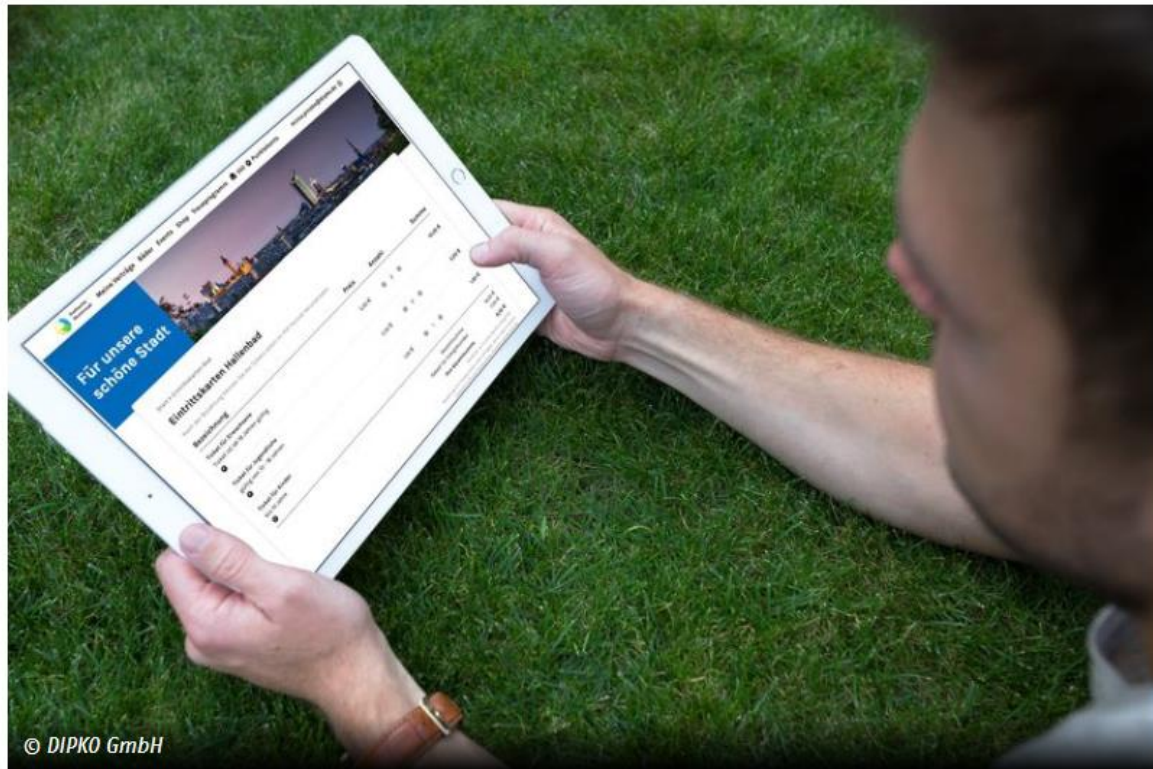
---

Bislang haben die wenigsten Länder ein konkretes Wiedereröffnungsdatum von Schwimmbädern kommuniziert. Um jedoch bestmöglich auf bevorstehende Lockerungen vorbereitet zu sein, befassen sich viele Betreiber von Schwimmbädern schon jetzt mit den dafür notwendigen Sicherheitsauflagen. Die Einführung eines digitalen Eintrittsmanagements, mit dem Schwimmbäder ihre Eintrittskarten online und somit bargeld- und kontaktlos verkaufen können, ist hierbei ein wesentlicher Baustein.

### **Wiedereröffnung von Schwimmbädern: Stadtwerke-Lösung schlägt Ticketshop**

Das digitale Eintrittsmanagement der DIPKO zahlt ganz konkret auf die Anforderungen eines nötigen Sicherheits- und Hygienekonzept ein. Die Deutsche Gesellschaft für das Badewesen e.V. hat in ihrem Fachbericht „Pandemieplan Bäder“ verschiedene Maßnahmen zu einer Wiedereröffnung von Bädern erarbeitet, u. a. zu den Themen „Ticketverkauf“ und „Begrenzung der Besucherzahl“. „Das digitale Eintrittsmanagement hilft uns, diese Auflagen zu erfüllen“, freut sich Carsten Schier, Geschäftsführer der Stadtwerke Haltern am See. „Einer Wiederöffnung unseres Seebades kommen wir damit ein gutes Stück näher“, so Schier weiter. Die Stadtwerke Haltern am See gehören zu den ersten kommunalen Unternehmen, die die neue DIPKO-Lösung einsetzen. Diese bietet zudem weiterführende Funktionen, die zur Erhöhung der Sicherheit in Schwimmbädern beitragen:

- bargeldlose und berührungsfreie Bezahlung
- Reservierung/Vorverkauf von Tickets und Ausweisen von Liegebereichen
- automatisierte Begrenzung der Tickets (Tageskontingent) und Anzeige der Verfügbarkeit
- Nachvollziehbarkeit von Infektionsketten durch personalisierten Ticketverkauf
- digitale Kursbuchung



### **Von Kommunal für Kommunal: Unternehmen der Sparkassen Finanzgruppe als Zahlungsdienstleister**

Als kommunale Unternehmen, stehen Stadtwerke und auch Sparkassen-Unternehmen für die Förderung von Lebensqualität. Den Bürgern\*innen wieder schnellstmöglich einen sicheren Besuch im Schwimmbad zu ermöglichen ist daher für beide Unternehmen ein wichtiges Anliegen. So ist es für die DIPKO GmbH ein entscheidender Meilenstein in seiner noch jungen Unternehmensgeschichte, die GiroSolution GmbH, ein Unternehmen der Sparkassen Finanzgruppe, als Partner, bzw. Zahlungsdienstleister für die digitalen Transaktionen, in die DIPKO integrieren zu können. „Im Sinne unserer zielgruppenspezifischen Ausrichtung und der Förderung kommunaler Wertschöpfung ist die GiroSolution GmbH, als Finanzpartner in kommunaler Trägerschaft, der perfekte Partner für uns.“, so Mirco Pinske, CEO & Gründer der DIPKO GmbH.

### **Bäder zur Kundenbindung im Energievertrieb – in und nach der Krise**

Als vollintegrierte und ganzheitliche Lösung, bietet die DIPKO zudem auch dem Energievertrieb neue Möglichkeiten zur nachhaltigen Kundenbindung, in und nach der Krise. Durch die Möglichkeit zur Identifikation von Energiekunden, können diesen mit Hilfe des digitalen Eintrittsmanagements exklusive Vorteile angeboten werden, z. B. exklusive Eintrittspreise, Badezeiten und Schwimmkurse nur für Kunden.

### **Single-Sign-On sorgt für Komfort**

Unnötige Systemvielfalt gilt es zu vermeiden, daher hat die DIPKO den Anspruch, „ein System für viele Services“ bereitzustellen. Mit einem Single-Sign-On, d. h. nur einem Login, können Kunden Tickets kaufen, Kurse buchen und alle weiteren Leistungen eines Stadtwerkes in Anspruch nehmen. Mit der Differenzierung von Energiekunden werden Mehrwerte geschaffen, die allein nur Stadtwerke bieten können. Mit der einfachen Erweiterbarkeit um neue Funktionen können auch ergänzende digitale Services angeboten werden. Der größte Mehrwert für Stadtwerke: Sie lernen Ihre Kunden ganzheitlich kennen.