

E-SOLUTIONS



<p>APCOA PARKING HOLDINGS GMBH Postfach 23 04 63 D-70624 Stuttgart Tel +49 711 94 791-0 www.apcoa.eu</p>	<p>APCOA AUTOPARKING GMBH Postfach 23 04 63 D-70624 Stuttgart Tel +49 711 94 791-0 www.apcoa.de</p>			
<p>APCOA PARKING AUSTRIA GMBH Landstraßer Hauptstraße 146/13 A A-1030 Wien Tel +43 1 71 716-0 www.apcoa.at</p>	<p>APCOA PARKING SWITZERLAND AG (Verwaltung) Elisabethenanlage 7 CH-4051 Basel Tel +41 61 271 66 30 www.apcoa.ch</p>			

APCOA HAT IN DER PARKBRANCHE WELTWEIT DIE GRÖSSTE E-BUSINESS ERFAHRUNG

Die wachsenden Umsätze und zunehmende Verbreitung der APCOA E-Business-Services belegt die Akzeptanz beim Kunden, die Herausforderungen im zunehmenden Wettbewerb wie auch das große Potenzial der digitalen Verkaufs- und Marketingkanäle für jeden Standort.

APCOA blickt auf eine jahrelange Erfahrung mit dem Betrieb von Parkplatz-Reservierungssystemen, dem Online-Vertrieb und der Verwaltung von Zufahrtberechtigungen wie z. B. Dauerparker, oder Zeit-, Wert- oder Saisonkarten.

Nach den Anfängen in Großbritannien im Jahr 2004 und der Einführung im norwegischen und deutschen Markt ab dem Jahr 2007 betreibt APCOA Pre-Booking an inzwischen 14 Verkehrsflughäfen in Europa.

APCOA fordert, fördert und setzt selbst maßgeblich die Entwicklung von neuen Technologien um und hat auch eine eigene, leistungsfähige und flexible E-Commerce-Plattform entwickelt. Damit betreibt APCOA am Flughafen London-Gatwick das an Transaktionen gemessene größte Parkplatz-Reservierungssystem der Welt. Mit Skyparking.com hat APCOA zudem die erste internationale Vertriebsplattform für das Parken am Flughafen entwickelt und eingeführt.

E-Business-Kennzahlen

- Betrieb der ersten Buchungsplattformen im Jahr 2004, Einführung im deutschen Markt ab 2007
- Pre-Booking derzeit an 14 Flughafen-Standorten, zahlreichen Bahnhöfen und Hotelstandorten
- > 1,5 Mio. Reservierungen und Verkäufe pro Jahr über die E-Commerce-Plattformen
- > 250.000 Besucher pro Monat in Summe auf den APCOA Webportalen und Buchungstrecken

Vorteile durch E-Commerce

- Zusätzliche Umsätze durch
 - Höhere Marktdurchdringung
 - Gewinn von Marktanteilen
 - Erhöhte Frequenz durch Kundenbindung
 - Upselling von Parkprodukten
 - Verkauf von Zusatzprodukten
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch
 - Kommunikation und Information
 - Einfache und integrierte Prozesse – seamless travel





P1

APCOA – We know how!

APCOA PARKING ist Europas größter Parking Manager und betreibt Parkplätze und Parkhäuser in 13 europäischen Ländern. APCOA bietet Geschäftspartnern ein umfangreiches Portfolio an Dienstleistungen im Bereich der gesamten Parkraumbewirtschaftung. Zu den Kunden zählen u. a. kommunale Institutionen, Einkaufszentren, Flughäfen, Messegesellschaften, internationale Spitzenhotels, Banken, Versicherungen, Stadien oder Multifunktionsarenen.



APCOA Kundennewsletter

APCOA bietet aktuell den einzigen regelmäßigen Endkunden-Newsletter innerhalb der Parkbranche an. Der monatliche Versand trägt zu Kundenbindung und direktem Abverkauf bei.



APCOA Zusatzprodukte

Zusatzprodukte erwirtschaften mit geringem Aufwand skalierbare Erträge. Dabei können flexibel Zusatzprodukte, wie z.B. Fast Track Security, Flughafen-Lounges oder Car wash & repair in die Online-Vertriebsplattformen integriert werden. Mit dem starken Partner HanseMercur wurde in 2012 das exklusive Produkt einer Park-Storno-Versicherung (Rücktritts-Versicherung) entwickelt.



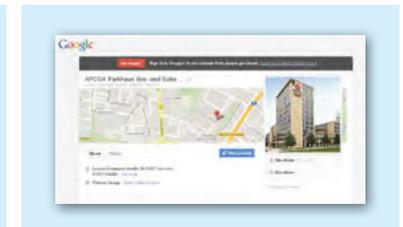
APCOA mobile Services

Zunehmende Zugriffe von mobilen Geräten und deren Vernetzung mit Fahrzeugen und der Verkehrsinfrastruktur erfordert Anpassungen der Online-Applikationen und neue Dienste. APCOA hat bereits eine iPhone App für den UK Markt entwickelt. Zusätzlicher Mehrwert wird durch sogenannte „location based services“ erzielt, z.B. Micro-Navigation, sowie car2infrastructure und „Augmented Reality“ Angebote.



Vertriebskooperation

APCOA hat effektive Vertriebspartner wie z.B. Reiseveranstalter, Immobilienportale und Mobilitätsdienstleister, um eine höhere Reichweite der Informationen und den Abverkauf zu steigern.



Search engine marketing

Suchmaschinenmarketing und -Optimierung erzielt höhere Marktdurchdringung und direkten ROI durch zusätzlichen Abverkauf. APCOA syndiziert Objekt-Stammdaten an Anbieter von Karten- und Navigationsdiensten, z.B. Nokia/Navteq und Google, für eine optimale Präsenz unserer Standorte und Produkte in vielen digitalen Kanälen.

E-COMMERCE IST MEHR ALS SOFTWARE

Nur APCOA bietet ein breites Service-Portfolio mit einem integrierten System und einer vernetzten Prozessumgebung. E-Commerce ist mehr als eine Software – APCOA deckt alle Leistungen entlang der Prozesskette ab. APCOA bietet zudem ein breites Marketingportfolio zur Unterstützung von Abverkauf, Kundenbindung und Markenaufbau: Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenmarketing, Newsletter-Marketing, Cross-Marketing, Syndikation der Stammdaten in digitale Kartendienste wie Navteq oder Google.

Produktmanagement

Durch Online-Produkte werden zusätzliche Umsätze erzielt und die Kundenzufriedenheit erhöht

- Bargeldloses Bezahlen durch Online-Bezahlung (Vorkasse), Abo-Modelle mit monatlicher Abrechnung
- Ticketloses Parken durch Technologien wie Barcode, Nummernschilderkennung, kontaktlose Verfahren (NFC, RFID), Kartenmedien (EC-, Kreditkarten)
- Garantierter Stellplatz gegen Reservierungsgebühr
- Parking à la carte – klar differenzierte Parkprodukte und Preise für jede Zielgruppe

Yield- / Revenue Management

Steuerung des Geschäfts erfolgt auf einer kontinuierlichen Datenanalyse, um mit einer richtigen Preis- und Produktsteuerung den optimalen Ertrag zu erwirtschaften. Wichtig dabei ist eine ganzheitliche Betrachtung der on- und offline Produkte und Tarife.

- Analyse des Online-Nutzungsverhaltens
- Analyse der Buchungen und Buchungsabbrecher
- Analyse des Parkverhaltens
- Vernetzte Transaktionsdaten aller Parkhäuser als Basis für neue Auswertungs- und Prognosealgorithmen
- Wettbewerbsbeobachtung

