

# PARKING NEWS



## BEGEGNUNGSZONE FÜR JUNG UND ALT

Der Basler St. Jakob-Park bewirtschaftet seine Parkplätze seit Oktober 2015 mit monocard 4

**Bei der Evaluation der neuen Parkinglösung bildete die Nummernschilderkennung (Licence plate recognition) für den St. Jakob-Park ein wichtiges Entscheidungskriterium.**

Mit dem 2001 eingeweihten St. Jakob-Park erhielt Basel das erste multifunktionale Stadion der Schweiz und gleichzeitig ein weiteres architektonisches Wahrzeichen. Die einzigartige Mantelnutzung macht die Sportstätte zu einer Begegnungszone für Jung und Alt: Sie vereint Fussballstadion, das Shopping-

center St. Jakob-Park und mit Manor ein komplettes Warenhaus. Über 50 Shops im Shoppingcenter (inklusive vielseitigem Gastronomieangebot und Dienstleistungsbetriebe) laden zum Verweilen und Einkaufen in entspannter Atmosphäre ein, ideal auch für die ganze Familie. Last but not least ermöglicht die Seniorenresidenz «Tertianum» nicht alltägliches Wohnen in einem Stadion. Für das Center Management verantwortlich zeichnet der führende Immobilien-Dienstleister Wincasa.

### ALLES UNTER EINEM HUT



Neue Parkinglösung für den Basler St. Jakob-Park

**1**

### GUT ZU WISSEN



Wartungsverträge für Investitionsgüter

**3**

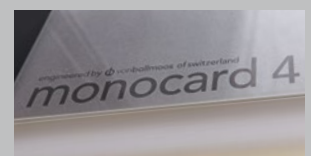
### BRANCHEN-NEWS



Wissenswertes aus der Parking-Welt

**4**

### MONOCARD 4



Alle Neuerungen im Kompakt-Überblick

**6**





Parallel zur ÖV-Anbindung mit eigenem Bahnhof, Bus und Tram, stehen Besuchern und Gästen im St. Jakob-Park auf zwei Etagen insgesamt 667 Parkplätze zur Verfügung, welche täglich von 6 Uhr morgens bis 1 Uhr nachts zugänglich sind. Ismael Esperante, Technischer Leiter des St. Jakob-Park Center Managements, fasst die Hauptzielsetzung bei der Parkplatzbewirtschaftung in einem einzigen Satz zusammen: «Grundsätzlich soll der Besucher immer einen freien Parkplatz bei uns vorfinden.» Eine nicht ganz leichte Aufgabe, insbesondere bei Grosseinkäufen vor Feiertagen oder bei Heimspielen des FC Basel.

Im letzten Herbst wurde die bisherige Parkieranlage durch ein modernes monocard 4 ersetzt. Ismael Esperante schildert die Gründe für die Ablösung: «Die frühere, mittlerweile 15 Jahre alte Anlage wurde unseren Anforderungen nicht länger gerecht. Zudem waren die Magnetstreifen-Tickets nicht immer zuverlässig, was zunehmend Reklamationen hervorrief.» Im Hinblick auf die Systemablösung wurden im Vorfeld drei verschiedene Anbieter geprüft, unter denen die von Ballmoos AG in

der Folge als Lieferant der neuen Parkinglösung gewählt wurde.

Das seit Oktober 2015 im St. Jakob-Park im Einsatz stehende monocard 4 umfasst je 2 Ein-/Ausfahrten sowie 7 Kassen (wovon eine behindertengerecht ist). Für die Center-Verantwortlichen ein wichtiger Bestandteil der neuen Parkinglösung ist die Nummernschilderkennung (Licence plate recognition). Ismael Esperante nennt die Beweggründe hierfür: «Bei Ticketverlusten wollten wir nicht länger mit Tagesspauischalen operieren. Hinzu kommt, dass wir in der Vergangenheit zunehmend mit Missbräuchen und Langparkierern konfrontiert waren, was für uns viel Aufwand bedeutete. Mit der Nummernschilderkennung schieben wir hier einen Riegel und die ehrlichen Ticketverlierer werden nicht länger «gebüsst», da wir heute die effektive Parkierdauer nachweisen können.»

Um das Einkaufserlebnis im St. Jakob-Park noch attraktiver zu gestalten, steht den rund 50 eingemieteten Ladengeschäften die Möglichkeit offen, die Parkiergebühr ihrer Kunden für eine beliebige

definierbare Zeitdauer zu übernehmen. Die Preisnachlässe für das Parkieren werden den beteiligten Ladengeschäften vom Center Management anschliessend in Rechnung gestellt. Mitarbeitenden des St. Jakob-Parks, welche nicht mit dem ÖV pendeln, stehen die Parkplätze der nahen St. Jakob-Halle zur Verfügung. Für Lieferanten hält der St. Jakob-Park spezielle Tageskarten bereit, um zu verhindern, dass diese ihre Fahrzeuge um das Center herum abstellen.

Mittlerweile bewährt sich monocard 4 seit einem halben Jahr im St. Jakob-Park. Ismael Esperante zieht ein positives Fazit: «Unsere Ansprechpartner bei von Ballmoos sind sehr dienstleistungsorientiert und fokussiert; die Zusammenarbeit klappt bestens, selbst bei sportlichen Terminvorgaben. Das zeigte sich beim Abbau der alten Parkieranlage und der Installation des neuen monocard 4 im Vorfeld des Swiss Indoors Tenniswettbewerbes 2015. Für den Systemwechsel konnten wir den Betrieb in unserem Parking nur gerade für einen einzigen Tag unterbrechen.»

#### WINCASA. DER IMMOBILIEN-DIENSTLEISTER.

Zuständig für das Center Management St. Jakob-Park ist Wincasa – der führende Immobilien-Dienstleister der Schweiz. Wincasa bietet seinen Kunden ein umfassendes Dienstleistungsportfolio entlang des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie – mit der Expertise von 750 Spezialisten, an 24 Standorten, aus einer Hand.  
www.wincasa.ch

#### ANSPRECHPARTNER FÜR WEITERE INFOS:

Fabio Dimitri, Telefon +41 44 727 42 27  
f.dimitri@vonballmoos.com  
www.vonballmoos.com



# GUT ZU WISSEN

## Wartungsverträge für Investitionsgüter als Win-Win Lösung für beide Seiten

Die Frage, ob eine Investition in Wartung und Unterhalt lohnenswert ist oder nicht, hängt von Faktoren des Leistungsnehmers (Kunde) und Leistungsgebers (Hersteller/Lieferant) ab. Wichtig ist hierbei die Transparenz in der Leistungs- und Preisgestaltung.

### BEGRIFFE

Die Begriffe und Bezeichnungen rund um Wartung und Unterhalt von Investitionsgütern sind so mannigfaltig wie die Angebote selbst. Hierzu gibt es keine einheitlichen Angebote mit klar definierten Leistungen. Jeder Hersteller ist frei in der Gestaltung und Benennung seiner Dienstleistungsprodukte wie z. B. Garantieverlängerung und Wartungsvereinbarung. Hingegen basiert die Mehrheit dieser Dienstleistungsprodukte auf demselben Muster.

### GRUNDSÄTZLICHES

Die Konzeption solcher Dienstleistungsprodukte besteht aus

- definierbaren Leistungen wie: Arbeit und Material sowie
- einer nichtdefinierbaren Leistung in Form einer Risikopauschale

Die Gestaltung dieser Dienstleistungen orientiert sich in aller Regel an der Versicherungsökonomie. Leistungen mit geringem Risikoanteil. Das heisst: klar definierte Leistungen ohne Risiko für den Hersteller – der Anlagenbetreiber trägt das Ausfallrisiko selber – sind kostengünstiger als Leistungen, welche das Ausfallrisiko mit beinhalten. Beispiele: eine jährliche Wartung ohne jegliche Deckung von unvorhergesehenen Ausfällen ist oft die einfachste und kostengünstigste Form einer Wartungsvereinbarung. Hingegen kostet eine Wartungsvereinbarung inklusive Ausfallrisiko für unvorhergesehenes, im Fachjargon oft als «Garantieverlängerung» bezeichnet, ein Vielfaches. Der Gestaltung solcher Dienstleistungen sind keinerlei Grenzen gesetzt. So gibt es zwischen einer



einfachen jährlichen Wartung bis hin zur Garantieverlängerung (Vollkasko) abgestufte Vereinbarungen, welche lediglich die Arbeit und/oder das Material beinhalten (Teilkasko).

### QUALITÄTSMERKMALE EINER WARTUNGSVEREINBARUNG

Der modulare Aufbau von Leistungen, die Berücksichtigung der Gegebenheiten vor Ort sowie der Miteinbezug des Risikoprofils des Kunden, sind unverkennbare Qualitätsmerkmale einer Wartungs-

vereinbarung. Modularer Aufbau: der Kunde bestimmt selber, welche Leistungen – inkl./exkl. Arbeit, inkl./exkl. Material – in welchen zeitlichen Abständen – einmal/zweimal jährlich – er einkaufen möchte. Welche Leistung in welcher Intensivität effektiv benötigt wird, hängt von der Anlage selbst – einfache oder komplexe Anlage? – von der Auslastung – Schichtbetrieb oder Anzahl Frequenz? – und vom Know how sowie den personellen Ressourcen des Anlagenwbetreibers ab. Als letztes Kriterium der Leistungskonzeption gilt es,

### Die WARTUNGSPAKETE DER VON BALLMOOS AG

Durch Wartung und kostenlose Software-Updates wird der Gebrauchsnutzen der Anlage verlängert. Die Voraussetzung für ein einwandfreies Funktionieren ist dadurch bestmöglich gewährleistet. Die Qualität der Anlage wird beibehalten.

#### PREMIUM – die umfassende Variante

Werterhaltung, einwandfreie Funktion und Kostensicherheit – Vollkasko – stehen im Vordergrund. Unvorhergesehene Kosten für Reparaturen und Ersatzteile entfallen, die Jahresprämie ist fix. Es kommen keinerlei zusätzliche Kosten dazu, die Betriebskosten werden somit kalkulierbar. Ideal für hochfrequentierte Parkräume, komplexe Anlageinfrastruktur, mehrere Eigentümer/Betreiber und hohen Investitionsschutz.

#### Inklusive



#### PLUS – die ausgewogene Variante

Werterhaltung und einwandfreie Funktion bei reduzierten Kosten – Teilkasko – sind ausschlaggebend. Unvorhergesehene Kosten für Reparaturen entfallen. Die Kosten für Ersatzteile fallen zu Lasten des Anlagebetreibers. Ausgewogene Kostenteilung, bei abschätzbarem finanziellen Risiko. Ideal für gut frequentierte Parkräume, mittelgroße Anlageinfrastruktur, klare Betreiberstrukturen und regelmäßige Erweiterungen/Erneuerungen.

#### Inklusive



#### Einzel oder in Kombination zusätzlich wählbar



#### STANDARD – die minimale Variante

Werterhaltung und einwandfreie Funktion bei minimalen Kosten – Prinzip des Selbstversicherers – sind massgebend. Unvorhergesehene Kosten für Reparaturen und Ersatzteile trägt der Anlagebetreiber selbst. Das finanzielle Risiko bei Reparaturen liegt vollumfänglich beim Betreiber. Ideal für wenig frequentierte Parkräume, kleine Anlageinfrastruktur, klare Betreiberstrukturen.

#### Inklusive



#### Einzel oder in Kombination zusätzlich wählbar





die Risiko-Aversion des Anlagenbetreibers mit einzubeziehen. Das Ausfallrisiko und die daraus resultierenden Folgekosten gilt es zu beurteilen und richtig einzuschätzen. Der Kunde selbst entscheidet, wieviel Risiko er selber tragen will und kann und welchen Risikoanteil er gegen Bezahlung einer jährlichen Risikoprämie (Risk premium) an den Hersteller abtreten möchte.

Somit ist einleuchtend, dass sich modular konzipierte Angebote von standardisierten Angeboten in Qualität und Nutzen (Win-Win für beide: den Anlagenbetreiber und den Hersteller) unterscheiden.

#### FRAGESTELLUNGEN, MIT DENEN SICH ENTSCHEIDER AUSEINANDERSETZEN SOLLTEN:

- Komplexität der Anlage und deren Infrastruktur: sind der tägliche Betrieb und Unterhalt der Anlage aufwendig und technisch anspruchsvoll?
- Nutzungsgrad der Anlage (Frequenz): ist die Anlage stark ausgelastet, welche Folgen hat

ein Stillstand der Anlage, wie hoch sind die finanziellen Folgekosten?

- Struktur der Eigentümerschaft: wird auf kalkulierbare Unterhaltskosten Wert gelegt und sollen unvorhersehbare Risiken reduziert werden?
- Investitionsschutz: Sollen die Investition langfristig geschützt und der Wert der Anlage erhalten werden? Wird ein überdurchschnittlicher Gebrauchsnutzen vorausgesetzt?
- Personelle Ressourcen: Steht genügend Personal vor Ort zur Verfügung, können Wartungs- und Reparaturarbeiten selber wahrgenommen werden?
- Betreiberrisiko: Soll das Betreiberrisiko durch Diversifikation - Voll-Teilkasko - reduziert, respektive teilreduziert werden und somit die finanziellen Folgekosten aus Arbeit und Material ausbedungen werden?

#### PREISGESTALTUNG: WIN-WIN FÜR ANLAGENBETREIBER UND HERSTELLER

Eine Win-Win-Lösung ist dann gegeben, wenn die jährliche Prämie für die Wartungsvereinbarung aufgrund der tatsächlich zu erwartenden Kosten kalkuliert ist. Beinhaltet die Vereinbarung einen Risikoanteil, welcher der Hersteller zu tragen hat, so ist ein Risikoaufschlag, welcher ausgewiesen werden sollte, angemessen. Transparenz in der Leistungs- und Preisgestaltung ist Voraussetzung für eine sinnvolle Investition in einen Wartungsvertrag.

#### ANSPRECHPARTNER FÜR WEITERE INFOS:

Felix Schneider, Telefon +41 44 727 42 24  
f.schneider@vonballmoos.com  
www.vonballmoos.com



## WISSENSWERTES AUS DER BRANCHE

### NEUE SCHWEIZER BANKNOTEN - WIR RÜSTEN IHRE NOTENPRÜFER FÜR DIE ZUKUNFT

Bereits im letzten Newsletter haben wir über die bevorstehende Emission der neuen Schweizer Banknoten berichtet. Am 12. April 2016 wurde mit der Emission der neuen Serie gestartet. Der Noten-Update für Ihre Banknotenprüfer ist nun verfügbar.

Der Fahrplan der Schweizer Nationalbank sieht vor, dass die Emission aller neuen Banknoten bis 2019 abgeschlossen sein wird. Den Anfang macht die neue 50-Franken-Note, die übrigen Notenwerte der neuen Serie werden im Anschluss daran - mit einem jeweiligen Abstand von einem halben oder einem Jahr - emittiert. Die genauen Emissionszeitpunkte werden jeweils rechtzeitig von der



Nationalbank bekannt gegeben. Selbstverständlich halten wir Sie auf dem Laufenden.

Was bedeutet dies für Sie als von Ballmoos Kunde? Der Banknotenprüfer der Bezahlkasse muss auf die neue 50-Franken-Note vorbereitet werden. Kontaktieren Sie uns für ein Angebot, damit wir frühzeitig die Aufrüstung Ihrer Notenprüfer vornehmen können.

#### ANSPRECHPARTNER FÜR WEITERE INFOS:

Sandra Piert, Telefon +41 44 727 42 43  
s.piert@vonballmoos.com  
www.vonballmoos.com



### SAVE THE DATE - PARKING DAY 2016



Der diesjährige Parking Day findet am 8. September 2016 im St. Jakob-Park in Basel statt. Reservieren Sie sich bereits heute den Termin und erfahren Sie viel Wissenswertes rund um die Parkraumbewirtschaftung. Freuen Sie sich auch auf erstklassige

Referate und interessante Branchennews. Natürlich darf dabei auch ein Blick hinter die Kulissen des grössten Fussballstadions der Schweiz und Heimstätte des FC Basel nicht fehlen.

#### REFERATE PARKING DAY 2015:

Die Referate des Parking Day 2015 können auf [www.vonballmoos.com](http://www.vonballmoos.com) (unter «Dienstleistungen») heruntergeladen werden.

## EDITORIAL

Liebe Leserin, lieber Leser

Der Basler St. Jakob-Park ist nicht nur Inbegriff für das Heimstadion des FC Basel und Austragungsort von Länderspielen unserer Fussball-Nati, er ist zugleich auch Beispiel für eine schweizweit einzigartige Mantelnutzung: zum St. Jakob-Park Komplex gehören das gleichnamige Shoppingcenter, diverse Gastro- und Dienstleistungsbetriebe sowie eine Seniorenresidenz. Im Oktober 2015 wurde die bisherige Parkieranlage von uns durch eine moderne monocard 4 Parkieranlage ersetzt. Parallel dazu greifen die Betreiber bei der Bewirtschaftung ihrer rund 700 Parkplätze seit letztem Herbst auf die automatische Nummernschilderkennung (Licence plate recognition) zurück, um beispielsweise Missbräuche beim Parkieren auszuschliessen, wie unser Hauptbeitrag aufzeigt.

Unser monocard 4 hat sich auf dem Markt als solide und zuverlässige Lösung für die einfache und bedienerfreundliche Parkplatzbewirtschaftung etabliert. Ergänzend zur individuell konfigurierbaren Verwaltung von Stamm- und Bewegungsdaten sind in den vergangenen drei Jahren zahlreiche Neuerungen und Weiterentwicklungen hinzugekommen, die wir Ihnen in dieser Parking News Ausgabe näher vorstellen.

Die Wartung von Investitionsgütern gestaltet sich oftmals als komplexe Fragestellung: der Entscheid, ob es lohnenswert ist, in Wartung und Unterhalt zu investieren, hängt von Faktoren des Leistungsnehmers (Kunde) und Leistungsgebers (Hersteller/Lieferant) ab. Elementare Voraussetzung für eine sinnvolle Investition ist die transparente Leistungs- und Preisgestaltung. Unser Beitrag soll Ihnen als Entscheidungshilfe dienen, wie Sie zu demjenigen Wartungsvertrag gelangen, welcher für Sie optimal ist.

Als Projektsachbearbeiterin ist Sandra Piert bei der von Ballmoos AG Dreh- und Angelpunkt zwischen Einkauf, Produktion und Kunde. In unserem Mitarbeiterporträt stellen wir Ihnen die gebürtige Thurgauerin näher vor.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen

Felix Schneider  
Geschäftsleiter

## EINGETAUCHT IN DIE MATERIE

Projektsachbearbeiterin Sandra Piert schätzt es, ihr Fachwissen beständig zu vertiefen



Auf dem Schreibtisch von Sandra Piert steht neben der Tasse mit dem Kaffee auch ein Tee. Und das passt: Die Projektsachbearbeiterin braucht für ihren Job bei von Ballmoos Energie und Gelassenheit zugleich. «Schadensmeldungen beispielsweise beinhalten oft eine hohe Dringlichkeit. Da arbeite ich sehr zügig, aber ich »jufle« nicht.» Die Erfolgsmixtur: mit einer möglichst rasanten Entspannung an die Arbeit und durch den Tag. Und am Abend? «Heute gehe ich zu den älteren Damen ins Aqua Fit», verrät die 36-Jährige. Manche Kollegen würden ihr Hobby ein wenig belächeln, aber «ich schätze diese Frauen und die Abwechslung. Im Wasser bin ich ausserdem in meinem Element.» Mit faulen Sprüchen kann Sandra Piert übrigens gut umgehen: «Ich bin bekannt für meinen trockenen Humor und kann auch einstecken.»

Die gebürtige Thurgauerin hat vor einem Jahr geheiratet und entdeckt in den Ferien zusammen mit ihrem Mann die Länder und Strände dieser Erde. Die beiden teilen sich auch die Liebe zum Tauchen. Und apropos: bei von Ballmoos ins kalte Wasser gesprungen ist Sandra Piert vor vier Jahren. Ursprünglich hat sie Tiefbauzeichnerin gelernt – «Ich war bei meiner Lehre so etwas wie das letzte Einhorn, da ich noch von Hand zeichnete. Danach wurde die Ausbildung modernisiert.»

Sandra Piert hat eine Weiterbildung als technische Kauffrau absolviert, arbeitete dann als technische Sachbearbeiterin. Seit letztem Sommer leitet und bearbeitet sie bei von Ballmoos nun Kleinprojekte, unterstützt auch bei grösseren Konzeptionen, schreibt Offerten, arbeitet Submissionen aus, erstellt Aufträge, ist Dreh- und Angelpunkt zwischen Einkauf, Produktion und Kunde. Das Organisationstalent schätzt diese Vielfalt und die Freiheit, die ihr von Ballmoos bei der Umsetzung gewährt: «Hier kann ich selbständig denken und arbeiten, wird mir Vertrauen geschenkt.» Was sie ausserdem motiviert: zu merken, dass sie bei ihrem Job nicht nur an der Oberfläche «herumschnorchelt», sondern der berufliche Tauchgang immer tiefer und tiefer in die Materie führt, sie dabei auch stets neue Herausforderungen entdeckt. «Ausserdem schätze ich es, dass ich von immer mehr Kunden mittlerweile nicht nur die Stimmen, sondern auch die Gesichter kenne – vielen bin ich im Rahmen der Parking Days begegnet, unserem alljährlichen Branchenanlass.» Ihre Offenheit und Kontaktfreude, so Sandra Piert, habe ihr der Vater vererbt, welcher ursprünglich aus der Serbischen Republik (Bosnien-Herzegowina) stammt. Die Mutter ist aus dem Thurgau. «Ich bin zweisprachig aufgewachsen – und hin und wieder überrasche ich die Leute am Telefon damit, dass ich ihnen auf Serbisch antworte.»

# AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Zahlreiche Neuerungen und Weiterentwicklungen bei monocard 4

Das monocard4 Verwaltungssystem bietet gegenüber seiner Vorgängerversion einige erwähnenswerte Vorteile. Die jüngste Version ist mittlerweile drei Jahre auf dem Markt und hat sich als solide und zuverlässige Lösung etabliert. Mit dem Verwaltungssystem monocard 4 schaffen Sie die Grundlage für eine einfache und bedienerfreundliche Bewirtschaftung Ihrer Parkplätze. Ergänzend zur beliebig konfigurierbaren Verwaltung von Stamm- und Bewegungsdaten, kam in den letzten drei Jahren eine ganze Reihe an Neuerungen und Weiterentwicklungen hinzu. Ein Beispiel ist die Nummernschilderkennung, welche wir in der ParkingNews Ausgabe 1/2015 ausführlich vorstellten.

## MODUL NACHFAHRAUTOMATIK

Neu integriert wurde die Funktion «Nachfahrautomatik», welche das hintereinander Herfahren – und somit das Erschleichen von kostenlosem Parkieren – effektiv bekämpfen hilft. Diese Funktion zeichnet jegliches Fehlverhalten auf, setzt unmittelbar eine Alarmmeldung ab und hält den Vorfall auf Video fest. Somit können die Verursacher zu hundert Prozent zur Rechenschaft gezogen werden.



## ALARMMODUL

Dank Smartphone und Alarmmodul des monocard 4 besitzen Parking-Betreiber von überall her die volle Kontrolle über ihre Parkräume. Zudem wird so die Kommunikation, beispielsweise mit einzelnen Personen oder Gruppen über wichtige Ereignisse, vereinfacht. Mit einer effektiven und schnellen Alarmierung lassen sich einerseits entgangene Einnahmen minimieren und andererseits unnötige Betriebskosten reduzieren.

## RESERVATIONSMODUL

Über Zeitpläne können Einzelplatzdetektoren nach Belieben in der Funktion auf frei/besetzt geschaltet werden, um das Parkierverhalten in den Parkräumen und -zonen zu steuern. Der gewünschte Betriebsmodus ist frei programmierbar – entsprechend lassen sich Parkplätze nach Bedarf reservieren. Der Parkingbetreiber bestimmt, wann er nach abgelaufener Parkdauer von reservierten Parkplätzen eine Alarmmeldung erhalten will, und entscheidet zugleich, ob der Alarm optisch am Sensor angezeigt werden soll.

## MODUL 2D-BARCODE

Der 2D-Barcode erfreut sich grosser Nachfrage. Das Potenzial dieser Technologie wird im Bereich Parkraumbewirtschaftung noch nicht gänzlich ausgeschöpft. Die aktuelle Entwicklungsstufe des monocard 4 beinhaltet bereits praktikable 2D-Anwendungen.

Mittels 2D-Barcode lassen sich individuelle Incentivierungs- und zugleich Loyalitätsprogramme umsetzen. Der 2D-Barcode ist das ideale Mittel für ein wirkungsvolles Standortmarketing. So erhält der Konsument von einem Gewerbetreibenden oder Restaurateur einen Konsumationsgutschein in Form eines 2D-Barcodes auf der Kauf- oder Konsumationsquittung, welcher zum kostenreduzierten Parkieren berechtigt. Der Individualisierung solcher Programme, sind keinerlei Grenzen gesetzt; clevere Kundenbindungsprogramme werten den Standort für das Gewerbe und den Parkraumbewirtschafter gleichermaßen auf und fördern zugleich die Loyalität zum Standort.

Von Ballmoos setzt auf weit verbreitete und bewährte Technologien und Standards. So bildet die 2D-Barcode-Technologie die Basis für durchgehende Prozesse und eine ganze Reihe von Neuentwicklungen rund um monocard 4. Auf diese Weise eröffnen freidefinierbare Barcodes neue



Möglichkeiten im Bereich der Online-Reservation von Parkplätzen: Mittels Barcode auf dem Smartphone lässt sich der Zugang bei der Schranke und somit zum reservierten Parkplatz freischalten.

## MONOCARD 3 – SOFTWARE-UPDATE

Bestehende Schrankenanlagen mit Softwarestand monocard 3 lassen sich einfach und rasch updaten. Somit bleiben die Vorzüge des aktuellsten Entwicklungsstandes von monocard 4 niemandem vorenthalten. Dasselbe gilt für bestehende Anlagen älteren Jahrgangs.

Für eine umfassende Beratung stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

## ANSPRECHPARTNER FÜR WEITERE INFOS:

Daniel Kempf, Telefon +41 44 727 42 44  
d.kempf@vonballmoos.com  
www.vonballmoos.com



## Impressum

Herausgeber | von Ballmoos AG  
Verantwortung | Felix Schneider  
Redaktion | von Ballmoos AG /  
Factum Kommunikation  
Gestaltung | Factum Kommunikation  
Fotos | von Ballmoos AG, St. Jakob-Park

## Kontakt

von Ballmoos AG  
Tödistrasse 46, CH-8810 Horgen  
Telefon +41 44 727 42 42  
Fax +41 44 727 42 21  
contact@vonballmoos.com  
www.vonballmoos.com