



# FRISONAUT

## MARIKO · MARITIME GOES DIGITAL

DIGITALE DATENGETRIEBENE GESCHÄFTSMODELLE



AG REEDEREI NORDEN-FRISIA | MICHAEL HECKELMANN | 1. JUNI 2021

# AG Reederei Norden-Frisia

- # Traditionsunternehmen seit 1871
- # Fährschiffahrt & Flugbetrieb
- # Inselversorgung Norderney & Juist
- # 2.700.000 Passagiere (2019)
- # 200.000 Kfz (2019)





# AG Reederei Norden-Frisia

# >270 Mitarbeiter

# Fährverkehr Norderney & Juist

# Linienflug Juist & Wangerooge

# Parkraumbewirtschaftung

# Schiffsausflüge

# Öffentlicher Personennahverkehr

# Servicekette





**FRISIA**

AKTIENGESELLSCHAFT REEDEREI NORDEN-FRISIA

# AG Reederei Norden-Frisia

# Digitalisierung

# Elektromobilität

# Nachhaltigkeit

# Letzte Meile

# Digitales Urlaubsquartier CUBE

# Umweltfreundliche E-Bikes & E-Autos

# Entwicklung Elektro-Flugzeug







**FRISONAUT**

# FRISONAUT.

- # Mit der Sehnsucht nach Urlaub beginnt alles.
- # Kunden lassen sich von uns inspirieren und vertrauen auf die besondere Stärke der Frisia - perfekt aufeinander abgestimmte Leistungen zu kombinieren, die aus einer Reise ein echtes Erlebnis machen.
- # Deshalb entwickeln wir uns stetig weiter und schaffen eine atemberaubendes Angebot.  
Alles aus einer Hand | Aus der Region, für die Region.
- # Den Kern bilden FRISIA-Assets um Gästen von Beginn an eine durchgängige Servicekette anzubieten







**FRISONAUT**



# Pain Points

- # Gäste müssen verschiedene Preise, verschiedener Anbieter auf verschiedenen Internetseiten finden und vergleichen.
- # Häufig sind Angebote online schwer nur sehr schwer oder gar nicht auffindbar.  
Noch seltener sind diese Leistungen online buchbar.
- # Informationen nur unzusammenhängend abrufbar.
- # Digitale Abwicklung von Geschäftsprozessen vor Ort ist noch nicht weit verbreitet.
- # Resultat: Verunsicherung schon vor Reiseantritt.







# Reisebuchung | Vision

- # FRISONAUT bringt Urlauber und Anbieter von Dienstleistungen auf einer Plattform zusammen.
- # Anbieter haben die Möglichkeit, ihre Leistungen zielgerichtet anzubieten und vom Komplettangebot zu profitieren.
- # Sämtliche Reisebestandteile sind online in einem gemischten Warenkorb über eine Zahlungslösung buchbar.
- # Gebuchte Leistungen werden mit einem All-in-one-Ticket in Anspruch genommen. Validierung per App.
- # Individuelle Empfehlungen können auf Grundlage von gesammelten Daten ortsbezogen & zeitgesteuert ausgespielt werden.

Unser **digitaler Reisebegleiter**  
schafft als persönlicher Assistent  
ein **unkompliziertes Reiseerlebnis**  
für Gäste an der Nordseeküste.

---



# Herausforderungen

- # Verändertes Reise- und Buchungsverhalten der Gäste
- # Umdenken innerhalb des Unternehmens
- # Besonderer Markt auf den Inseln
- # Fertige Softwarelösung vs. praxisnahe Eigenentwicklung
- # Ausrichtung Norddeich, Juist & Norderney
- # Coronapandemie



# Geschäftsmodell

- # Klassische Provision je Buchung im Bereich der Unterkunftsvermittlung. Positionierung klar günstiger als die großen Anbieter wie booking.com & Co.
- # Nutzungspauschalen in Bereichen mit geringerer Gewinnspanne (z.B. bei Aktivitäten)
- # Big Data | Urlaubsverhalten der Gäste





# Team

# PRODUCT OWNER | PROJEKTLEITUNG | RODUKTENTWICKLUNG | BETRIEB

AG Reederei Norden-Frisia

# ENTWICKLUNG BACKEND

MDSI GmbH, Neermoor

# ENTWICKLUNG FRONTEND

ActiView GmbH, Aurich

**Acti View**

  
**FRISIA**  
AKTIENGESELLSCHAFT REEDEREI NORDEN-FRISIA

 **MDSI**  
IT Solutions





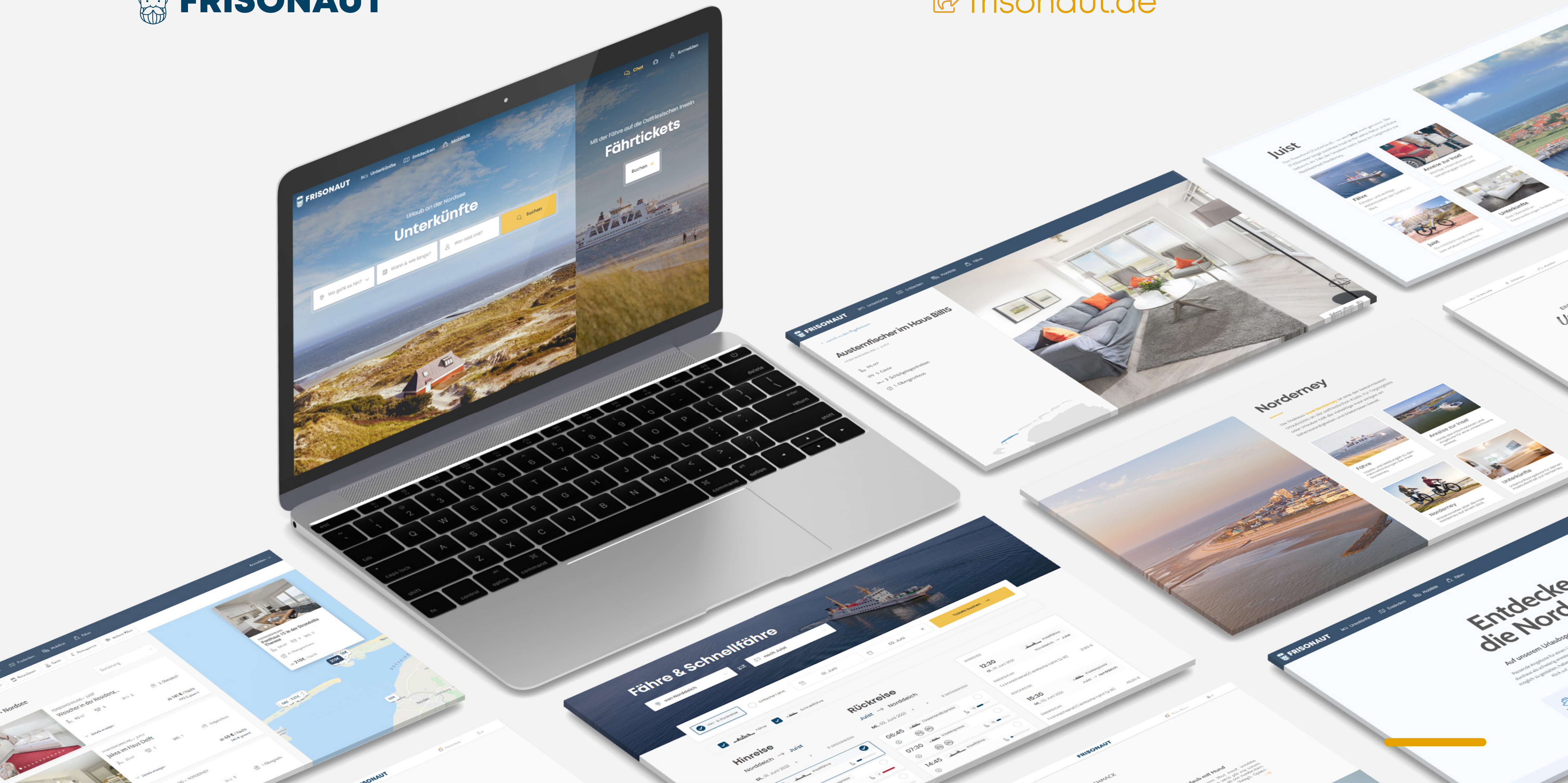
**FRISONAUT**

# Ausblick

- # Integration sämtlicher FRISIA-Assets
- # Integration Channelmanager für Unterkünfte
- # Integration Aktivitäten & Veranstaltungen inkl. Backend für Anbieter
- # All-in-one-Ticket
- # Smartphone-App als digitaler Reisebegleiter











# FRISONAUT



SO EINFACH WAR NORDSEE NOCH NIE.