



Zutrittsysteme und deren Eigenheiten &
Erfolgsfaktoren in Bezug auf die Einbindung zu Drittanbietern.

7. E-Campus & Innovation.Lab

SMARTER SOLUTIONS FOR A DIGITAL PLANET

AXESS

Um was geht es heute

Agenda

- Axess – eine kurze Einführung
- Das Axess System – Was es ist und was es nicht ist
- Axess Datacenter – Interfaces – ein kurzer Überblick
- Axess Datacenter – Interfaces – Stolpersteine & Erfolgsfaktoren
- Axess intelligent commerce – ein kurzer Blick in die Zukunft

Axess

... a short introduction

Axess AG

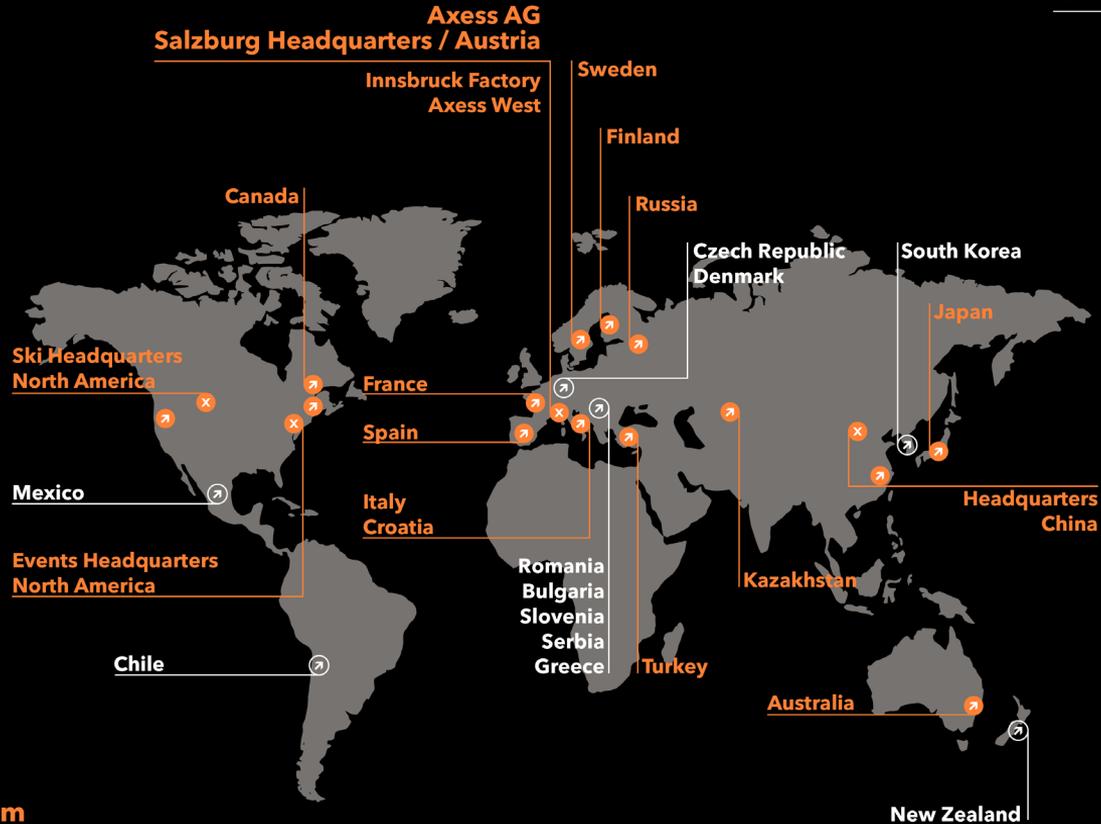
Axess ist der führende internationale Anbieter von innovativen digitalen Ticketing- und Zugangslösungen für Besucher- und Gäste. Die Geschäftsbereiche umfassen Skigebiete, Messen, Stadien und Arenen, Freizeitparks, Sehenswürdigkeiten, Attraktionen und touristischen Transport. Im Fokus stehen E-Commerce bzw. AI-Commerce und zentrales Datenmanagement.

- Globaler Player
- E-Commerce
- Besucher & Gäste Erlebnis



Welcome to the World of Axess.

- ⓧ HQ
- 📍 Offices
- 👤 Partner



Das Axess System

...was es ist und was es nicht ist

Die Ursprünge von Axess

Die Axess Geschichte beginnt

Phase I – Excellence in Ticket Sales & Access Control

seit 1998

Our current system's initial requirements

Defining the play ground

- › Handsfree ticketing (RFID)
- › Kassen müssen immer Tickets verkaufen können (offline-Fähigkeit)
- › Zutritte müssen immer Tickets validieren können (offline-Fähigkeit)
- › Reports am Tages-, Wochen-, Monatsende
- › Für Umsatzverteilung in Gebieten ist die Zählung der Anzahl der Zutritte wichtig

Rahmenbedingunge in dieser Zeit

Technical reality to survive in

- **Internetkonnektivität war nicht standard**
- **Instabile, unzuverlässige Netzwerkverbindungen**
 - RS422, GSM modems, Manuel transfer
- **Keine Web-Ticketverkäufe**
- **Umsatz-, Zutrittsberichte wurden nur sporadisch benötigt**
 - Berichterstattung auf Tages-, Wochen-, Monatsbasis für Umsatzverteilung
 - Nicht alle "Leser" online verfügbar – manuelles Nachtragen der Daten notwendig
- **Dementsprechend keine Notwendigkeit für Schnittstellen**



Axess – Systemdesign in dieser Zeit

Angepasst an Anforderungen und Rahmenbedingungen

- › Offline-Fähigkeit des System
 - › Konnektivität
 - › Kassen als sog. “Rich Clients”
 - › Communcation protocolls
- › Berechtigungen werden direkt auf den Datenträger geschrieben
 - › Limitierter Speicherplatz auf Datenträgern
- › Datenbank zentriert
 - › Business logic in der Datenbank enthalten

Axess' first methamorphosis

Our story proceeds

Phase I – Excellence in Ticket Sales & Access Control

seit 1998

Phase II – Resort solutions

seit 2016

Kunden fordern mehr als nur Ticketing Zutritt

China, USA, Canada, Australia, New Zeland

Zielvorgaben und Nachfrage

- ein zentral verwaltetes Gästeprofil
- Abdeckung weiterer touristischer Dienstleistungen
- Erweiterung der Marketingmöglichkeiten
- 5 Fullfilment Systeme entsprechend den heutigen Anforderungen von resortgeführten Schigebieten
- Schnittstellenfreies Gesamtsystem



Dieses System bietet Axess Resort Solution heute...
Ein System mit Limits

Neue Anforderungen – es nagt der Zahn der Zeit...

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

- “Best of breed” – Erwartungen steigen
- Heterogene Kundenstruktur v.a. in Europa
- Neue Verkaufsansätze
(Customer Journey, Sales Channels, Dynamic Pricing, Pay-per-use ...)
- ... dies bedingt aktuell auch verstärkte Nachfrage nach Schnittstellen zu anderen Systemen

Axess DATACENTER - INTERFACES

... ein kurzer Überblick

Axess System

Axess POS / POE



PICK UP BOX



TICKET KIOSK



SMART POS



POE



CAR ACCESS



Axess DATACENTER

- > Administration
- > Monitoring
- > INSIGHT.APP
- > Reporting
- > PAY-per-USE
- > OCC
- > Performance Monitor
- > Promotion Codes
- > Repartition
- > Invoicing
- > FLEX DAYS
- > Photo Control Monitor

Axess RESORT



LOCKER



RENTAL



LESSONS



F&B / RETAIL



CHARGE / GIFT CARDS



SMART PRICING

Axess CONNECT



CONNECT.CRM



CONNECT.APP

Axess E-COM



E-COMMERCE



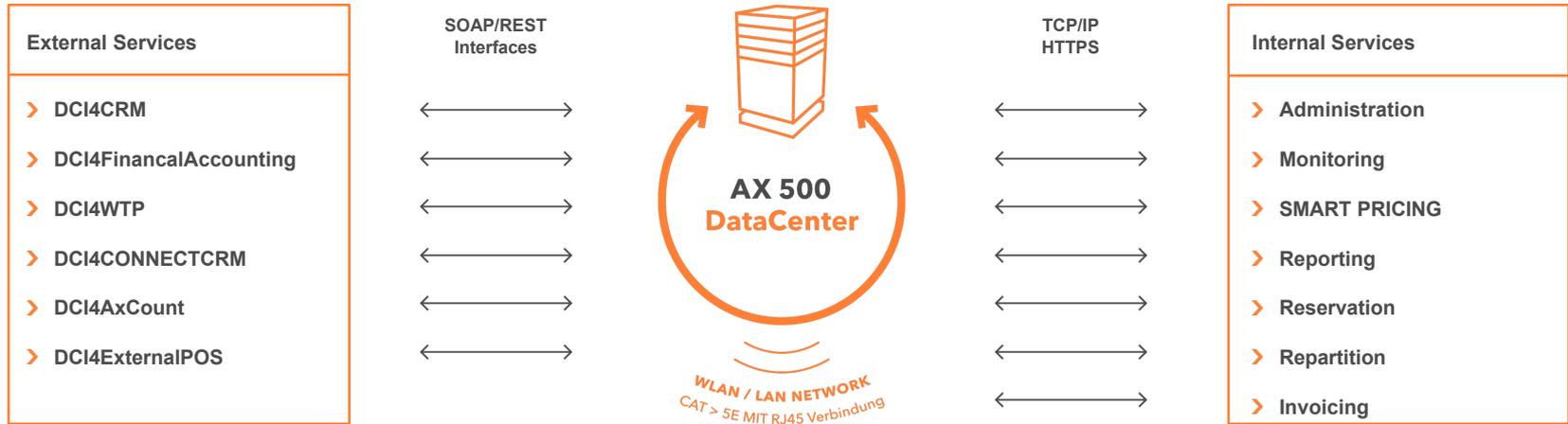
RESERVATION



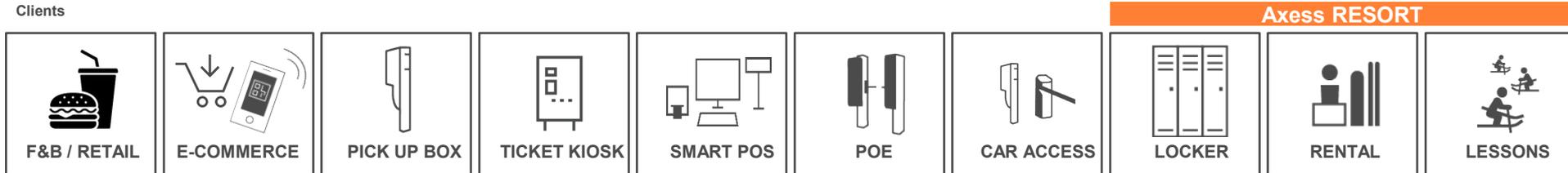
Axess UHF

System Overview

Axess DATACENTER



Clients



DCI4WTP

DATA CENTER INTERFACE FÜR das WEB TICKETING PROGRAM

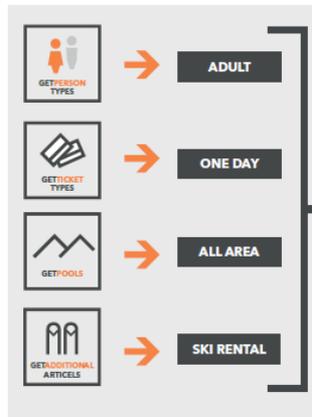
- DCI4WTP wurde designed und entwickelt, um Tickets und verwandte Produkte online über ein System der Axess AG zu verkaufen.
- SOAP / RESTful API
- Aktuell Verkauf von von TICKETS, SKIDEPOT, SKIVERLEIH UND SKISCHULLEISTUNGEN

Scenario: Selling tickets or vouchers & add ons

1

RETRIEVE PRODUCTS

The resort defines a subset of products that can be sold via the interface. To retrieve those, the following functions are used:



TIP

This information is more or less static. Reload the contents once a day in a scheduled way or keep it in the cache for that day.

2

GET PRICE INFO



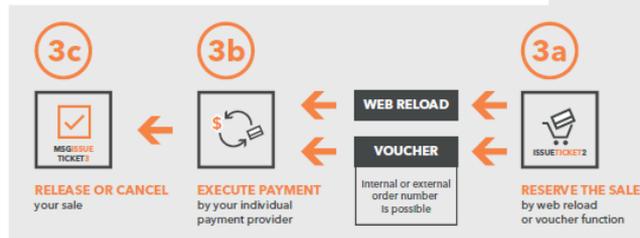
TIP

If the prices vary, get the info by request. If not, keep them into the cache.

3

SELLA PRODUCT

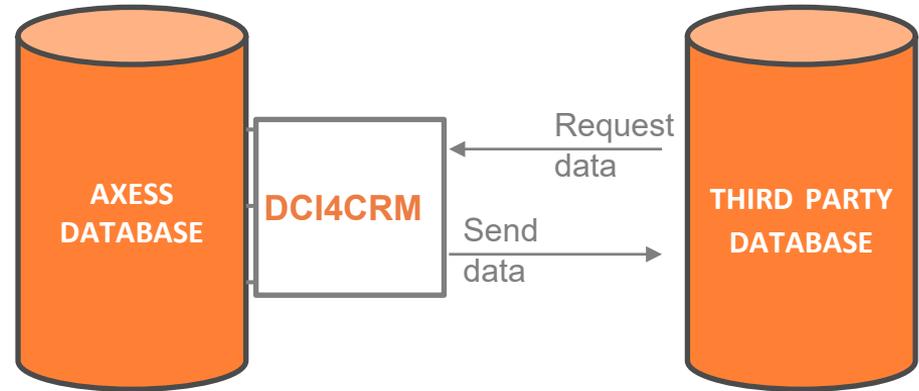
This is a 3 step process:



DCI4CRM

DATACENTER INTERFACE FÜR CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

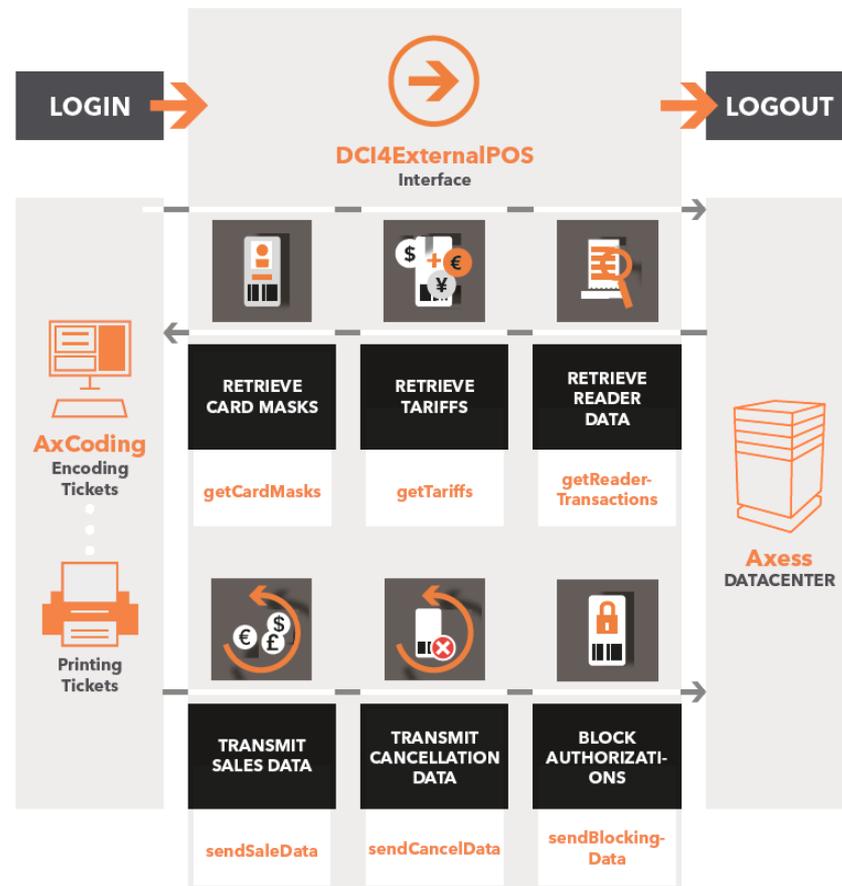
- › Die Schnittstellen DCI4CRM wurde entwickelt um den Datenaustausch (Import u. Export) zwischen dem Axess System und einem Fremdsystem für CRM Zwecke zu ermöglichen
- › Die Axess Datenbank umfasst sowohl Konfigurationsdaten als auch Produktionsdaten wie Verkaufsdatensätze, Umstzdatensätze, Zutrittsdatensätze, Bestellungen, Reservierungen etc.
- › Zur Integration müssen 3rd parties die Axess-Datenbankstruktur replizieren



DCI4EXTERNALPOS

DATACENTER INTERFACE FOR EXTERNAL POS

- DCI4EXTERNALPOS wurde entwickelt um den Verkauf von Axess-Tickets an fremden Kassensystemen zu ermöglichen. Für die Kodierung der Tickets wird dabei ein Axess SMART PRINTER oder Axess SMART PAD verwendet.
- Die Produktinformationen (Preise) werden dabei direkt aus dem Axess-System bezogen.
- Verkaufstransaktionen werden direct and das Axess DATACENTER übermittelt
- Verkaufte Tickets werden an Axess Zutritten gleich behandelt wie Standardtickets (offlinefähig)



Weitere Schnittstellen

DCI4CONNECTCRM:

- Für die Erstellung von Kundenkonten und Betreiben von Loyalty-Programmen

DCI4TICKETMGMT:

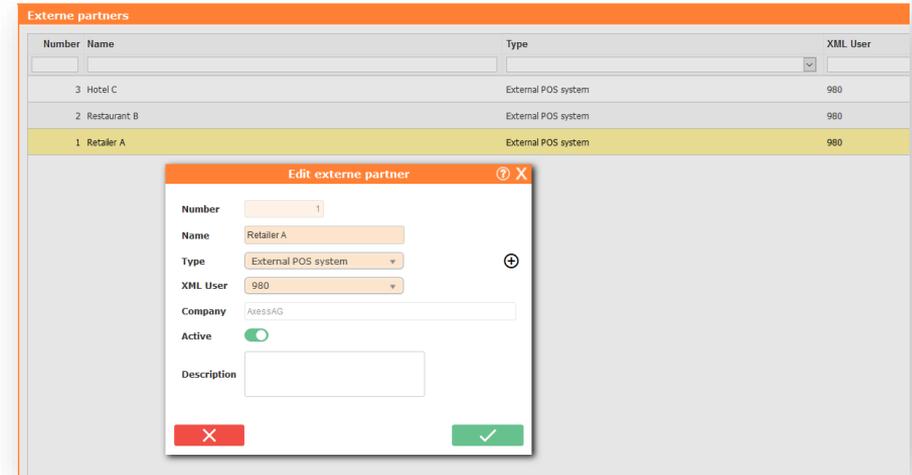
- bietet Drittpartnern die Möglichkeit, Tickets im Axess-System auszustellen, zu stornieren und zu verwalten

DCI4AxCount:

- Internet for Axess RESORT.CHARGE payment transactions (“cashless payment”)

AXOEM_HS

- Anwendungen von Drittanbietern können Tickets validieren und Drehkreuze von Axess OEM-Lesegeräten freigeben



und noch einmal Schnittstellen ...

DCI4FINANCIAL ACCOUNTING:

- › Die DCI4FinancialAccounting-Schnittstellenspezifikation kann vom Partnersystem verwendet werden, um die sogenannten Finanzbuchhaltungswerte abzurufen und zu berechnen.

DCI4AxCount:

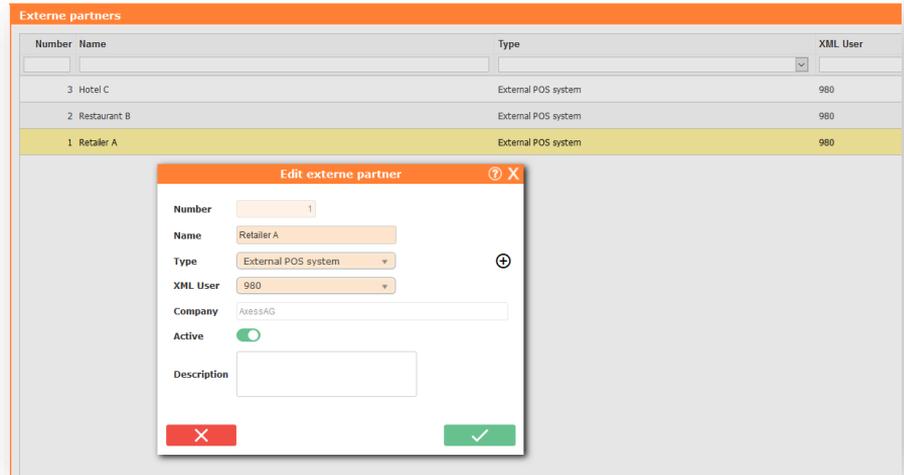
- › Die Spezifikation bietet Partnern Funktionen für die Arbeit mit der Axess Resort.Charge-Lösung

DCI4LESSONS

CounterMonitorService

Protocol_RF, OEM,

.....



Spezielle Schnittstellen

SWISSPASS

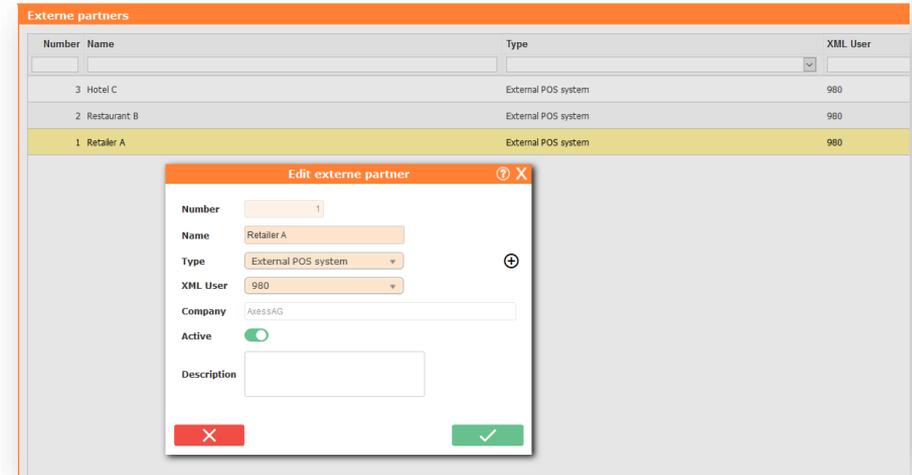
- › Streckentickets
- › Datenträger

BOOKINGKIT

- › Kurzer Timeslot für Buchungserfassung
- › QR-Code

INCERT/E-Guma

- › Validierung des Gutscheins im Axess-Kassensystem
- › Akzeptanz als Bezahlart



Spezielle Schnittstellen

SWISSPASS

- › Streckentickets
- › Datenträger

BOOKINGKIT

- › Kurzer Timeslot für Buchungserfassung
- › QR-Code

INCERT/E-Guma

- › Validierung des Gutscheins im Axess-Kassensystem
- › Akzeptanz als Bezahlart

feratel

- › Validierung von Gästekarten im Axess-System

The screenshot displays the 'Externe partners' interface. At the top, there is a table with the following data:

Number	Name	Type	XML User
3	Hotel C	External POS system	980
2	Restaurant B	External POS system	980
1	Retailer A	External POS system	980

An 'Edit externe partner' dialog box is open, showing the following fields:

- Number: 1
- Name: Retailer A
- Type: External POS system
- XML User: 980
- Company: AxessAG
- Active:
- Description:

The dialog box has a red 'X' button on the left and a green checkmark button on the right.

Axess DATACENTER - INTERFACES

... Stolpersteine & Erfolgsfaktoren

Erfolgsfaktoren

für die Einbindung von 3.Systemen

Stolpersteine

- Anfragen für kurzfristige Umsetzung
- Ungenaue Definition der Anfragen / Anforderungen

Erfolgsfaktoren

1. Genaue Spezifikation / Abklärung der Anfrage des externen Partners – Was ist das Ziel des Partners?
2. Schulung der Schnittstelle / Schnittstellen und Definition der Usecases
3. Inanspruchnahme des Integrationssupports und regelmäßiges gegenseitiges Update

Axess Intelligence Commerce

... ein kurzer Blick in die Zukunft

Ai-Commerce

Was wollen wir erreichen

„Providing the most flexible, configurable and integrative commerce, marketing and service-delivery platform for our clients and markets.“



Smarter solutions For a digital planet.

This presentation contains general information about products and services of Axess AG and/or its affiliated companies and partners. It makes no claim of completeness, especially in regard to the overall services offered by Axess AG. On no account can this brochure be part of a contract. Copying, forwarding or reproducing this document in part or in full may infringe the rights of third parties. Axess AG thus reserves all rights.

© 2023 Axess AG

Axess AG

Sonystraße 18
5081 Anif/Salzburg

T: +43 6246 202
F: +43 6246 202 90
info@teamaxess.com

teamaxess.com
