

21. Juli 2014

Eine Erfolgsstory: Berner Startup macht illegalen Vorverkaufsgebühren ein Ende

Ohne Ticket kein Zutritt zum Anlass – doch die Geschäftspraktiken der etablierten Event-Ticketinganbieter sorgen zunehmend für Ärger. Ein Berner Startup sorgt nun erfolgreich für Abhilfe.

Keine Konzert- oder Festivalsaison geht vorbei ohne dass sich Eventbesucher und Konsumentenschützer über die Geschäftspraktiken der Ticketinganbieter ärgern. Wer beispielsweise anfangs August in Biel die Rock-Urgesteine von Status Quo live sehen will und dafür online mit Kreditkarte ein Ticket kauft, welches dann auf dem eigenen Drucker ausgedruckt wird, bezahlt zusätzlich zum Ticketpreis über drei Franken an zusätzlichen Gebühren. Ein Ticketkauf am Schalter generiert fünf Franken Bearbeitungsgebühren, ein allfälliger Postversand schlägt mit satten zehn Franken zusätzlich zu Buche. Solch hohe und unnachvollziehbare Zusatzgebühren hinterlassen nicht nur einen schalen Nachgeschmack, sie sind sogar illegal, wie die Sendung «Kassensturz» im Mai aufgedeckt hat¹.

Dass es auch anders geht, beweist die laufende Produktion «Paradies» des Freilichttheaters auf dem Berner Hausberg Gurten²: Der Ticketkauf kommt ohne Zusatzkosten aus, ungeachtet ob online oder telefonisch bestellt wird sowie unabhängig von der Zahlungsart. Nicht nur die 17'000 Besucher auf dem Gurten, auch andere Veranstaltungen in der Region Bern setzen auf diesen kundenfreundlichen Ansatz. Dazu gehören das Aarekino in Thun oder die Freilichtproduktion «Katharina Knie» der Steffisburger Spiellüt.

Treibende Kraft hinter dieser Entwicklung ist Manuel Reinhard (34), Softwarespezialist und Unternehmer aus Bern. Auch er besucht gerne Konzerte und Theateraufführungen. Die Missstände im Ticketing-Business waren ihm dabei schon lange ein Dorn im Auge. Gemeinsam mit drei Partnern gründete er daher im Jahr 2010 die Firma Ticketpark GmbH mit dem Ziel, Vorverkaufsgebühren abzuschaffen und den Ticketing-Markt generell zu revolutionieren.

Geringe Kosten dank moderner Technik

«Das Geschäftsgebaren der grossen Ticketinganbieter ist überholt und der unsinnige Kostentreiber der Vertriebskanäle via Drittanbieter zunehmend irrelevant», ist Manuel Reinhard überzeugt und erklärt weiter: «Veranstalter kommunizieren übers Internet direkt mit Ihrem Zielpublikum. Die Vertriebskanäle via Drittpartner sind heute irrelevant». Im Gegensatz zu den etablierten Anbietern wie Ticketcorner oder Starticket sieht sich Ticketpark deshalb nicht als Verkaufspunkt. Stattdessen positioniert sich das Startup als Systemanbieter, welcher Veranstaltern die notwendige Technik stellt, selbst aber im Hintergrund bleibt. Den Namen von Ticketpark findet man daher auf keinem Veranstaltungsplakat und auch nicht am SBB-Vorverkaufsschalter angeschrieben. «Mit unserer Technologie verkauft der Veranstalter die Tickets direkt und selbständig über eigene Kanäle, damit werden anstössige Zusatzkosten vermieden», führt Reinhard weiter aus. Heutzutage bedeutet dies in erster Linie online auf der eigenen Website oder über die Facebook-Seite.

¹ <http://www.srf.ch/konsum/themen/familie-und-freizeit/ticketkauf-im-web-gebuehren-sind-illegal>

² <http://www.theatergurten.ch>

Gezielte Marketingaktionen auf sozialen Netzwerken und direkte Marketing-Aktionen per Newsletter sind für viele Veranstaltungen auch gleich die effizientesten Verkaufsaktivitäten, so dass der Ticketinganbieter auch als Werbeträger zunehmend ausgedient hat. «Wann habe Sie zuletzt ein Ticket gekauft, weil Sie am Schalter oder auf der Website des Ticketing-Anbieters auf den Anlass aufmerksam geworden sind? Es dürfte sehr lange her sein. Wir werden diesen neuen Verhaltensmustern gerecht», beschreibt Reinhard den Wandel

Dass der von Ticketpark verfolgte Ansatz in der Praxis perfekt funktioniert bestätigt Markus Maria Enggist, Betriebsleiter des Theater Matte sowie Projektleiter beim Theater Gurten: «Unsere beiden Spielorte ziehen traditionell sehr gemischtes Publikum an. Wir stellen fest, dass quer durch alle Altersgruppen immer häufiger auf unserer Website online über das System von Ticketpark gebucht wird. Sollten jemand trotzdem lieber offline reservieren bleibt immer noch der telefonische Draht zu uns. Dieser wird jedoch nur noch selten genutzt, während die Auslastung unserer Aufführungen auf über 90% gestiegen ist».

Folgerichtig hat Ticketpark den Betrieb eines fixen Netzes von klassischen Vorverkaufsstellen gar nicht erst in Betracht gezogen, verliert dieser Vertriebskanal doch schon heute rasant an Bedeutung. Schlanke, moderne Infrastrukturen in der Informatik sowie ein effizientes Team halten die Grundkosten zusätzlich niedrig. Die Einsparungen kommen schliesslich dem Publikum zu Gute, welches bei gesteigertem Komfort keine Vorverkaufsgebühren mehr bezahlen muss.

Die grosse weite Welt ruft

Das Jungunternehmen ist auf Erfolgskurs: Ticketpark wird den Umsatz gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppeln, auf ein Ticketvolumen von über drei Millionen Franken. Im Vergleich zur etablierten Konkurrenz ist das noch wenig, noch diesen Sommer wird aber eine komplett neue Version des Ticketing-Systems bei ausgewählten Veranstaltungen ausgetestet. Mit diesem Update werden Veranstalter ihre Tickets noch selbständiger und schneller in den Verkauf bringen können als bisher, was das Wachstum der jungen Firma weiter beschleunigen wird. Mit dem Relaunch können deutlich mehr Events mit gleichbleibenden Ressourcen abgewickelt, selbst grösste Veranstaltungen bis hin zu Stadionkonzerten sowie eine Ausweitung des Geschäftsfeldes über die Landesgrenzen hinaus realisiert werden.

«Wir haben den Tatbeweis erbracht, dass unsere Ideen und Technologien auf dem Markt funktionieren. Veranstalter und Publikum sind davon begeistert. Nun starten wir in die gezielte Wachstumsphase und werden vom Startup zum etablierten KMU», ist Geschäftsführer Reinhard überzeugt.

Link

<http://www.ticketpark.ch>

Kontakt Daten

Ticketpark GmbH, Birkenweg 61, 3001 Bern

Manuel Reinhard, Geschäftsführer

E-Mail manuel.reinhard@ticketpark.ch

Telefon 031 307 78 09

Mobile 079 745 05 80

Über die Ticketpark GmbH

Gegründet 2010 durch Manuel Reinhard, Bernhard Ammann, Daniel Ammann und Gian Töny. Ticketpark betreut rund 120 Geschäftspartner aus Kultur und Business, welche bisher über 1500 Veranstaltungen durchgeführt haben.