

Online-Billettverkauf als E-Commerce-Killeranwendung

Lange Warteschlangen am Billettschalter und Endlosschlaufen beim Callcenter sind out. Der Ticketverkauf übers Internet boomt.

phe. Angesichts der Vorteile des Billettverkaufs übers Internet erstaunt es, dass dieser noch nicht zu den Topanwendungen im B2C-E-commerce gehört. Gemäss MA Comis nutzen 39 Prozent der Internauten diese Dienste. Doch der Anteil derjenigen, die Eintrittskarten übers Internet kaufen, wächst stetig.

Immer mehr Veranstalter erkennen die Vorteile, die ihnen der Online-Ticketverkauf bringt. Der Fussball-Nationalliga-A-Club FC Wil lernte die Vorteile des Online-Vorverkaufs auf ziemlich direkte Art kennen. Der Klub wurde Opfer des eigenen Erfolgs und beim Spiel gegen Zürich waren die klub-eigenen Kassenhäuschen wegen des grossen Besucheransturms so überfordert, dass einige der Zuschauer das Stadion erst nach Spielbeginn betreten konnten. Die Verantwortlichen beim FC Wil haben rasch reagiert und sich das Vorverkaufs- und Reservationssystem OnlineTicket der VisionOne AG aus St. Gallen beschafft. Nun ist das

Stadion bis auf den letzten Platz im System erfasst und die Zuschauer können sitzplatzgenaue Reservationen für Einzeleintritte und Saisonkarten über die Website des Klubs ausführen. Alle Buchungen übers Internet, aber auch über die herkömmlichen Vorverkaufsstellen und das Callcenter werden im System sekundengenau erfasst, sodass der FC Wil jetzt jederzeit den genauen Überblick über den aktuellen Auslastungsstand des Stadions hat.

Vollständige Integration

Die Software für Online Ticket, welche von VisionOne in St. Gallen entwickelt wurde, gibt es in zwei Ausführungen. Die Einzelversion wird für einen Veranstalter wie den FC Wil implementiert und vollständig in dessen Systemlandschaft und Organisationsstruktur eingebunden. Über Schnittstellen zu bestehenden Systemen wird ein nahtloser Verkaufs- und Logistikprozess aufgebaut. Der Veranstalter geniesst grösstmögliche Flexi-

bilität und kann alles selbst verwalten. Über die Portalversion von OnlineTicket kann eine Vielzahl von Events vermarktet werden. Ein Ticketprovider, wie zum Beispiel die Liechtensteinsche Post, übernimmt dann den logistischen Prozess im Outsourcing für die Veranstalter.

Seit dem Bestehen der ersten Version von OnlineTicket im Frühjahr 2001 wurden über diese Software bei verschiedensten Veranstaltern bereits über 300 000 Tickets verkauft und dabei ein Umsatz von über 12 Millionen Franken erzielt. Bei VisionOne rechnet man für die nächsten zwölf Monate mit einer Verdoppelung der Ticketumsätze über OnlineTicket. Gemäss Andreas Angehrn, dem Marketingleiter von VisionOne, besticht die Lösung gegenüber anderen Onlineticket-Anbietern durch die Ausgereiftheit und die optimalen Anpassungsmöglichkeiten an die Bedürfnisse der Kunden.

<http://fcwil.v-1.ch>