

Disruptives Businessmodell überzeugt Investoren

27.09.2016 16:32



Ticketfrog, die erste gebührenfreie Online-Ticketing-Plattform, sichert sich zwei Monate nach der Firmengründung bereits die erste Finanzierung. Mit dem frischen Geld will das heute sechsköpfige Team rasch wachsen. Die Plattform soll weiterentwickelt und der Verkauf gestärkt werden.

Im Unterschied zu allen anderen Ticketing-Anbietern verlangt Ticketfrog weder vom Veranstalter noch vom Ticketkäufer irgendwelche Gebühren oder Fixkosten.

Geschäftsführer Mike Müller: «Wir übernehmen sogar die Kreditkartengebühren. Der Veranstalter erhält 100 Prozent der Ticketeinnahmen».

Möglich macht's ein neues Geschäftsmodell: Ticketfrog nutzt das Ticket als attraktives Werbeumfeld und offeriert Werbekunden die Platzierung von Gutscheinen. Der Vorteil

von Tickets gegenüber anderen Werbeträgern: Sie lassen auf ein spezifisches Interesse der Käufer schliessen.

Die Businessidee entstand vor zwei Jahren. Der Weg von der Idee zur Fertigstellung der marktreifen Plattform www.ticketfrog.com legten die Gründer in den Strukturen der Oltener E-Commerce-Agentur MySign zurück. Die Gründung einer eigenständigen Firma erfolgte im Juli mit dem Ziel, potentielle Investoren anzusprechen.

«Dass wir so rasch bedeutende Investoren ins Boot holen konnten, beweist, dass wir mit unserem kostenlosen Ticketing-Dienst eine vielversprechende Idee verfolgen», kommentiert Mike Müller. Entwickelt sich Ticketfrog wie geplant, streben die Gründer in den kommenden Jahren noch weitere Finanzierungsrunden an.

(jd)