

## Gebührenfreies Ticketportal kann Team schon mehr als verdoppeln

Oltner Tagblatt • 3.10.2016 um 16:58 Uhr



Zwei der drei Gründer von Ticketfrog schauen sich ein ausgedrucktes Ticket mit sechs Werbeplätzen an: Reto Baumgartner (links) und Mike Müller. © Bruno Kissling

**«Dass wir so rasch Investoren ins Boot holen konnten, beweist, dass wir mit unserem komplett kostenlosen Ticketing-Dienst eine vielversprechende Idee verfolgen.»**

Das gebührenfreie Online-Ticketportal Ticketfrog ist auf Kurs. Zwei Monate nach der Firmengründung kann das Oltner Startup einen wichtigen Erfolg feiern, wie es in einer Mitteilung heisst.

Die erste Finanzierungsrunde ist gesichert und erlaubt Ticketfrog die im Businessplan bestimmten Ziele für die nächsten Monate umzusetzen: Weiterer Ausbau des heute 6-köpfigen Teams auf 14 im kommenden Jahr, um einerseits die Plattform weiterzuentwickeln und andererseits im Marketing und Verkauf mehr Kraft zu haben.

Die Businessidee für eine gebührenfreie Online-Ticketplattform für kleine und mittlere Veranstalter entstand vor zwei Jahren. Der Weg war sehr aufwendig von der Idee über einen Businessplan bis zur Fertigstellung der ersten marktreifen Plattform sowie die für die drei Gründer getätigte Plattform sowie die für die drei Gründer getätigte Vorinvestition, die sie aus eigenen Mitteln und innerhalb der bestehenden Strukturen ihrer E-Commerce-Agentur MySign tätigten.

Die Firmengründung erfolgte im Juli mit dem Ziel, potenzielle Investoren anzusprechen. Dass nach so kurzer Zeit bereits Investoren gewonnen werden konnten, welche die erste Finanzierungsrunde sicherstellen, darf als Erfolg für die drei Gründer Mike Müller, Reto Baumgartner und Urs Koller gewertet werden.

Geschäftsführer Mike Müller: «Dass wir so rasch Investoren ins Boot holen konnten, beweist, dass wir mit unserem komplett kostenlosen Ticketing-Dienst eine vielversprechende Idee verfolgen.»

Im Unterschied zu allen anderen Ticket-Anbietern auf dem Markt verlangt Ticketfrog weder vom Veranstalter noch vom Ticketkäufer Gebühren oder Fixkosten. Man übernimmt sogar die Kreditkartengebühren.

Der Veranstalter kann so alle Ticketeinnahmen für sich verbuchen. Ticketfrog finanziert sich nämlich ausschliesslich über Gutscheine auf den Tickets, die als Werbeplätze verkauft werden. Entwickelt sich Ticketfrog wie geplant, streben die Gründer in den nächsten Jahren weitere Finanzierungsrunden an. (mgt)