

Kudelski Gruppe
Geschäftsbericht 2004

Die 2003 begonnene strukturelle und technologische Konsolidierung wurde 2004 bei Ticketcorner fortgesetzt, um dem Unternehmen eine neue wettbewerbsfähige Basis zu verschaffen, in einem Bereich, in dem sich in den letzten Jahren die relative Schwäche des Event-Marktes gezeigt hat.

Das neue, 2004 eingeführte Tarifmodell versetzt Ticketcorner in eine gute Position, um den Veranstaltern attraktive Bedingungen zu bieten, insbesondere für langfristige Verträge und Grossaufträge. Über 200 langfristige Aufträge wurden 2004 eingeholt, darunter die Erneuerung der Partnerschaft mit Good News, der führenden Konzert- und Event-Agentur der Schweiz, sowie Vereinbarungen mit Freddy Burger Management, der Marco Rima Tournee, dem Zirkus Conelli, Gstaad Saanenland Tourismus, Think Musical und vielen mehr.

In Deutschland hat Ticketcorner ebenfalls eine Rekordzahl an Verträgen unterzeichnet.

Neue Lösungen für Sport-Events

Der Sport-Events Bereich stellt hohe Anforderungen und verlangt professionelle, leistungsstarke Lösungen. Ticketcorner hat in diesem Bereich ein ansehnliches Wachstum zu verzeichnen.

Kooperationsvereinbarungen mit dem Deutschen Handballbund und mit Fussballvereinen der Bundesliga unterzeichnet.

Fussballstadion des HC Lugano – erste Realisierung der integrierten Nagra Public Access Lösung

In der Schweiz umfasst das für den HC Lugano installierte System die Software-Plattform Ticketcorner, mit der der Veranstalter seinen eigenen Kartenverkauf organisieren kann, sowie den freien Zugang zu dem Ticketcorner Vertriebsnetz sowie das SkiData Zutrittskontrollsystem auf Abo-Basis mit Chipkarten.

Nagra Public Access

Diese integrierte Komplettlösung, die umfassendste und leistungsstärkste in der gesamten Schweiz, hat bei Sportveranstaltern aus der Schweiz und anderen Ländern ein reges Interesse geweckt. Die Lösung dürfte in absehbarer Zeit in Europa zum Standard für die Veranstaltung von Sport-Events werden.

International auf Expansionskurs

Ticketcorner geht das Jahr 2005 mit guten Aussichten an und will die internationale Entwicklung fortführen. Das 2004 in Wien eröffnete Büro soll den österreichischen Markt entwickeln, bildet aber auch einen Brückenkopf für die Expansion in die osteuropäischen Länder.

Mehrere innovative Produkte werden im Lauf des Jahres lanciert, wie eine internetbasierte Verwaltungssoftware für die Veranstalter und eine «Print@home» Lösung für das gesicherte Ausdrucken von Karten zu Hause, kombiniert mit einer Zugangskontrolle per Mobiltelefon.