

EXPERTEN T:B FORUM

Ticketm@nagement 2010

Fachkongress mit begleitender Anbietermesse

25. und 26. März 2010
Swissôtel Düsseldorf/Neuss

Kooperationspartner

 S-CARD Service

seatwave.de 

st
art.
10

ticket
online

Medienpartner

musikmarkt
Das Branchenmagazin • musikmarkt LIVE!

SPONSORS

Stadionwelt®

TheaterManagement
aktuell

ZUM INHALT

Ticketing in Krisenzeiten erfordert noch effizienter und noch näher am Kunden zu sein. Die Möglichkeiten von Internet und Web 2.0 erzeugen zusätzlich einen gesteigerten Wettbewerbsdruck. Welche Konsequenzen erwachsen daraus für Ihr Geschäft? Wie können Sie heute Ihr Business optimieren und worauf sollten Sie vorbereitet sein?

Neben den Auswirkungen der allgemeinen Krise und den Veränderungen durch Web 2.0, sorgen der secondary ticketing market sowie die angestrebte Fusion von Live Nation und Ticketmaster für Bewegung im Markt. In dieser Situation ist Glaubwürdigkeit und Kontinuität gefragt, wenn Sie Ihre Kunden nicht an leistungsfähigere Partner und Systeme verlieren wollen. Integrierte Ticketvermarktungskonzepte und die konsequente Vernetzung im Marketing sind gefragt.

Ein stets aktueller Überblick über die relevanten Entwicklungen in Ticketing, Access Control und Besuchermanagement sind dazu unerlässlich. Denn nur wer auf die richtigen Technologien setzt, die optimalen Vertriebsstrategien realisiert und die letzten Kosteneinsparungspotenziale ausschöpft, erhält einen positiven Return on Investment und kann sich dauerhaft im Wettbewerb behaupten.

Sind Sie verantwortlich für Ticketvertrieb, Online-Service, Call-Center, CRM und/oder Einlasskontrolle? Dann informieren Sie sich auf dem T:B Experten-Forum **Ticketm@nagement 2010** über die wichtigsten Entwicklungen im Markt, erfolgreiche Umsetzungsstrategien u.v.a.m.

Ticketm@n

Das T:B Experten-Forum **Ticketmanagement 2010** wird auf Ihre aktuellen Fragen Antworten liefern. Dabei setzen wir den Focus verstärkt auf die konkrete Wissensvermittlung. Die Themen „Ticketing und Arenen“ sowie „Webmarketing“ und „Vertriebs-schulung“ werden dazu in Workshops von erfahrenen Experten betreut.

Darüber hinaus greifen die Referenten des T:B Experten-Forums in praxisnahen Fachvorträgen sowohl die aktuellen Aspekte aus Technik und Organisation auf, als auch Fragestellungen hinsichtlich geeigneter Marketingmaßnahmen sowie einer optimalen Vernetzung mit Ticketvertriebssystemen. Die begleitende Ausstellung gibt Ihnen darüber hinaus an zwei Tagen ausreichend Gelegenheit, die Produkte und Leistungen der verschiedenen Anbieter eingehend zu prüfen.

Nutzen Sie die Chance, sich praxisorientiert mit Ticketing-, Access-Control-, CRM- und Marketing-Spezialisten auseinander zu setzen und gezielt an den Erfahrungen anderer Anwender zu partizipieren.



Informationen zum Fachkongress und den registrierten Ausstellern:

www.Trippe-Beratung.de

agement 2010

1. KONGRESSTAG

ab 9:00 Ausstellungseröffnung und Kaffee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen

10:00 Begrüßung

10:05 Trends im Ticketmanagement 2011
Hanns-Wolfgang Trippe
Trippe:Beratung GmbH

10:50 Warum ein gesunder Sekundärmarkt gut für Fans
und die gesamte Live Event Industrie ist
Joe Cohen
Seatwave Ltd.

11:35 Wie Web 2.0 die Welt revolutioniert
Frank Tentler
Franktentler.com

12:20 Mittagspause

14:10 **Workshop I – Effizientes Ticketing für Stadien und Arenen**

Mit der Eintrittskarte in die Herzen der Fans –
Ticketing am Beispiel 1. FC Köln
Daniel Däuper
1. FC Köln GmbH & Co. KGaA

Die BayArena-Card:
Dauerkarte, Zutrittsmedium, Mitgliedsausweis und
Bezahlsystem mit integrierter GeldKarte
Lutz Hoffmann
Bayer 04 Leverkusen Fußball GmbH

Workshop II – Webmarketing

Der Nutzen von Twitter und Weblogs

Karin Janner

Kulturmarketingblog.de

Was bringen RSS und Social Bookmarking?

Christian Henner-Fehr

Kulturmanagement Blog

Google, Google und noch mal Google

Martin Möller-Wettingfeld

Schokoladenmuseum Köln

16:40 Kaffeepause

17:10 Der „Ticketschwarzmarkt“ vor und nach dem
bundesligakarten.de-Urteil des BGH

Dr. Markus Körner, Dr. Felix Holzhäuser

Bird & Bird LLP

17:55 Ende der Vorträge / Fortsetzung der Anbietermesse

Im Anschluss an das Tagesprogramm des ersten Kongresstages laden die Aussteller von 19.00 bis 22.30 Uhr in den Ausstellungsraum zum Get-together mit Buffet, Getränken und Unterhaltung ein. Hier können Sie sich bei den Ausstellern informieren, mit Referenten und Teilnehmern diskutieren und wertvolle neue Kontakte knüpfen.



Sie sind als Aussteller am T:B Experten-Forum interessiert? Rufen Sie uns an! Wir informieren Sie gern über die Darstellungsmöglichkeiten.

Telefon: +49 (0)2253 - 54 50 - 30

2. KONGRESSTAG

- ab 8:30 Ausstellungseröffnung und Kaffee
-
- 9:00 Nach dem Spiel ist vor dem Spiel:
Markt-Strategien der Bregenzer Festspiele
Axel Renner
Bregenzer Festspiele GmbH der Schweiz
- 9:45 Das Ticketing- und Vermarktungskonzept
der Kulturhauptstadt RUHR.2010
Melanie Kemner
Ruhr.2010 GmbH
- 10:30 Kaffeepause
- 11:30 Jetzt funkt's beim Bezahlen –
vielfältiges Einsatzspektrum für die kontaktlose SparkassenCard
Tanja Van Steenkiste
S-CARD Servicegesellschaft für Kartenanwendungen
der Sparkassen-Finanzgruppe mbH
- 12:15 Anforderungen eines Veranstalters an Vermarktungsstrukturen –
Beispiel: Schmidts Tivoli GmbH
Prof. Norbert Aust
Schmidts Tivoli GmbH
- 13:00 Mittagspause
- 14:15 Verkaufstraining – Keine Angst vor schwierigen Kunden
Kurt R. Niehaus, BDVT
AV-Seminare Niehaus-Lug
- Lebensmotto und Titel des Buches von Kurt R. Niehaus:
Verkäufer verkauft nicht; kaufen helfen, statt verkaufen!**
-
- ca. 16:15 Ende des zweiten Kongresstages

DIE REFERENTEN*

Prof. Norbert Aust • Geschäftsführender Gesellschafter der Schmidts Tivoli GmbH

1991 gründete Prof. Aust zusammen mit Corny Littmann das Theaterunternehmen. Mit 420 000 Besuchern in 2009 sind das Schmidt Theater und das Schmidts Tivoli, seit Jahren die erfolgreichsten Privattheater Deutschlands. Seit 2001 verantwortet die Tochtergesellschaft SeeLive Tivoli das gesamte Entertainment auf den Schiffen der AIDA Flotte. Prof. Aust ist stellvertretender Vorsitzender des Tourismusverbandes Hamburg und im Aufsichtsrat der Hamburg Tourismus GmbH. Prof. Aust lehrte an der Universität Hamburg Wirtschaftsrecht und Kulturmanagement.

Joe Cohen • CEO, Seatwave Ltd.

Seatwave (www.seatwave.de) ist Europas größter Online Ticketmarktplatz für Fans, auf dem man auch dann noch Tickets finden kann, wenn diese ausverkauft oder schwer zu kriegen sind. Seatwave verkauft selber keine Tickets, sondern bietet Käufern und Verkäufern von Karten einen sicheren und transparenten Marktplatz. Über 1 000 000 Tickets für nationale und internationale Live-Events sind permanent auf Seatwave verfügbar. Dazu gehören Sportveranstaltungen, Konzerte, Theateraufführungen und Comedy-Highlights. Seatwave wurde 2006 in London von Joe Cohen gegründet. Den Ticketmarktplatz gibt es in Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande und Spanien, Österreich, Schweiz und in Irland.

Daniel Däuper • Leiter Ticketing & Kartenmanagement, 1. FC Köln GmbH & Co. KGaA

Der 1. FC Köln ist ein fannaher Verein mit großen Emotionen und einem überwältigenden Wir-Gefühl. Er bezieht Kraft aus der Stadt und aus der Region. Als Traditionsverein im deutschen Fußball genießt er darüber hinaus bundesweit hohes Ansehen. Der 1. FC Köln hat 51 000 Mitglieder und 25 000 Dauerkarteneinhaber. In der letzten Saison war das RheinEnergieStadion bei Ligaspielen zu 98,6 % ausgelastet.

Christian Henner-Fehr • Sociamedia Experte, Kulturmanagement Blog

Christian Henner-Fehr lebt und arbeitet als Kulturmanager in Wien. Er unterstützt Kulturbetriebe in den Bereichen Kulturfinanzierung und Projektmanagement. Als Betreiber des Kulturmanagement Blog (kulturmanagement.wordpress.com) beschäftigt er sich mit dem Thema Web 2.0 und berät Kultureinrichtungen bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Social Media-Strategie. Er ist Mitorganisator der stARTconference (Duisburg, 08.–10.09.2010).

Lutz Hoffmann • Strategie/Entwicklung, Bayer 04 Leverkusen Fußball GmbH

Die Bayer Leverkusen Fußball GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der Bayer AG mit ca. 140 fest angestellten Mitarbeitern. Die kürzlich optimierte und ausgebaut BayArena hat ein Fassungsvermögen von etwas mehr als 30 000 Zuschauern. Seit 1979 spielt Bayer 04 ununterbrochen in der Fußball-Bundesliga. Die Mannschaft wurde in der aktuellen Saison Herbstmeister.

Dr. Felix Holzhäuser, Rechtsanwalt, Associate • Bird & Bird LLP

Bird & Bird LLP ist eine Full-Service Kanzlei mit weltweit 21 Standorten, die hochqualitativen Rechtsrat in sämtlichen im Wirtschaftsleben relevanten Rechtsfragen anbietet. Bird & Bird ist auch eine der führenden Kanzleien in der Beratung des Sport- und Entertainmentsektors. Zu den Mandanten zählen hier etliche Top-Player, auch in Ticketingfragen (z.B. Verbände, Vereine, Eventveranstalter, Agenturen).

Karin Janner • Marketingberaterin, kulturmarketingblog.de

Karin Janner hat Kultur- und Medienmanagement an der HfMT Hamburg studiert und ist in Berlin freiberuflich als Kulturmanagerin und Marketingberaterin tätig. Sie ist Mit-Organisatorin der stARTconference (www.startconference.org) und betreibt das Kulturmarketing Blog (kulturmarketingblog.de).

DIE REFERENTEN

Melanie Kemner • Marketing/Kommunikation, RUHR.2010 GmbH

Die RUHR.2010 GmbH ist die verantwortliche Gesellschaft zur Vorbereitung und Realisierung des Kulturhauptstadtprogramms einschließlich der damit verbundenen Marketing- und Tourismusaktivitäten. Gemeinsam mit ihren Partnern unterstützt sie die Entwicklung von nachhaltig wirkenden Strukturen für die Kulturmetropole Ruhr.

Dr. Markus Körner, Rechtsanwalt, Partner • Bird & Bird LLP

Bird & Bird LLP ist eine Full-Service Kanzlei mit weltweit 21 Standorten, die hochqualitativen Rechtsrat in sämtlichen im Wirtschaftsleben relevanten Rechtsfragen anbietet. Bird & Bird ist auch eine der führenden Kanzleien in der Beratung des Sport- und Entertainmentsektors. Zu den Mandanten zählen hier etliche Top-Player, auch in Ticketingfragen (z.B. Verbände, Vereine, Eventveranstalter, Agenturen).

Martin Möller-Wettingfeld • Leiter Marketing / Öffentlichkeitsarbeit, Schokoladenmuseum Köln

„Mit Schokolade verbindet fast jeder Mensch etwas. Deswegen hat sich das Schokoladenmuseum, auch ohne öffentliche Mittel, zu einem der erfolgreichsten Museen Deutschlands entwickelt. Die weltweit einmalige Zusammenstellung aus historischer Sammlung, Erlebnis- und Industriemuseum wird Jahr für Jahr von weit über 600 000 Menschen besucht und ist in Köln das Touristenziel Nr. 2 – nach dem Dom.“

Kurt R. Niehaus, BDVT • Geschäftsführer, AV-Seminare Niehaus-Lug

1979 gründete Kurt R. Niehaus das Unternehmen, mit heute über 25 freien Trainern. Er ist Experte für freudig-erfolgsorientiertes Führungs- und Verkaufstraining sowie Vertrieboptimierung am POS, um DIE entscheidenden Kunden nachhaltig zu gewinnen. Anfänger wie fortgeschrittene Verkäufer lernen hier, wie man mit recht einfachen Mitteln auch schwierige Kunden für sich gewinnen kann. Persönliche Schwerpunkte: Praxistrainings für fortgeschrittene Verkäufer, Training des oberen Managements und Ausbildung von Vertriebstrainern.

Axel Renner • Pressesprecher und Leiter Kommunikation, Bregenzer Festspiele GmbH der Schweiz

Seit 1946 das Spiel auf dem See seinen Ursprung nahm, haben sich die Bregenzer Festspiele zu einem Fixpunkt der internationalen Festivallandschaft entwickelt. In den Sommermonaten Juli und August strömen bis zu 250 000 Besucher an den Bodensee, um Kunst und Natur in besonderer Atmosphäre zu erleben. Mehr als zwei Drittel der Gäste stammen aus Deutschland, gefolgt von Österreich und der Schweiz.

Tanja Van Steenkiste • Leiterin Marketing und Vertrieb, S-CARD Servicegesellschaft für Kartenanwendungen der Sparkassen-Finanzgruppe mbH

Die S-CARD Service, Stuttgart, ist eine 100 %ige Tochtergesellschaft des Deutschen Sparkassenverlags (DSV-Gruppe). Sie realisiert Projekte zur Förderung der Chipkartenakzeptanz und begleitet Firmenkunden (z. B. aus dem Handel, aus der Gemeinschaftsverpflegung, Verkehrsbetriebe, kommunale Dienstleister, Parkraumbewirtschafter, Automatenbetreiber, Ticketanbieter, Vereine, Universitäten) bei der Entwicklung maßgeschneiderter Kartenanwendungen.

Frank Tentler • Multimedia-Berater, Franktentler.com

Frank Tentler (www.franktentler.com) entwickelt und leitet für Medien- und Wirtschaftsunternehmen interaktive Multimedia-Web-Auftritte und berät Unternehmen und Behörden bei Fragen der Web-Sicherheit und Strategie. Schwerpunkt seiner Arbeit ist die Integration von Social Media und Social Networking in Web-Strategien. Frank Tentler ist Mitorganisator der stARTconference, die vom 08.–10.09.2010 zum 2. Mal in Duisburg stattfinden wird.

Hanns-Wolfgang Trippe • Geschäftsführender Gesellschafter, Trippe:Beratung GmbH

Hanns-Wolfgang Trippe hat sich durch mehr als zwanzig Jahre unabhängiger und erfolgreicher Beraterstätigkeit in der Entwicklung von Organisationslösungen für den Kartenvertrieb einen Namen als kompetenter und neutraler Partner gemacht. Die Trippe:Beratung GmbH ist Mitglied der International Ticketing Association (INTIX) sowie im Ausschuss „Besucherstrukturdatenerfassung und Einlass-Kontrollsysteme“ des AUMA

DER VERANSTALTER

Die Trippe:Beratung GmbH ist der führende Beratungsdienstleister für strategische Organisationslösungen in der Ticketingszene. In über zwanzig Jahren unabhängiger Beratung hat sich das Unternehmen eine exzellente Position in der Branche erarbeitet.

Mit diesem T:B Experten-Forum setzt die Trippe:Beratung GmbH ihre anerkannte Fachveranstaltungsreihe mit aktuellen Themen fort. Das Ziel der T:B Experten-Foren ist die Förderung von Begegnungen und der Erfahrungsaustausch zwischen Anwendern, Anbietern und Entwicklern.

Trippe:Beratung
Gesellschaft für betriebswirtschaftliche
Strategien und Lösungen mbH
Unnastraße 2
53902 Bad Münstereifel

Telefon: +49 (0)2253 - 5450 - 0
Telefax: +49 (0)2253 - 5450 - 80

Mailbox@Trippe-Beratung.de
www.Trippe-Beratung.de

Online-Registrierung unter:
www.Trippe-Beratung.de

SO MELDEN SIE SICH AN

Bitte die Anmeldung ausfüllen und per Post oder Fax zurücksenden. Oder Sie melden sich direkt über unsere Homepage unter www.Trippe-Beratung.de an. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind. Andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Trippe:Beratung GmbH
Günter Haupt
Postfach 1128
53895 Bad Münstereifel

Telefon: +49 (0)2253 - 5450 - 30
Telefax: +49 (0)2253 - 5450 - 80
eMail: Expertenforum@Trippe-Beratung.de
Internet: www.Trippe-Beratung.de

Veranstaltungstermin

Donnerstag, den 25. März 2010

9:00 – 17:55 Vorträge und Ausstellung
19:00 – 22:30 Get-together mit Ausstellern, Referenten und Teilnehmern

Freitag, den 26. März 2010

8:30 – 16:15 Vorträge und Ausstellung

Veranstaltungsort

Swissôtel Düsseldorf/Neuss
Rheinallee 1
41460 Neuss

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu einem Sonderaktionspreis von € 95,-/EZ inkl. Frühstücksbuffet und gesetzlicher MwSt. zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte selbst direkt im Hotel unter dem Stichwort „T:B Experten-Forum“ vor. Telefon +49 (0)2131 77-00

Anmeldebedingungen

Der Kostenbeitrag für die Teilnahme beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Ausstellerabend und der Dokumentation auf CD-ROM für

- Ticketing-Anwender € 590,- bzw. € 490,- bei Buchung bis 20. Februar 2010
- Ticketing-Anbieter € 1.190,- bzw. € 990,- bei Buchung bis 20. Februar 2010

Sollten mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, ermäßigt sich der Kostenbeitrag für den zweiten und jeden weiteren Teilnehmer des Unternehmens auf € 490,- für Ticketing-Anwender und € 990,- für Ticketing-Anbieter. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie die Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bei Stornierung der Anmeldung bis zum 1. März 2010 erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,-. Danach, bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers, berechnen wir den gesamten Kostenbeitrag. Bitte nehmen Sie Ihre Stornierung schriftlich vor. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Alle aufgeführten Kostenbeiträge gelten zzgl. der gesetzlichen MwSt.

VERBINDLICHE ANMELDUNG



Ticketmanagement 2010

25. und 26. März 2010 · Swissôtel Düsseldorf/Neuss

1
Name/Vorname

Position/Abteilung

2
Name/Vorname

Position/Abteilung

3
Name/Vorname

Position/Abteilung

Firmenname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Rechnung bitte an

Abteilung

z. Hd.



Trippe:Beratung

Gesellschaft für betriebswirtschaftliche
Strategien und Lösungen mbH
Unnastraße 2

53902 Bad Münstereifel

Telefon: +49 (0)2253 - 5450 - 0

Telefax: +49 (0)2253 - 5450 - 80

Expertenforum@Trippe-Beratung.de

www.Trippe-Beratung.de