

Presseinformation

[Dr. Helbig & Partner](#): Mobile Ticketing bietet enorme Geschäftspotenziale

Das Handy als Kinoticket nutzen

Hamburg, 05. Juli 2001 – Die Unternehmensberatung Dr. Helbig & Partner, Spezialist für Innovationsmanagement und M-Commerce, hat in einer Marktanalyse ermittelt, dass Mobile Ticketing große Geschäftspotenziale für die Zukunft birgt. Mit dem kundenfreundlichen Service lassen sich Kinoeintrittskarten einfach per Handy bestellen und bezahlen, eine Bestätigungs-SMS dient als Eintrittskarte. Der Unternehmensberatung zufolge kann Mobile Ticketing einen Anteil von 30 Prozent am Ticketverkauf bis Ende 2002 ausmachen. Neben den Vorteilen für den Kunden bringt der Service per Handy erhebliche Kosteneinsparungen für die Kinobetreiber bei Personal und Technik. Das Beratungskonzept für Mobile Ticketing von Dr. Helbig & Partner orientiert sich konsequent an den Herausforderungen zukunftsrelevanter Technologien und unterstützt innovative Unternehmensstrategien.

Mobile Ticketing vereint kundenorientierten Service mit neuen Marktchancen im M-Commerce. So kann jeder Filmfreund Eintrittskarten bequem und einfach per Handy bestellen: Man wählt die Site des gewünschten Kinos an, sucht sich einen Film aus und reserviert die gewünschten Plätze. Anschließend schickt der Kinobetreiber eine Bestätigungs-SMS mit den Reservierungsdaten, die als Eintrittskarte dient. „Der Kinobesucher verwendet sein Handy als Ticket für das Kino und erspart sich auf diese Weise das Schlangestehen und umständliche Zahlungsverfahren“, so Dr. Thomas Helbig. „Bisher gibt es in Deutschland keine Möglichkeit, sich über das Handy Kinotickets zu reservieren, diese auch gleich online zu bezahlen und das Handy dann als Eintrittskarte zu verwenden. Das Konzept des Mobile Ticketing bietet jedoch die Möglichkeit, dies auf Basis heute schon existierender Technologien wie SMS und mobilem Bezahlen schnell umzusetzen.“

Die Kinobranche ist ein lukrativer Absatzmarkt

Laut Einschätzung von Dr. Helbig & Partner besitzt die Kinobranche die besten Voraussetzungen dafür, Mobile Ticketing erfolgreich anzuwenden: Die Zielgruppe ist jung, mobile Dienstleistungen über das Handy sind beliebt und gefragt. Mobile Ticketing bietet daher signifikante Vorteile für Betreiber und Besucher. Komfortabel erweise sich Mobile Ticketing sowohl gegenüber dem herkömmlichen Ticketkauf an der Kinokasse wie dem Vertrieb am Automaten. Mit hohen Besucherzahlen – im Jahr 2000 waren es 152,2 Millionen Kinogänger – und einer Kostenreduzierung von 5 bis 8 Prozent für den

Eintrittskartenvertrieb liegt hier ein großes Einsparungspotenzial für die Kinobetreiber. Der mobile Service ist für jedermann von jedem Ort nutzbar und senkt die Kosten.

Das Konzept Mobile Ticketing wird sich durchsetzen

Dr. Helbig & Partner sieht in Mobile Ticketing ein Geschäftsmodell, das die Umsetzung der rechtlichen, logistischen und organisatorischen Voraussetzungen schnell und unkompliziert ermöglicht. Entsprechendes Engagement der Kinobetreiber vorausgesetzt, liegen die Erfolgschancen für mobil erwerbbar Eintrittskarten Dr. Helbig & Partner zufolge bei einem Anteil von 30 Prozent an allen verkauften Tickets bis Ende 2002.

Über Dr. Helbig & Partner International Consulting

Dr. Helbig & Partner International Consulting mit Sitz in Hamburg wurde Ende 1996 von erfahrenen Unternehmensberatern gegründet. Das Unternehmen legt den Schwerpunkt auf die strategische Beratung in den Bereichen M-Commerce, E-Commerce/ E-Business, Value Chain Management und Customer Relationship Management. Die innovativen Konzepte zeichnen sich besonders durch ihre schnelle Umsetzbarkeit und Praxisorientierung aus und erschließen neue Marktfelder. Mit derzeit zehn Mitarbeitern berät Dr. Helbig & Partner International Consulting einige der erfolgreichsten Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, Medien, Finanzdienstleistungen und Industrie sowie aufstrebende Internetfirmen.

Weitere Informationen für Journalisten:

Dr. Helbig & Partner International Consulting
Bredenbekstraße 39
22397 Hamburg
Telefon: 040 – 209 72 42-0
Telefax: 040 – 209 72 42-6
Web: www.hplic.net
eMail: presse@hplic.net