

Beim Netzwerken geht es in Halle um die Wurst

Start-Up testet Ticket-Service-Angebot mit Grillaktion

Ein hallesches Start-Up-Unternehmen zeigt, wie einfach Netzwerk-Arbeit sein kann. Um sein neues Ticket-System zu testen, hatte das Team von „cocase“ vorigen Sommer zum Grillen auf der Terrasse des Multimediazentrums (MMZ) eingeladen. Wer sich online ein Ticket organisiert hatte, war willkommen und konnte mit Grillgut in der Hand über Projekte plaudern. Inzwischen wurden System-Neuerungen wieder live getestet.

Was für ein Unternehmen ist cocase?

Sebastian Pahlke: cocase gibt es seit etwa zwei Jahren. Wir haben zwei Haupt-Geschäftsfelder. Eins ist die E-Mail-Bearbeitung. Wir bieten einen Service an, der Unternehmen hilft, die Mail-Flut zu bewältigen und damit den Verwaltungsaufwand zu minimieren. Das zweite Standbein ist unser Ticket-Service „tivents“, der Veranstaltern die Planung erleichtert.

Wie viel kreative Arbeit fließt in Ihr Unternehmen?

Kreativität ist bei uns das A und O. Wir verbieten uns keinen Gedanken. Auch, wenn viele Ideen am Ende wieder verworfen werden, weil sie nicht umsetzbar oder nicht lukrativ sind. Unser E-Mail-Service beispielsweise ist eine Idee, die es international in dieser Form noch nicht gegeben hat, und sie ist durch viel Brainstorming entstanden. Unser vierköpfiges Gründungsteam ist ein heterogener Haufen. Das klingt erst mal schwierig, ist aber perfekt. Bei uns entstehen unheimlich viele unterschiedliche Ideen. Jede Erweiterung eines Produktes ist bei uns bisher, wenn nicht direkt auf Kundennachfrage, immer durch gemeinsames Denken entstanden. Oft außerhalb des Büros und meist dann, wenn wir eigentlich nicht arbeiten, sondern mit Ideen jonglieren.

Wie vernetzen Sie sich mit Unternehmen anderer Wirtschaftszweige und mit der eigenen Branche?

Wir setzen auf den persönlichen Kontakt, besuchen viele Veranstaltungen und reden mit den Leuten. Gerade als Start-Up ist es uns wichtig, die Leute direkt kennenzulernen. Wenn ich jemanden anrufe und von unseren Ideen erzähle, ist das einfach zu komplex. Wenn man sich aber persönlich kennenlernt und locker erzählt, was man so macht, hat das Ganze nicht mehr den Charakter eines Verkaufsgesprächs. Außerdem haben wir für unsere Ticketplattform einen neuen Namen entwickelt, der leichter im Gedächtnis bleiben soll und gerade neuen Kunden schon beim ersten Kontakt ein Bild über einen Teil unseres Arbeitsgebiets vermittelt.

Wie funktioniert denn Ihr Ticket-Service?

Der Service kann immer dann zum Einsatz kommen, wenn man für eine Veranstaltung eine Planungssicherheit haben möchte und den Verkauf oder auch nur die Anmeldung online abwickeln kann. Wir bieten dazu verschiedene Möglichkeiten. Mit der tivents-Plattform kümmern wir uns um kleinere und mittelgroße Veranstalter, die eine Online-Plattform suchen, auf der sie ihre Veranstaltung ohne großen Aufwand einstellen und anbieten können. Natürlich übernehmen wir dabei – wie übrigens auch bei unseren anderen Angeboten – die Abwicklung des Zahlungsverkehrs. Selbst ganz spezielle Wünsche sind bei uns gut aufgehoben. So haben wir für den Mitteldeutschen Eishockey Club (MEC 04), eine Lösung entwickelt, bei der nicht nur sämtliche Vorverkaufsstellen und der örtliche Nahverkehr eingebunden wurde, sondern über die auch die anwesenden Sponsoren mit ihren Firmenlogos auf Displays im Stadion begrüßt werden. Für die Kontrolle der durch die tivents-Plattform generierten Tickets empfiehlt sich unsere eigene Check-In-App, die nicht nur die Gültigkeit selbst überprüft, sondern dem Kontrolleur wichtige Zusatzinformationen, etwa die Ticketkategorie, anzeigt.

Wie sind Sie überhaupt auf die Idee des Ticket-Service gekommen?

Wir hatten von einer Veranstalterin gehört, die in einem sehr kleinen Rahmen Whisky-Verkostungen anbietet. Wer dort mitmachen wollte, musste sich einige Monate vorher per E-Mail anmelden, die sie wiederum beantworten musste. Irgendwann war Anmeldeschluss. Zum Termin selbst kommen aber aus den verschiedensten Gründen doch nicht alle, die zugesagt hatten. Das ist ein nicht kalkulierbares geschäftliches Risiko, weil ja auch Kosten entstehen. Und die Geschäftsfrau steht mit diesem Problem nicht allein da. Wir haben gedacht: Dafür müssen wir uns etwas überlegen und kamen auf das Ticket-System, dessen Anfänge wir schon für einen anderen Kunden entwickelt hatten. Mittlerweile konnten wir neben dem bereits erwähnten Eishockey-Club aus Halle, eine ganze Reihe an Konferenzanbietern genauso wie den Halleschen Zoo als Kunden gewinnen und hoffen mit unserer tivents-Plattform eine perfekte Lösung auch für kleinere Anbieter entwickelt zu haben.

Kontakt:

cocase GbR

Sebastian Pahlke

Geschäftsführung

Telefon:+49 (0) 345 / 133 762 01

E-Mail:contact@cocase.eu

Internet:http://www.cocase.eu

Autorin: Manuela Bock

08.03.2016

◀ vorheriger Beitrag

nächster Beitrag ▶

Merken



DAS KÖNNTE SIE AUCH INTERESSIEREN:

Eröffnung Weinberg Campus Innovation Hub

28.04.2020

Weinberg Campus 28.04.2020

Haseloff besucht Agrarmaschinen-Hersteller AGCO in Hohenmölsen

13.11.2019

Ministerpräsident Dr. Reiner Haseloff wird am Mittwoch, 13. November 2019, den Agrarmaschinenhersteller AGCO am Standort Hohenmölsen besuchen. Haseloff wird einen Unternehmensrundgang unternehmen und ein Statement abgeben.

Stellungnahme der IMG Sachsen-Anhalt zu den Morden und Mordversuchen in Halle

11.10.2019

IMG Geschäftsleiter Wilfried Kirsfelder und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der IMG Sachsen-Anhalt sagen: „NEIN“ zu Antisemitismus, Rassismus und Diskriminierung.

Unsere Webseite setzt Cookies ein, um unsere Dienste für Sie bereitzustellen. Ebenfalls werden Cookies von Drittanbietern verwendet. Durch Ihre Zustimmung erklären Sie sich damit einverstanden, dass wir Cookies setzen. Sie können die Cookie Einstellungen jederzeit ändern.

automotechnika Shanghai 2019

Erforderliche Cookies Diese Cookies sind für die grundlegenden Funktionen der Website erforderlich. Sie können sie daher nicht deaktivieren. Es werden keine personenbezogenen Daten erfasst oder gespeichert.

Optional Cookies Diese Cookies ermöglichen uns die Analyse der Website-Nutzung, damit wir deren Leistung messen und verbessern können. Es werden keine personenbezogenen Daten erfasst oder gespeichert.

Vom 3. bis zum 6. Dezember 2019 bewirbt die Investitions- und Marketinggesellschaft den Standort Sachsen-Anhalt als Kompetenzzentrum für die automobilen Zulieferindustrie auf der automotechnika SHANGHAI 2019.

Bestätigen >

[Einstellungen Cookies & Datenschutz](#)

>