



## NEUE RÄUME für NEUE IDEEN

[schlossmarbach.de/new](http://schlossmarbach.de/new)



SCHLOSS MARBACH



**Echtzeit:** Tagungsräume und Sitzungszimmer können innert einer Minute gebucht und bezahlt werden.

# Das Buchungs-Startup

**ESM** Junges Zürcher Unternehmen wird ein booking.com für Sitzungszimmer.

KLAUS RIMNOV

**D**as Finden und Buchen von verfügbaren Meetingräumen ist seit jeher eine manuelle Arbeit, die leicht zu einem langwierigen administrativen Prozess führen kann. Solange verfügbare Räume eines Hotels oder Seminarzentrums nicht «live» in einem automatisierten Ablauf gebucht, bestätigt und bezahlt werden können, führt eine solche Recherche zu einem mehrfachen E-Mail-Austausch mit Erstangebot, Bestätigung des Interesses, definitiver Bestätigung der Buchung, möglicherweise Rückbestätigung kurz vor dem Event und letztlich noch zu einer Rechnungsstellung, die dann zur internen Buchhaltung und zu deren Überweisung führt.

Für komplexe Eventanfragen wird es wohl noch lange keine Alternative geben, aber für die unzähligen «einfachen» Sitzungen, bei denen es logistisch nur um Datum, Zeit, Raum und allenfalls Getränke geht, sind Alternativen gesucht. Und die bietet nun ein Schweizer IT-Unternehmen. Unter dem Brand *mice.market* kreierte die Aktiengesellschaft ESM eine erste Plattform für Online-Sitzungszimmerbuchungen, die, ähnlich wie *booking.com* für normale Übernachtungen, die einzelnen spezifischen Tagungsraumangebote in Echtzeit aufzeigt. Diese können dann unmittelbar und in einem Arbeitsschritt gebucht und

### Das System basiert auf der Verfügbarkeit in Echtzeit und spart Kosten.

bezahlt werden. Zwar gibt es schon heute Agenturen, die über ihre Websites online Meetingräume und Coworking-Spaces mit Datum und Preisen anbieten, aber deren Umsetzung erfolgt weiterhin manuell. Und damit ist man wieder beim administrativen Vorgehen über Online-Messages oder E-Mails.

### Übergreifende Plattform

Die neue Website *mice.market* bietet Assistenten und Meetingplanerinnen auf der einen Seite und den Hotelverkäufern und Marketingleuten auf der anderen Seite eine gemeinsame Plattform, auf der die verschiedenen Hotel-Softwares mit intelligenten Schnittstellen einen nahtlosen und sicheren Datenaustausch erlauben. Und so werden die Verfügbarkeit von Meetingräumen und die entsprechenden Preise oder Pauschalen in Echtzeit angezeigt und können im gleichen Arbeitsschritt gebucht und per Kreditkarte bezahlt werden. Der Griff zum Telefon, die Wartezeit auf eine schriftliche Offerte und die gesamten Vertragsformalitäten entfallen vollumfänglich. Auch individuelle Angebote für komplexere oder grössere Meetings können über diese Plattform von den Hoteliers eingeholt werden, mit einer Aktion können gleich mehrere Anbieter angeschrieben werden. Dies ebenfalls basierend auf Verfügbarkeit in Echtzeit, darum wirkt *mice.market* auch hier zeitsparend und somit kostensenkend.

Das Jungunternehmen steht in den Anfängen, hat jedoch grosse Pläne. Die Anbindung an den Branchenriesen Oracle steht bereits, und mit Sorell Hotels konnte *mice.market* eine erste lokale Hotelkette gewinnen. «Schnittstellen zu weiteren Hoteltechnologien, vor allem Protel, sind bereits in Bearbeitung und werden bis im Herbst realisiert», sagt Patrick F. Rüegg, Mitbegründer des Startups. «Es ist höchste Zeit, auch in den Buchungsprozess Effizienz zu bringen und die Synergieeffekte der heutigen Technologien zu nutzen. Unser Produkt wird ein Game-Changer in der Meetingbranche.»

### Zeitsparend

Vom neuen Angebot profitieren können auch die Hotels, denn *mice.market* übernimmt die grosse Masse an Kleinstanfragen und bringt den Hoteliers eine Zeitersparnis. Aber vor allem können die Hotels mit diesem automatisierten Buchungsprozess ihr kurzfristiges Meetinggeschäft ankurbeln und somit die Auslastung erhöhen.

Eine Eigenentwicklung eines Online-Buchungsportals ist für Einzelhotels zu kostspielig und könnte dann sowieso nur auf der hoteleigenen Website eingesetzt werden. Rüegg ist überzeugt: «Mit einer Eigenentwicklung neue Kunden zu gewinnen, ist entsprechend schwierig, und so scheuen sich Einzelhotels und auch kleinere Ketten vor den Software-Investitionskosten und der damit verbundenen Wartezeit.»

[www.corp-esm.com](http://www.corp-esm.com)

# Händeschütteln geht nur

**Konferenzen** Veranstalter experimentieren mit neuen Technologien, die die Live-Events

MATTHIAS NIKLOWITZ

Mit einer guten Nutzung der Besucherdaten kann man sich im Konferenzgeschäft ausdifferenzieren, sagen die Analysten von Fahrenheit 212, einer auf das Konferenzgeschäft spezialisierten Marktforschungsfirma. Konferenzorte können so über ihren eigentlichen Zweck hinaus auch breitere Treffpunkte ausserhalb der Veranstaltungen werden.

Wichtiges Detail dafür ist das «Belohnen» der Besucher, das geschickte Orchestrieren von Überraschungen sowie eine klare Vermittlung der räumlichen Verhältnisse, damit sich die Besucher auf Antriebe zurechtfinden. Dem Veranstaltungspersonal sollten dabei auch die technologischen Mittel an die Hand gegeben werden, damit es in der Lage ist, Besuchern eine nahtlose Erfah-

rung zu vermitteln. Das heisst beispielsweise, dass wichtige Keynote-Reden gestreamt und über lokale Netze so verbreitet werden, dass sich zu spät Kom-

### Interaktion, Partizipation über Apps, Produktion und Distribution von Content werden immer wichtiger.

mende problemlos zurechtfinden und einen Platz im dunklen Saal zugewiesen bekommen.

### Holgrammprojektion und 3D-Mapping

«Veranstaltungen sind mehr als nur Live-Events», sagt Tom Rieder, Leiter Marketing und Kommunikation Swiss Economic Forum. «Die Reichweite und das Er-

lebnis im digitalen Raum haben an Gewicht gewonnen.» Interaktion, Partizipation über Apps, Produktion und Distribution von Content vor, während und nach den Anlässen würden immer wichtiger. «Damit steigt auch der Aufwand für Planung, Kuratierung und Umsetzung digitaler Erlebnisse», so Rieder. Das Storytelling über den Zeitraum vor, während und nach dem Event werde noch essenzieller.

Beim Swiss Economic Forum helfe dabei auch die Reichweite durch Integration ins NZZ-Medien-Eco-System. «Und Teilnehmende werden zu Mitgliedern von Communitys, die während des ganzen Jahr vom Netzwerk profitieren können und dazugehören wollen; Netzwerk-Features und Applikationen, die Kommunikation und Vernetzung unterstützen, gewinnen an Wichtigkeit», sagt Tom Rieder.