

Tiqets haalt \$23 mln op om wereldwijde groei te versnellen

AMSTERDAM - Tiqets heeft een nieuwe investeringsronde opgehaald van \$23 miljoen. Deze ronde, onder leiding van HPE Growth Capital en bestaande aandeelhouders, komt bovenop de US\$17 mln Series B die het bedrijf in mei 2017 heeft opgehaald. Het nieuwe groeikapitaal stelt Tiqets in staat om zijn technologie verder door te ontwikkelen en internationale groei te versnellen.

Tiqets werd gelanceerd in 2015 met de missie om twee problemen op te lossen. Allereerst om het gebrek aan mogelijkheden voor consumenten om gemakkelijk, vertrouwd en last minute toegangskarten voor musea en attracties te boeken en daarnaast om musea en attracties wereldwijd te helpen om een wereldwijd publiek te bereiken en meer rendement te halen uit haar bezoekers. Tiqets heeft sindsdien een leidende positie ingenomen in de markt (met een totale waarde van \$160 miljard volgens Phocuswright*) met in het oog springende resultaten:

- Tiqets heeft in minder dan vier jaar de mijlpaal van 7 miljoen verkochte tickets behaald
- In augustus 2018 hebben 500.000 mensen geboekt via Tiqets
- Tot op heden heeft Tiqets meer dan tweeduizend musea en attracties in 140 steden aangesloten (boekbaar in negen talen)
- Tiqets heeft 's werelds hoogste 'review' score in de tours- en activiteiten markt met een 9.3 score op Trustpilot

“Het bedrijf heeft een buitengewoon platform neergezet, inclusief unieke partnerships met de belangrijkste musea en attracties ter wereld. Tiqets heeft real-time verbindingen met deze partijen weten te bewerkstelligen, waardoor ze beschikken over sublieme dienstverlening”, zegt **Simon Breakwell, mede-oprichter van Expedia en voorzitter van de Raad van Commissarissen van Tiqets.** "De groei van Tiqets is bewonderenswaardig. Door de focus op de kwaliteit van het product zijn ze in staat om zeer snel op te schalen met een beperkte behoefte aan groeikapitaal. Ik heb dan ook enorm respect voor hoe het team continu blijft innoveren en Tiqets tegelijkertijd exponentieel blijft groeien.”

Door de real-time verbindingen kan Tiqets last-minute mobiele toegang garanderen. Aangezien 50% van de Tiqets reizigers boekt op de plek van bestemming, is het van levensbelang om technologie te bieden die toegangskaarten in real-time verzorgt zonder dat men hoeft te printen of nog lang in een rij hoeft te staan. Bedrijven zoals Veltra uit Japan en Google zien deze toegevoegde waarde en de hoge kwaliteit die Tiqets levert, wat resulteert in waardevolle en vaak exclusieve partnerships.

“Tiqets heeft zeer veel geïnvesteerd in technologie de laatste jaren, en die investering betaalt zich nu terug. En we blijven innoveren om onze ‘mobiele experience’ te verbeteren, want maar liefst 70% van onze klanten boekt op mobiel,” zegt **Luuc Elzinga, CEO van Tiqets**. “Behalve met ons platform voor de consument, ondersteunen wij de musea en attracties met de beste oplossingen om de customer experience te verbeteren. Dat doen wij door hen van technologie te voorzien dat ervoor zorgt dat ook op hun eigen kanalen de conversie en de CLTV (Customer Lifetime Value) worden verhoogd”.

* *Phocuswright whitepaper, augustus 2018*: [“Escaping the Sidelines: Tours & Activities Get Going”](#)

Over Tiqets

Tiqets’ missie is cultuur toegankelijker maken. Tiqets’ innovatieve platform stelt bezoekers in staat om op ieder moment toegangskaarten voor musea en attracties te vinden, te boeken en te gebruiken waardoor locaties hun omzet verhogen. Daarnaast helpt Tiqets zijn partners (musea en attracties) om een wereldwijd bereik te ontsluiten en om meer rendement te halen uit bezoekers.

Het bedrijf is in 2014 opgericht in Amsterdam. Tiqets heeft kantoren in Amsterdam (HQ), Philadelphia, Bangkok, Parijs, Londen, Barcelona, Rome en Wenen. Tiqets is een “award-winning global ticketing platform” (Tech5 Awards winnaar in 2015 & 2016, Ticketing Business of the Year Award 2018). Zie voor meer informatie www.tiqets.com.

Tiqets’ non-executive board-leden zijn Jonne de Leeuw (HPE), Erik Kooistra (Investion) en Simon Breakwell (mede-oprichter van Expedia, voorheen non-executive board member bij Onefinestay en HomeAway.com, tegenwoordig CEO van The AA). Simon Breakwell is voorzitter van de Raad van Commissarissen sinds juni 2017.

Over HPE Growth Capital

HPE Growth Capital is een internationale private equity-maatschappij gericht op
groeikapitaalinvesteringen in de technologiesector. HPE Growth Capital is opgericht in 2008 en
heeft meer dan 450 miljoen euro aan gecommitteerd kapitaal, met kantoren in Amsterdam, San
Francisco en Düsseldorf. HPE heeft uitgebreide ervaring met het beheren van en investeren in
de technologiesector, alsmede een stevig netwerk in Europa en Silicon Valley. Zij richten zich op
samenwerking met ervaren ondernemers en management-teams in diverse technologische
segmenten die koplopers bouwen in hun markt. Voor meer informatie:
www.hpegrowthcapital.com

Niet voor publicatie:

Voor meer informatie, interview verzoeken en beeldmateriaal:

Marion Wolff

Hoofd Marketing & Communicatie

marion@tiqets.com

+31 624 51 08 08

OVER TIQETS

Tiqets makes remarkable experiences instantly accessible by simplifying the ticketing process – for venues and customers. Our innovative platform enables visitors to instantly find, book and use tickets for museums, attractions and landmarks. No more printers, touts or guide books – everything you need in the palm of your hand! Venues can make use of our experience to better understand and meet their visitors' needs. Since its foundation in 2014, Tiqets has forged successful partnerships with attractions and museums in major tourist destinations around the world. The company now employs more than 100 people in Amsterdam, Barcelona, Paris, Rome, Vienna, and New York. Tiqets puts the world's most remarkable experiences in the palm of your hand.



Tiqetsnewsroom