



CASE STUDY

# „VISITOR VALUE“ FÜR DIE MCH GROUP

adventics

Die MCH Group hat die Besucher in den Mittelpunkt all ihrer Konzepte rund um die Live Communication gestellt. In dem groß angelegten Projekt „ViVa“ („Visitor Value“) wurden von der Strategie über die Business-Modelle bis zur Systemauswahl die Weichen für die Zukunft gestellt.



## DIE STORY

Die MCH Group ist der führende Messeveranstalter in der Schweiz. Die Unternehmensgruppe betreibt Messgelände in Basel, Zürich und Lausanne und veranstaltet Messen auf der ganzen Welt. Gemäß der formulierten Unternehmensstrategie liegt die Zukunft in kreativen Kombinationen von Live

Events und digitalen Formaten, die für die Zielgruppen einzigartige physische Erlebnisse bieten und online ganzjährig Inhalte und Dienstleistungen zur Verfügung stellen. Der CFO wollte die „Gold Nuggets“, wie er die Besucherinformationen nannte, heben und nutzbar machen.

## DIE HERAUSFORDERUNG

Die MCH Group wollte ein Framework von digitalen Lösungen erarbeiten. Ziele waren vorrangig die Stärkung des traditionellen Messegeschäfts, flankiert durch additive Umsatzerlöse mit Hilfe digitaler Geschäftsmodelle. Weiterhin sollten Prozesse digitalisiert und optimiert werden und

dadurch Kosteneffekte erzielt werden. Auch hier mussten neue Lösungen mit einer bestehenden Systemlandschaft verbunden werden. Eine Ablösung der Altsysteme sollte erst nur teilweise und Schritt für Schritt erfolgen.

## DIE LÖSUNG

Das adventics Team hat parallel in zwei Projekten gearbeitet. Auf der einen Seite wurde mit der Auswahl und der Einführung eines modernen Registrierungs- und Ticketingsystems überhaupt erst die Grundlage geschaffen, die benötigten Besucherdaten zu gewinnen. Auf der anderen Seite wurden mit multifunktionalen Teams der MCH digitale Lösungsmodulare erarbeitet und bewertet. Gemeinsam mit dem Executive Board wurde dann eine Roadmap bzgl. der Umsetzung beschlossen. Die Einführung dieser Module wurde flankiert von einem Change Management, welches sowohl interne als auch externe Stakeholder involvierte. adventics hat zudem beim Pricing, bei der Erstellung von Vermarktungsinformationen sowie beim Vertrieb einzelner Lösungen unterstützt.

## KONTAKT



**GUNNAR HEINRICH**

CEO & Partner  
gunnar.heinrich@adventics.de  
Tel: +49 89 4444 33 140



**ULRICH BESCH**

Senior Consultant  
ulrich.besch@adventics.de  
Tel: +49 894444 33 181

## UNSERE LEISTUNGEN



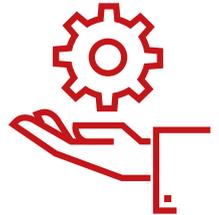
### **DIGITAL STRATEGY & TRANSFORMATION**

Jetzt ist die Zeit, um an Morgen zu denken. Insbesondere Messegesellschaften, die Zukunftstrends, neue Technologien und erweiterte Geschäftsmodelle sowie den Wettbewerb im Blick haben, können langfristig erfolgreich sein.



### **EVENT TECH SOLUTIONS**

Wir helfen bei der Auswahl, der Einführung und dem Betrieb von Digitalen Lösungen. Von einzelnen Lösungsmodulen wie Registrierung, Lead Tracking und Community Management bis hin zu integrierten Plattformen.



### **DIGITAL AS A SERVICE**

Viele Event-Tech Module entfalten ihre Wirksamkeit erst dann, wenn sie zahlreich von Ausstellern gebucht und genutzt werden. Hier helfen wir mit unseren kundenorientierten Vertriebs- und Support-Teams.

### **BÜRO MÜNCHEN**

Münchener Str. 23A  
85540 Haar b. München

### **BÜRO WIEN**

Seidlgasse 34  
1030 Wien

### **KONTAKT**

[www.adventics.de](http://www.adventics.de)  
[info@adventics.de](mailto:info@adventics.de)  
T.: +49 89 4444 33 100

