



PERSBERICHT

# CM.com neemt internationaal ticketingbedrijf Global Ticket over

Acquisitie past naadloos in strategie en verdrievoudigt volume van hoge-marge e-ticketingoplossingen

BREDA, 27 FEBRUARI 2020

**CM.com, het wereldwijde Conversational Commerce platform, neemt het internationale ticketingbedrijf Global Ticket over.**

Global Ticket is marktleider op het gebied van e-ticketoplossingen in de Benelux en verkocht in 2019 ruim 5 miljoen tickets met een totale ticketwaarde van ongeveer € 60 miljoen en een omzet van € 1,2 miljoen. Door deze overname verdrievoudigt CM.com het totale aantal tickets dat in 2019 werd verwerkt en verkrijgt het een stevige marktpositie in de ticketverkoop voor musea, attracties en dierenparken in Nederland, België, Spanje en Zuid-Afrika.

Klanten van Global Ticket zijn onder andere het Van Gogh Museum, Heineken Experience, Toverland en GaiaZOO, maar ook resellers, zoals GetYourGuide en Tiqets, die via het platform tickets verkopen. In totaal gebruiken circa 200 klanten en zo'n 400 resellers het platform van Global Ticket.

Naast de ticketverkoop zal CM.com ook een deel van de betalingen gaan verwerken voor de klanten van Global Ticket. Hierdoor zullen zowel de Platform als Payments business van CM.com van deze acquisitie profiteren en zal de omzetmix verder verschuiven naar meer hoge-marge oplossingen; geheel in lijn met de Conversational Commerce propositie. Global Ticket zal dan ook positief bijdragen aan de brutomarge-ontwikkeling van CM.com.

Na de overnames van Ticket Flow in 2015 en EventsIT in 2018 was CM.com voornamelijk actief op het gebied van ticketverkoop voor festivals en sportevenementen, zoals Solar Weekend Festival en de Dutch Grand Prix. Door de overname van Global Ticket, dat vooral musea en andere culturele instellingen als klant heeft, kan CM.com nu alle segmenten binnen de ticketmarkt bedienen.

**Jeroen van Glabbeek, CEO CM.com:** *"De overname van Global Ticket zorgt ervoor dat wij onze Conversational Commerce propositie nog breder kunnen aanbieden en dat het aantal tickets dat wij verwerken fors toeneemt. De klanten van Global Ticket kunnen voor de totale customer journey vanaf nu bij één speler terecht van ticketverkoop en betalingen tot communicatie met hun bezoekers. Dit maakt het voor onze klanten eenvoudiger en voor bezoekers nog leuker, waardoor deze ook vaker terugkomen."*

**Robin Blekemolen, CEO Global Ticket:** *"Wij delen de internationale groeiambitie van CM.com. Door de overname is Global Ticket in staat om versneld door te ontwikkelen en een groei te realiseren samen met onze huidige en toekomstige klanten. Er is steeds minder subsidie beschikbaar voor culturele instellingen, waardoor het voor musea van belang is om cultureel te ondernemen. Voor onze klanten zien wij hierin dan ook kansen om via Conversational Commerce interactie te creëren en de bezoekersaantallen te verhogen. Via deze overname kunnen wij culturele instellingen wereldwijd helpen om deze uitdaging aan te gaan."*

De 15 medewerkers van Global Ticket blijven bij CM.com in dienst op het kantoor in Amsterdam. Ook blijven de huidige aandeelhouders van Global Ticket actief om de wereldwijde uitrol van CM.com's ticketing oplossingen verder vorm te geven.

**Voor meer informatie neemt u contact op met Investor Relations:**

Anneke Hoijtink

anneke.hoijtink@cm.com

+31 643280788

### **Forward Looking Statements**

Statements included in this press release that are not historical facts (including any statements concerning investment objectives, other plans and objectives of management for future operations or economic performance, or assumptions or forecasts related thereto) are forward-looking statements. These statements are only predictions and are not guarantees. Actual events or the results of our operations could differ materially from those expressed or implied in the forward-looking statements. Forward-looking statements are typically identified by the use of terms such as “may,” “will,” “should,” “expect,” “could,” “intend,” “plan,” “anticipate,” “estimate,” “believe,” “continue,” “predict,” “potential” or the negative of such terms and other comparable terminology. The forward-looking statements are based upon our current expectations, plans, estimates, assumptions and beliefs that involve numerous risks and uncertainties. Assumptions relating to the foregoing involve judgments with respect to, among other things, future economic, competitive and market conditions and future business decisions, all of which are difficult or impossible to predict accurately and many of which are beyond our control. Although we believe that the expectations reflected in such forward-looking statements are based on reasonable assumptions, our actual results and performance could differ materially from those set forth in the forward-looking statements.

### **Over CM.com**

CM.com is een beursgenoteerde onderneming (Euronext Amsterdam: CMCOM) en biedt Conversational Commerce diensten aan vanuit haar cloud platform dat bedrijven en merken verbindt met de mobiele telefoons van miljoenen consumenten wereldwijd. Conversational Commerce is de convergentie van berichtenverkeer en betalingen. CM.com biedt messaging- en spraakkanalen, zoals SMS, Over The Top (OTT) (bijvoorbeeld WhatsApp Business, Apple Business Chat, Google RCS, Facebook Messenger en Viber), Voice API en SIP. Deze berichtenkanalen kunnen worden gecombineerd met functies van het cloudplatform, zoals Ticketing, eSignature, Customer Contact, identiteitsdiensten en een Customer Data Platform. CM.com is een gelicentieerde Payment Service Provider (PSP) die kaartbetalingen, binnenlandse betaalmethoden en geïntegreerde betaalmethoden zoals WeChat Pay aanbiedt. CM.com heeft verdeeld over haar 16 kantoren wereldwijd ongeveer 300 medewerkers in dienst.

Het platform van CM.com levert volledig geïntegreerde oplossingen, gebaseerd op een private cloud en 100% in-house ontwikkelde software. Op deze manier kan CM.com de schaalbaarheid, de time-to-market en de wereldwijde redundantie en levering garanderen.