



FÜR EINE STADT

URL: <http://www.wdr2.de/service/quintessenz/schnaepchenportale-100.html>

**WDR 2 Quintessenz - Günstige Reisen aus dem Netz**

## Von Piraten und Gurus

Von Andreas Braun

**Urlaubspiraten oder Urlaubsguru: Nicht nur die Namen der Schnäppchenportale im Internet sind ungewöhnlich, auch das Konzept und ihr Erfolg sind es. Einer der Gründer von Urlaubspiraten wurde gerade vom Branchenmagazin FVW zum Top-Manager unter 30 gekürt. Auf der größten Tourismusmesse der Welt, der ITB in Berlin, erklärt er der Branche wie man erfolgreich ein Startup aufbaut. Das Konzept: Service und Community.**



Frau bucht online am Laptop eine Reise

Reiseportale gibt es nahezu unendlich viele im Internet. Normalerweise funktionieren sie alle nach dem Schema: Der Kunde klickt sich durch ein Suchmenu, macht mehr oder weniger viele Angaben zu seiner Reise und eine Software sucht das passende Angebot für ihn. Nicht so bei Urlaubsguru oder Urlaubspiraten, denn hier erarbeiten echte Menschen das Angebot. Täglich durchforsten Mitarbeiter das Netz - und zwar nach echten Reiseschnäppchen. Nur was auch auf den zweiten prüfenden Blick ein attraktives Angebot ist, erscheint in diesen Portalen. Der Service gefällt der Netzgemeinde offensichtlich: Im letzten Jahr haben Urlauber über die Piraten 30.000 Pauschalreisen und 10.000 Flüge gebucht.

### Hobby zum Beruf

Hinter den Portalen stehen bekennende Reisefreaks, die selber schon viel rumgekommen sind. Aus dem Hobby, möglichst oft und günstig zu verreisen, haben sie schließlich ihre Geschäftsidee entwickelt. Die Gründer haben sich mittlerweile allerdings ordentlich Verstärkung besorgt: Fast hundert Mitarbeiter zählt das Dortmunder Startup Urlaubsguru inzwischen und betreibt Seiten in sechs Ländern.

### Community-Gedanke

Zum Konzept, Reisen von geschulten Mitarbeitern aussuchen zu lassen, kommt der

Community-Gedanke: Persönliche Ansprache der User, persönliche Tipps der Mitarbeiter und auch Tipps und Bewertungen der Reisenden kommen zusammen. Das gibt eher das Gefühl eines Miteinander statt einer bloßen Kunde-Unternehmen-Situation. Außerdem geben die Profis auch Tipps, wie man selbst günstige Reisen findet, welche Rabatte es üblicherweise gibt und wo man sie findet und einlöst. Dazu binden die Startups soziale Netzwerke intensiv ein, da dort viele Ihrer potentiellen Kunden Mitglieder sind. Sie setzen dabei auf den viralen Effekt, der die geposteten Angebote schnell zu vielen Menschen bringen kann. Auf den Webseiten finden sich darüber hinaus auch viele Magazinbeiträge. Die Themen reichen von Anleitungen, wie man eine lange Weltreise organisiert, bis zu Tipps, an welchen Flughäfen es sich am besten Shoppen lässt.

### **Schnäppchen mit Einschränkungen**

Das Modell, basierend auf möglichst guten Schnäppchen aus dem Netz, bringt aber auch natürliche Nachteile mit sich. Es gibt keine Garantie, wie lange die Reisen oder Flüge tatsächlich verfügbar sind. Denn gerade günstige Sonderangebote sind natürlich viel schneller vergriffen, als Reisen zu regulären Preisen. Darauf müssen Kunden also vorbereitet sein. Außerdem sind Sonderangebote oft auch nicht zu jeder Zeit verfügbar, es kann für sie große Einschränkungen im Buchungszeitraum gegeben. Wenn man nur eine bestimmte Woche vom Chef frei bekommen hat, kann das schon mal zu Frust führen.

### **Geschäftsmodell**

Das

#### **Audio**

##### **Audio:**

Schnäppchenportale WDR 2 Quintessenz (05.03.2015) (03:31 min.)

Link: <http://www.wdr2.de/av/podcast/audioschnaepchenportalewdrquintessenz100-audioplayer.html>

WDR 2 Quintessenz

Geschäft der Schnäppchenjäger basiert auf dem sogenannten Affiliate-Marketing. Wie beschrieben suchen Mitarbeiter das Netz nach Schnäppchen ab, machen also das, was normalerweise der Kunde selber machen müsste. Wenn sie ein gutes Angebot gefunden haben, stellen sie es auf dem eigenem Portal ein. Wenn ein User interessiert ist und buchen möchte, wird er wieder zum Ursprungsanbieter per Link geschickt und bucht dort seine Reise. Für jede erfolgreiche Kundenvermittlung bekommen die Portale eine Art Provision. Das ist Grundkonzept, wobei die Marge nicht sehr groß ausfallen dürfte. Experten gehen von wenigen Prozent pro Buchung aus.

Stand: 05.03.2015, 00.00 Uhr

### **Mehr zum Thema**

WDR 2 Quintessenz - Günstig buchen: Reisebüro versus Internet (02.02.2015)

Link: <http://www.wdr2.de/service/quintessenz/reisebuchen-100.html>

WDR 2 Servicezeit - Abzocke mit und bei Reisen: Ferien-Frust (13.08.2014)

Link: <http://www.wdr2.de/service/servicezeit/abzockereisen100.html>

Reisen in Europa: Rechte bei Flügen, Zug- und Busreisen (21.05.2014) [Fernsehen]

Link: <http://www1.wdr.de/fernsehen/ratgeber/servicezeit/sendungen/europawahl-reisen100.html>

Tipps rund um das Thema Reisen von der Verbraucherzentrale NRW

Link: <http://www.vz-nrw.de/Reise-Freizeit-Mobilitaet>

© WDR 2015