

Pressemitteilung

„Unabhängige Beratung sorgt für beste Reiseschnäppchen und zufriedene Kunden“

Interview mit den beiden Urlaubsguru-Gründern Daniel Krahn und Daniel Marx

Unna / Holzwickede. Im Internet ist Urlaubsguru.de sehr erfolgreich. 2012 gestartet ist das Portal heute eine der größten unabhängigen Reise-Webseiten in Deutschland. Über 6,1 Mio. Facebook-Fans sowie mehr als 15 Mio. Seitenaufrufe im Monat sprechen eine deutliche Sprache. Jetzt planen die Gründer Daniel Krahn und Daniel Marx ihren nächsten Coup. Die Online-Marke expandiert ins wahre Leben. Am 29. April öffnet der erste Urlaubsguru Store im westfälischen Unna seine Pforten.

Frage: „Für wenig Geld rund um die Welt“, lautet das Motto von Urlaubsguru.de – wie kommt es, dass Sie jetzt viel Geld für die Eröffnung eines Reisebüros ausgeben?

Daniel Krahn: Richtig, das Motto gilt aber auch für und in unserem Urlaubsguru Store. Wir helfen den Leuten jetzt auch offline dabei, mehr Urlaub für ihr hart verdientes Geld zu bekommen. Wir reden allerdings nicht von einem Reisebüro, sondern von einer digitalen Oase in der Offline-Welt, in der die Menschen perfekte Reiseschnäppchen und Beratung finden.

Frage: Das klingt nach Marketing. Wo sind denn genau die Unterschiede zum Reisebüro?

Daniel Krahn: Wir legen viel Wert auf eine unabhängige Beratung und im Idealfall ein Reiseschnäppchen, das perfekt zu ihnen passt. Bei der Buchung agieren wir frei von Veranstaltern und können auf alle Angebote zugreifen, die es im Internet gibt.

Daniel Marx: Wir gehen individuell auf die Leute ein, die zu uns kommen. Das kann auch heißen, dass die Anreise mit einem Billigflieger ideal ist und eine Ferienwohnung von Airbnb am besten zu den Leuten passt, die zu uns kommen. So etwas ist im Reisebüro kaum zu bekommen. Bei uns verlassen die Kunden – ohne Extrakosten – den Store und sind zufrieden mit einer Top-Beratung. Das ist unser Anspruch. Das macht uns so anders.

Frage: In dem Fall verdient der Urlaubsguru aber keinen Cent?

Daniel Marx: Korrekt. Wir gehen davon aus, dass sich die komplette Fokussierung auf die Interessen der Urlauber langfristig durchsetzen wird und zufriedene Menschen die beste Werbung für uns sind.

Frage: Und sie verzichten tatsächlich darauf, ihren Service extra in Rechnung zu stellen?

Daniel Krahn: Wir wollen, dass die Leute nicht zu viel für ihren Urlaub bezahlen. Am Ende des Tages sollten wir natürlich auch mehr einnehmen als wir ausgeben. Das hat bisher immer prima geklappt. Denn schließlich ist die UNIQ GmbH zu 100 Prozent eigenfinanziert. Wir haben weder Wagniskapital aufgenommen, es gibt keine Business Angels und noch nicht einmal einen Kredit bei der Sparkasse oder Volksbank. Wir sind fest davon überzeugt, dass wir – ebenso wie online auf www.urlaubsguru.de – auch im Store alle unsere Leistungen gebührenfrei anbieten können.

Frage: Was genau wird denn im Store geboten?

Daniel Krahn: Bei uns gibt es keine Kataloge, sondern VR-Brillen, mit denen unsere Besucher Reiseziele digital entdecken können. Bei der Buchung in entspannter Atmosphäre haben die Besucher stets den kompletten Überblick. Auf einem großen Monitor sehen sie reale, aktuelle Fotos und Videos der Destination und wirklich wesentliche Informationen. Bei Wartezeiten können sie sich in unserer Inspirations Lounge neue Ideen für einen Traumurlaub holen. Und erstmals wird es auch Urlaubsguru-Merchandise-Artikel geben.

Frage: Wirklich? Was genau?

Daniel Krahn: Für den Anfang haben wir Strandtücher, Caps, Gutscheine und Gymbags im Angebot.



Frage: Und wieso eröffnet der erste Store gerade in Unna? Und was versprechen Sie sich langfristig davon?

Daniel Krahn: Die Erfolgsgeschichte von Urlaubsguru.de nahm ihren Ursprung auf einem Balkon in Unna. Wir sind hier groß geworden und haben eine enge Verbindung zur Region. Daher eröffnen wir den Urlaubsguru Flagship Store in Unna und sind zuversichtlich, dass schon bald weitere Stores folgen werden.

Daniel Marx: Urlaubsguru ist in nur vier Jahren zu einer sehr bekannten und beliebten Marke geworden. Es geht darum, diesen Online-Erfolg mit einem cleveren Konzept auch in der Innenstadt zu wiederholen. In der Vergangenheit kamen immer wieder Menschen zu uns ins Büro und wollten, dass wir ihnen bei der Buchung helfen. Das haben wir stets getan und nie jemanden weggeschickt. Ein eigener Store in der Innenstadt ist da einfach der nächste, logische Schritt. Alles begann mit einer Internetseite, dann gab es das 'Betreute Buchen' in unserem Urlaubsguru-Hauptquartier am Dortmunder Flughafen und jetzt eben den ersten Urlaubsguru Store in Unna. Der Trend geht also zur Offline-Reiseberatung.

Frage: Es gibt also Leute, die ein ungutes Gefühl bei der Buchung einer Reise im Internet haben?

Daniel Krahn: Das kann man so sagen, ja. Weil sie im Netz natürlich auch relativ auf sich allein gestellt sind. Der große Erfolg von Urlaubsguru.de ist genau darin begründet, dass wir die Leute an die Hand nehmen und ihnen erklären, dass sie keine Angst haben müssen, etwas falsch zu machen. Das ist alles kein Hexenwerk und wer ein paar Regeln beachtet, tappt auch nicht in eine Falle. Mit dem Urlaubsguru Store schließen wir praktisch die Lücke zwischen der reinen Online-Buchung – die der Nutzer selbst zuhause vornimmt – und dem Verkauf von Reisen im Reisebüro.

Daniel Marx: Vollkommen. Hinzu kommt, dass man – selbst als geübter Nutzer – im Internet teilweise den Wald vor lauter Bäumen nicht sieht. Unser Team weiß aber ganz genau, wo es schauen kann und welche Schnäppchen möglich sind. Neulich kam eine Frau zu uns, die eine zweite Meinung suchte. Im Reisebüro hatte man ihr Flüge mit miesen Flugzeiten für 430 Euro angeboten. Sie selbst hatte auf einer Webseite Verbindungen für etwas mehr als 300 Euro gefunden. Wir konnten ihr zum Schluss mit Flügen mit perfekten Flugzeiten für 130 Euro weiterhelfen. Diese Frau wird sicher immer wieder zu uns kommen.

Daniel Krahn: Oder erinnerst du dich noch an die Fußballmannschaft? Bei einer Gruppenreise mit 15 Leuten nach Mallorca hat unser Team eine Alternative gefunden, bei der jeder Kicker 90 Euro gespart hat. Bei einer völlig identischen Reise!

Von solchen Kuriositäten im Reisevertrieb hört man ja immer wieder. Vielen Dank für das Gespräch.

Über Urlaubsguru.de

Urlaubsguru.de ist eine der größten unabhängigen Reise-Internetseiten in Deutschland. Mit über 6 Millionen Facebook-Fans und monatlich über 17 Millionen Seitenaufrufen (iww geprüft) gehört sie zu den erfolgreichsten Webseiten in Deutschland. Daniel Krahn und Daniel Marx haben Urlaubsguru.de im Sommer 2012 gegründet. Heute sind sie Geschäftsführer der UNIQ GmbH, die neben Urlaubsguru- und Holidayguru-Seiten in vielen Ländern auch vier weitere Projekte betreibt. Über 150 Mitarbeiter arbeiten an drei Standorten für das Startup, das noch heute ohne Fremdkapital auskommt.

Holzwickede, 28.04.2017

Ansprechpartner für Medien: Jens Krömer, Manager Communication, Tel. 02301 94580-16, presse@un-iq.de

Herausgeber: UNIQ GmbH, Rhenus Platz 2, 59439 Holzwickede, Tel. 02301 94580-0, www.un-iq.de

