

Online-Reisemarkt im Höhenflug

- **Österreichische Online-Portale holen auf**
- **Restplatzbörse mit 30 Prozent Wachstum im Online-Bereich**

Wien, 09. Juli 2010. Das Internet hat die Reise-Industrie revolutioniert. Der Verkauf von Flügen und der Vertrieb in der Hotellerie sind dadurch deutlich transparenter geworden. Das Internet hat aber nicht nur die Markttransparenz gesteigert und die Vertriebsstrategien der Reiseveranstalter stark beeinflusst, sondern auch den Informationsgrad der Kunden deutlich erhöht. „Vor einer Buchung informiert sich der Kunde durchschnittlich auf drei bis vier Portalen über das gewünschte Hotel oder die Urlaubsdestinationen“, berichtet Mag. Helmut Schönbacher, Geschäftsführer der Restplatzbörse, und ergänzt: „Mehr als die Hälfte der Österreicher ist mittlerweile täglich online und 72 Prozent der Reiseinteressierten nutzen das Internet zur Recherche für Reisen. So ist es auch nicht verwunderlich, dass man sich für die schönste Zeit des Jahres im Web vorbereitet. Daraus ergibt sich auch die große Bedeutung von Suchmaschinen, im besonderen von Google, um Angebote und Anbieter zu finden.“

Der Online-Reisemarkt ist innerhalb der Gesamt-Touristik der Sektor mit den höchsten Zuwachsraten und den größten Potentialen. Nach Angabe von Amadeus wird das Volumen der Urlaubsbuchungen im Internet bis Ende 2010 auf rund 90.000 steigen. Durchschnittlich werden pro Buchung rund 1.200 Euro ausgegeben. Der gesamte Reise-Umsatz, der in Österreich übers Internet getätigt wird, beträgt circa 110 Millionen Euro. „Die Österreicher haben in den letzten Jahren vor allem auf deutschen Reise-Portalen gebucht. Seit geraumer Zeit allerdings holen die österreichischen Portale auf“, erklärt Mag. Helmut Schönbacher den Höhenflug des heimischen Online-Reisemarktes. „Wurden 2006 noch geschätzte 90 Prozent des Gesamtvolumens über deutsche Reiseportale getätigt, so bucht mittlerweile etwa die Hälfte der Kunden online bei österreichischen Portalen.“

Die Restplatzbörse, Österreichs führender Anbieter im Last Minute Segment, verzeichnet 2010 (Jänner – Juni) eine Umsatzsteigerung von 30 Prozent bei Online-Buchungen. Im klassischen Reisebüro sind die Umsätze hingegen nur um etwa fünf Prozent gestiegen, wie der Tourix, der Amadeus-Indikator für Urlaubsbuchungen im Reisebüro ausweist.

Der Vormarsch des WEB 2.0 und neue Technologien wie Smartphones und Social Media Plattformen werden die Reiseindustrie weiterhin stark beeinflussen und erfordern von den Online-Portalen ein rasches Anpassen. „Wichtig ist es, die Online-Aktivitäten als Teil eines Gesamtvertriebes zu sehen“, umschreibt Mag. Helmut Schönbacher den Erfolg der Restplatzbörse. „In der Reiseindustrie zählen starke Marken. Wir sind neben unserem Online-Vertrieb auch mit unseren 11 klassischen Reisebüros erfolgreich, weil es uns gelungen ist, die Restplatzbörse als Last-Minute Anbieter mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungsverhältnis zu positionieren.“

Die Strategien der Restplatzbörse für das Online-Geschäft sind klar: keine Buchungsgebühr, alle Veranstalter im Preisvergleich, Hotelbewertung der Kunden, Google-optimierte Seiten und Google-Marketing. Um eine höhere Kundenbindung zu erreichen und den Kunden auch einen Mehrwert an Informationen rund um das Thema Reisen bieten zu können, plant die Restplatzbörse noch in diesem Jahr einen Schritt in Richtung Social Media. Facebook, Twitter, ein Reiseblog, Youtube und Flickr werden künftig bei der Reise-Entscheidung der Konsumenten eine noch viel größere Rolle spielen. Daher ist es naheliegend, dass wir mit unserer Kommunikation dort ansetzen, wo sich unsere Kunden aufhalten – im Web 2.0“, erläutert Mag. Helmut Schönbacher die Zukunftsstrategien der Restplatzbörse.

Zum Unternehmen:

Die Restplatzbörse wurde 1988 in Wien als Vermarkter von Last-Minute Reisen gegründet und 1996 zu 70 % und 2004 zu 100 % von Kuoni Österreich übernommen.

Die Restplatzbörse bietet ein umfangreiches und veranstalterübergreifendes Programm an Lastminute- und Pauschalreisen, Hotels, Kreuzfahrten, Ferienwohnungen,

Flügen, Mietwagen sowie individuellen Baustein-Produkten. Ein Team von erfahrenen Reiseexperten steht im Verkauf und im Service-Center zur Verfügung, um die individuellen Reisewünsche der Kunden zu erfüllen.

Die Restplatzbörse verfügt über 11 Reisebüro-Standorte in Frequenzlagen und Einkaufszentren und seit 1996 auch einen Online-Vertrieb über das Internet.

Pressekontakt:

Angela Pengl-Böhm

Agentur pr.com

PR- und Medienberatungs GmbH

Haydngasse 6

1060 Wien

Tel: 01- 595 44 33 22

Email: apb@pr-com.at