



Der Gründer
von Tripwunder:
Martin Spiess

Alles auf Start

Tripwunder: Das Start-up für Reisebüros wagt einen Neuanfang

Von Arne Hübner

Ein Neustart im neuen Jahr: Im April 2016 ging das Internetportal Tripclicker online. Die Idee war simpel: Mit einer App sollte die Lücke zwischen stationärem Reisebüro-Vertrieb und dem Internet geschlossen werden (siehe ta 03-2016). Das Konzept sah vor, dass Kunden per App Reisewünsche formulieren, sie an Tripclicker schicken und das Portal den Wunsch an stationäre Reisebüros weiterleitet, damit diese dem Kunden passende Angebote unterbreiten können. Nach drei Monaten war Tripclicker allerdings vom Markt verschwunden. Dafür gab es zwei Gründe: Zum einen drohte ein Rechtsstreit mit der Deutschen Bahn, die sich ein Patent auf den

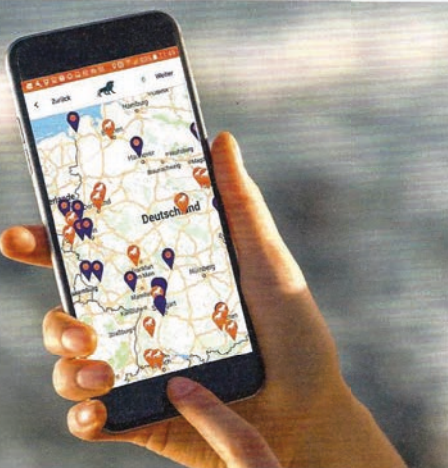
Martin Spiess, Geschäftsführer und Gründer von Tripwunder, will bis Jahresende die Zahl der Reisebüros verdoppeln. Langfristig sollen 300 Agenturen ihre Dienste bei Tripwunder anbieten. Spiess kann sich auch eine Kooperation mit Reisebüro-Ketten oder -Kooperationen vorstellen. Erste Gespräche soll es bereits gegeben haben.

Interessierte Agenturen können aus verschiedenen Kostenmodellen wählen. Welches Modell am besten für die jeweilige Agentur geeignet ist, erfahren Inhaber anhand eines Eingangstests, der auf der Tripwunder-Website zu finden ist. Mobile Reiseverkäufer zahlen 29 Euro im Monat. So genannte „Junior Stores“ müssen 45 Euro und „Well-established Stores“ 95 Euro monatlich zahlen. Das soll sich lohnen: „Mit

Tripwunder erreichen Reisebüros Kunden, die in den neuen Medien zu Hause sind und Reisebüros deshalb bisher einfach übersehen haben“, wirbt Spiess.

Nach der Konzeptüberarbeitung erhalten nun Kunden nur noch Angebote von drei Reisebüros. Welche das sind, bestimmt der Kunde selbst. Auf der Homepage von Tripwunder oder bei der App formuliert er seinen Reisewunsch und kann anhand einer Deutschlandkarte auswählen, welche Reisebüros, die so genannten „Tripwunder-Stores“, ihm Angebote unterbreiten dürfen. Zugestellt werden die ausgearbeiteten Offerten auf Wunsch per What's App, E-Mail oder klassisch per Post. Mit einem monatlichen Newsletter-Versand erreicht Tripwunder

pro Aussendung 500.000 Endkunden. Teilnehmende Reisebüros können darin auch für spezielle Arrangements aus ihrer Agentur werben. Das Angebot von Tripwunder ist für Kunden kostenlos. Reisebüros zahlen den Monatsbeitrag, bekommen bei Buchung die volle Provision. Die Tripwunder-App gibt es im App-Store oder auf Google Play. Mehr Informationen für Reisebüros im Internet unter www.tripwunder.org.



Online: Auf einer Deutschlandkarte sind die teilnehmenden Reisebüros zu finden

Namen „Tripclick“ gesichert hatte. Somit wurde aus Tripclicker schließlich Tripwunder. Zum anderen wurde die Pause genutzt, um die gesammelten Erfahrungen auszuwerten und das Konzept zu überarbeiten. Auch neue Investoren wurden für das Start-up gewonnen. Nun ist das Portal unter dem Namen Tripwunder online. Auch die Akquise von Reisebüros ist seit dem Relaunch wieder angelaufen. Zurzeit machen deutschlandweit 47 Reisebüros mit.