**Medien-Information**

**Traveleague sieht sich für Neuanfang gut aufgestellt**

**München, Wien, Zürich, 8. Mai 2020** – Für die Zeit nach der corona-bedingten Buchungszurückhaltung sieht sich der im Februar 2020 gegründete Autoreisen-veranstalter Traveleague gut aufgestellt. Weitere Reisebüro-Kooperationen haben die Aufnahme von Traveleague in ihr Portfolio beschlossen: Galeria Reisen, die TSS Group und die TVG Touristik Vertriebsgesellschaft. Mit der Quality Travel Alliance (QTA) hat der Veranstalter die für Deutschland bestehende strategische Zusammenarbeit auf Österreich und die Benelux-Länder ausgeweitet. Für die Quellmärkte Frankreich, Polen und Tschechien kooperiert Traveleague mit Schmetterling International und Invia Tschechien.

„Wer verreisen möchte, wird sich für eine nahegelegene Urlaubsregion entscheiden – und das sehr kurz kurzfristig. Über unsere selbst entwickelte und jetzt gelaunchte End-to-End-Technologie greifen Reisebüros auf Live-Angebote zu, die sie ohne Wartezeit direkt und verlässlich für ihre Kunden einbuchen können inklusive sofort fertiger Reiseunterlagen“, berichtet Giovanni Cocco, Direktor Vertrieb, Marketing & Operations bei Traveleague. Die Softwarelösung läuft über direkte integrierte Schnittstellen und garantiert eine sehr hohe Datenqualität, ein weiterer Vorteil für angebundene Leistungsträger. Über 600 Reisebüros haben sich bisher für die Zusammenarbeit mit dem neuen Veranstalter entschieden und Traveleague rechnet mithilfe der fortschrittlichen Technologie alleine für die Sommersaison mit mindestens einigen zehntausend Gästen. Der Veranstalter, der sich auf Top-Seller-Hotels konzentriert, hat seit seinem Launch weitere Hotelketten hinzugewonnen: H10 Hotels, Achat Hotels, Vienna House Hotels, Valamar Hotels & Resorts, Maslinica Hotels & Resorts und Blu Hotels.

Für die Rundumbetreuung der Reisebüros an 365 Tagen im Jahr hat Traveleague AIC Services beauftragt.

Für die starke Last Minute Sommersaison wird Traveleague für Deutschland 300 Unterkünfte bieten. In Österreich 250, in Italien 300, in Polen 50 sowie für die Destinationen Kroatien Slowenien, Ungarn und Tschechien 350 Angebote. Die ersten Angebote für die Wintersaison 2020/21 werden bereits ab Mitte Mai 2020 buchbar sein.

Ab dem vierten Quartal 2020 stehen über die Traveleague-Technologie Flugleistungen, Ausflüge und weitere Drittleistungen zur Verfügung sowie dynamische Raten und Verfügbarkeiten über die Anbindung an Channel Manager. Zielsetzung ist auch die Integration einer virtuellen Credit Card-Funktionalität, um die Hotels direkt nach Check-In des Gastes zu bezahlen.

**Hintergrund für die Redaktionen:**

Das Unternehmen TraveLeague AG wurde im Februar 2020 von den Incoming-Agenturen Bergmann Touristik, Touralpin, Falk Tours, Falk Travel sowie ehemaligen Managern des Thomas Cook-Individualreisebereichs gegründet. Die Agenturen sichern dem Veranstalter nicht nur Top-Hotels, sondern auch hohe Verfügbarkeiten. Bisherige Traveleague Hotelpartner sind unter anderem Falkensteiner Hotels & Residences, H10 Hotels, Achat Hotels, Vienna House Hotels, Valamar Hotels & Resorts, Maslinica Hotels & Resorts, Blu Hotels, Parc Hotels in Italien, Hotel Die Sonne in Saalbach, Sporthotel Wagrain, Sporthotel Ellmau und das IFA Rügen.

**Zu den Provisionen:**
Neben der Basisprovision, die bei zehn Prozent beginnt, erhalten Reisebüros und OTAs Wachstumsprovisionen mit eng beieinander liegenden Staffeln. Die Provisionszahlungen erfolgen direkt nach dem Buchungsmonat und nach Erhalt der Anzahlung des Kunden an das Reisebüro. Der Anzahlungsanteil auf Seiten der Gäste bei Buchung beträgt 15 Prozent des Reisepreises. Auch bei den Stornierungskosten hebt sich der Veranstalter mit 15 Prozent bis 30 Tage vor Anreise als besonders kundenfreundlich hervor.

**Das Management- und Vertriebs-Team von TraveLeague:**

Giovanni Cocco (Direktor Vertrieb, Marketing, Operations)

Patrik Gübeli (CFO, Personal, Recht, Unternehmenskommunikation)

Philip Pfetzing (COO, IT, Einkauf, Produkt, Yield)

Oscar Wallner (Direktor DMC, Einkaufsagentur-Management)

Markus Bialluch (Head of Sales Deutschland und Niederlande, Business Development)

Michael Bradac (Head of Sales Österreich)

Marina Schöbel (Head of Sales Deutschland und Schweiz)

 **Der Verwaltungsrat und Beirat von TraveLeague:**

Andreas Arquin (Partner und Finanzdirektor Falkensteiner Ventures AG)

Franz Bergmann (Besitzer und CEO Bergmann Touristik GmbH)

Beat Blaser (Managing Partner Falkensteiner Ventures AG)

Erich Falkensteiner (Co-Owner und Chairman FMTG Falkensteiner Michaeler Tourism Group)
Heimo Wallner (Besitzer und CEO Touralpin Touristik GesmbH)

|  |  |
| --- | --- |
| **TraveLeague AG**Unterrietstraße 2a, CH-8152 Glattbrugg (Hauptsitz)Kistlerhofstrasse 70, D-81379 MünchenGertrude-Fröhlich-Sandner-Straße 13a, A-1110 Wienwww.traveleague.net | **Ansprechpartner für die Presse** Nina Kreke, Anett Wiegand noble kommunikation GmbHTelefon: +49 (0) 6102 – 36660E-Mail: nkreke@noblekom.de; awiegand@noblekom.de Luisenstrasse 763263 Neu-IsenburgDeutschland |