



MEDIENINFO

Februar 2021

Ein Jahr TraveLeague: Gut aufgestellt für die Zukunft

Neu: Anbindung an Traffics, Angebotsausbau in Kroatien

Zürich, 18. Februar 2021 – Ein Jahr nach der Gründung am 28. Februar 2020 hat sich der Individualreiseveranstalter TraveLeague am Markt etabliert und sieht sich gut aufgestellt für die Zukunft. Nunmehr 9.000 Kooperationsreisebüros haben sich dem Newcomer angeschlossen und können für ihre Kunden aus mehr als 1.300 handverlesenen Angeboten in 9 europäischen Ländern wählen. Dabei bedient TraveLeague aktuelle Reisetrends wie Camping, Urlaub mit Hund und weitläufige Resorts, die individuell mit dem Auto erreichbar sind. Besonders beliebten Regionen, wie Kroatien, konnte TraveLeague seine Produktpalette kürzlich massiv erweitern. Mit der Anbindung an die wichtigsten Reservierungssysteme sind die technischen Voraussetzungen für einen optimalen Buchungsablauf gegeben. Wichtigste menschliche Komponente: das 13-köpfige Team, das mit viel Herzblut für die Touristik eine *fair-lässig* Marke aufgebaut hat.



@TraveLeague

„Für den Start unseres Unternehmens hätten wir wohl keinen ungünstigeren Zeitpunkt wählen können“, stellt Giovanni Cocco, Direktor Vertrieb, Marketing & Operations von TraveLeague, außer Frage. „Umso bedeutsamer ist dieses Jubiläum für uns, da wir alle auf ein herausforderndes Jahr 2020 zurückblicken, in dem wir als Team zusammen- und durchgehalten haben und bedeutsame Meilensteine feiern konnten“, bringt der erfahrene Touristiker das erste Jahr am Markt auf den Punkt. „Gemeinsam mit unserer internationalen Belegschaft haben wir die Pandemie genutzt, um unsere Technologie weiter auszubauen und unser Vertriebsnetzwerk sowohl national als auch international auszuweiten. Dieses Miteinander, eine

ungebremste Leidenschaft für unsere Marke und die Branche insgesamt ist es, warum wir heute nicht nur immer noch da sind, sondern eine feste Größe im Veranstaltergeschäft sind. Es ist herausragend, was mein Team geleistet hat. Dafür bin ich ausgesprochen dankbar, und es lässt mich optimistisch in die Zukunft schauen.“ Mit Fokus auf das wachsende Segment der erdgebundenen Reisen hat der moderne Autoreisenveranstalter, der sich ausdrücklich zum Vertrieb über stationäre und Online-Reisebüros bekennt, den Zahn der Zeit getroffen. Hinzu kommt ein gestiegenes Bedürfnis nach Beratung und Verlässlichkeit, was Kunden zunehmend auch für Selbstfahrerreisen ins Reisebüro zieht. Bei TravelLeague finden unterschiedliche Zielgruppen ausreichend Kontingente bei beliebten Hotelangeboten sowie kulante Buchungsbedingungen. Für die Zeit nach der pandemiebedingten Buchungszurückhaltung sieht sich TravelLeague gut gerüstet. Giovanni Cocco ist zuversichtlich: „Wir erwarten in den nächsten Wochen eine schnell erwachende Buchungsnachfrage für die Sommersaison 2021 und haben auch bereits Verfügbarkeiten für das Jahr 2022.“ Um Reservierungen anzukurbeln, hat TravelLeague das Kulanzstorno bis zum 31.3.2021 – heißt: Null Anzahlung und kostenfreie Stornierung bis 30 Tage vor Reiseantritt. In vielen Hotels profitieren Familien zudem von 100% Kinderermäßigung bis 14 Jahre.

Steter Produktausbau und starke Bindung zum Vertrieb

Während der letzten Monate hat sich TravelLeague auf den Ausbau von Angeboten zu aktuell gefragten Urlaubsthemen konzentriert und die Buchbarkeit am Counter optimiert. Nach Neo und myJack ist nun auch die Anbindung an das Computerreservierungssystem Traffics erfolgt. Auf Produktseite konnten neue Kooperationen gesichert werden, unter anderem mit dem Kroatien-Spezialisten I.D.Riva. Damit kommen sukzessive 200 neue Hotels, Ferienhäuser und weitläufige Urlaubsanlagen in der beliebten Region von Istrien bis auf die Inseln ins Portfolio. Auch dem Trend zum Camping und Glamping wird TravelLeague gerecht und kooperiert mit dem etablierten Anbieter Happy Camp. Damit stehen Naturfreunden 30 gepflegte Anlagen, vornehmlich in Italien und auch Österreich, in bester Lage am Wasser oder im Wald zur Verfügung. Für einen rundum sorglosen Urlaub mit Hund hat der Reisespezialist mit viel Sorgfalt Unterkünfte ausgewählt, wo Vierbeiner explizit erwünscht sind – von der Blockhütte bis zum Wellness-Hotel. Hierzu steht eine detaillierte [Verkaufshilfe](#) im Newsroom zur Verfügung. Weiterhin finden Verkäufer auf der Website zu allen Themen und Angeboten Handzettel zur Einbindung in ihre sozialen Netzwerke. Über die interne Facebook-Gruppe „TravelLeague & Reisebürofreunde“ ermöglicht der junge Veranstalter den direkten Austausch mit dem Counter.

Informationen zum ständig wachsenden Angebot von TravelLeague bietet der [virtuelle Katalog](#). Hier können interessierte Reisebüros und Kunden nach Region, Ort oder einem bestimmten Hotel suchen oder pauschal Sommer- oder Winterurlaub recherchieren.

Reisebüros, die noch keinen Agenturvertrag haben, steht ein Antrag zum [Download](#) auf der Website zur Verfügung. Ein Kontaktformular für interessierte [Hotelpartner](#) liegt [HIER](#)

ÜBER TRAVELEAGUE

Die TravelLeague AG (Unterrietstraße 2a, CH-8152 Glattbrugg) ist ein moderner Individualreiseveranstalter. Hinter dem im Februar 2020 gegründeten Unternehmen stehen die Incoming-Agenturen Bergmann Touristik, Touralpin Touristik, Falk Tours, Falk Travel sowie ehemalige Manager des Thomas Cook-Individualreisebereichs.

Die handverlesenen Unterkünfte von TraveLeague befinden sich in Deutschland, Italien, Kroatien, Österreich, Polen, Schweiz, Slowenien, Tschechien und Ungarn. Durch den Incoming-Agentur-Hintergrund verfügt TraveLeague über einen sehr großen Anteil an Topsellerhotels und kann bei diesen hohe Verfügbarkeiten bieten: Darunter Falkensteiner Hotels & Residences, AHORN Hotels, Center Parcs, Blu Hotels, Happy Camp und Parc Hotels. Kurzreisen, Städtetrips, Skireisen, Wellness-Pakete sowie Urlaub in Campinganlagen.

TraveLeague vertreibt sein Angebot über stationäre Reisebüros sowie über OTAs. Neben der Basisprovision, die bei zehn Prozent beginnt, erhalten Reisebüros Wachstumsprovisionen mit eng beieinander liegenden Staffeln. Die Provisionszahlungen erfolgen direkt im 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 Geschäftsmodell basiert auf einer neu entwickelten, eigenen Veranstaltertechnologie mit datengestütztem Kundennachfrage-/Angebotsmanagement und einer hohen Automatisierung von Prozessen. Die attraktiven Preise der Hoteliers sind bei TraveLeague jederzeit verfügbar und so profitieren Reisebüros genau dann, wenn sie für ihre Kunden Buchungsanfragen stellen. Aufgrund der neuen Technologie bezeichnet sich TraveLeague als New Fashioned Autoreisen-Spezialist.

<https://traveleague.net>

PRESSEKONTAKT

noble kommunikation GmbH

Anett Wiegand

Luisenstr. 7

D-63263 Neu-Isenburg

Tel.: +49 (0)6102 36 66-0

E-Mail: awiegand@noblekom.de

