

3-stellige Wachstumsraten bei Internationalisierung - Interview mit snowtrex.de

In unserem heutigen Interview nehmen wir uns einmal die Reisebranche vor. Laut den letzten Forrester-Zahlen sollen Reisebuchungen auf ein Marktvolumen von 77 Mrd. Euro in Europa bis zum Jahr 2011 ansteigen - bei einem durchschnittlichen Wachstum von 32 % im Jahr. Ein sehr interessantes Umfeld für Shopbetreiber also.

Lesen Sie hier das Interview mit Andreas Rühl vom Wintersportreiseveranstalter snowtrex.de.

Was ist die Idee Ihres Shops?

Wir legen Wert sowohl auf höchste Funktionalität als auch ein sehr großes Angebot. Aufgrund dieser Merkmale kann unsere Website inzwischen bis zu 1 Mio. Besucher pro Monat verzeichnen, und SnowTrex ist inzwischen mit Abstand Deutschlands Wintersportreiseveranstalter Nummer 1. Seit 3 Jahren expandieren wir auch europaweit - die Website gibt es inzwischen in über 10 Sprachen. Ziel für die nächsten Jahre ist es, einerseits auch auf europäischer Ebene Marktführer zu werden und andererseits neben den Alpen auch alle weiteren wichtigen Gebirge anzubieten, so dass bei uns z. B. der Spanier eine Reise in die Alpen genauso buchen kann wie in die Sierra Nevada oder die Rocky Mountains - genauso wie der Deutsche, der Pole, der Engländer, der Franzose, der Russe und so weiter.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Ein selbst programmiertes.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an?

Momentan bieten wir Zahlung auf Rechnung und per Kreditkarte, der Bankeinzug ist in Planung.

Was tun Sie, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen?

Neben umfassenden, hochqualitativen Informationen im Internet auch ein Callcenter zu bieten, das an 7 Tagen in der Woche geöffnet hat.

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Ja, die technische Flexibilität unseres Systems, das sich gegenüber vielen Standard-Applikationen als überlegen erweist.



Spielt eBay eine Rolle für Sie?

Nein.

Haben Sie auch einen "Offline-Shop"?

Nein.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Seit 1999.

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Hauptberuflich, mit 62 Mitarbeitern. Die Tendenz ist stark steigend.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Über Google (Suchindex und Adwords) sowie zahlreiche nationale und internationale Vertriebspartner, die unsere Marke bekannt machen (Expedia, Opodo, Plus, Aldi, Tchibo etc.). Mein Tipp: Über Partnerprogramme andere für den eigenen Vertrieb gewinnen!

Gab es Dinge, die nicht so geklappt haben, wie geplant?

Ja, die Vermittlung von Sommerreisen. Aber wir bauen nun unter TravelTrex eine eigene Marke für Sommerreisen auf. Der Start in diesem Jahr war bereits sehr erfolgreich, so dass dieses Segment neben den Wintersportreisen unser zweites Standbein wird.

Gab es Dinge, die eine unerwartete positive Dynamik entwickelt haben?

Vor allem unser internationaler Reisevertrieb hat unglaubliche Wachstumsraten im hohen dreistelligen Bereich. Wir waren zwar sehr optimistisch, die augenblickliche Dynamik ist jedoch schier unglaublich. Außerdem hat uns überrascht, wie stark wir seit kurzem wahrgenommen werden, wie viel gute Presse wir bekommen und welche renommierten Unternehmen auf uns zwecks Kooperation zugehen.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Ideen gut durchdenken und dann - auch Widerständen zum Trotz - konsequent und sauber strukturiert umsetzen, höchsten Wert auf Usability legen, keine Kompromisse bei der Technik eingehen, die Bedürfnisse des Kunden zum Maßstab allen Handelns machen und immer das Ziel verfolgen, eine starke Marke mit Alleinstellungsmerkmalen aufzubauen.

Wohin entwickelt sich Ihr Shop?

Zum Weltmarktführer für Wintersportreisen ;-), wir möchten aber auch mit unseren Sommer- bzw. Ganzjahresreisen einer der maßgeblichen Direktveranstalter Europas werden.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Über alle Kanäle - online wie offline.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Amazon und eBay.

**Wenn Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier den Link:
www.snowtrex.de**