

# Endlich Anschluss für die Kleinen

Gleich zwei IT-Häuser starten Produktionssysteme für kleinere Veranstalter. Damit zielen **Schmetterling** und **Traso** auch auf Reisebüros mit eigenen Angeboten.

JOCHEN EVERSMEIER

Zahlreiche kleinere Veranstalter und Agenturen mit Eigenveranstaltungen produzieren ihre Reisen noch weitgehend händisch. Diese Lücke wollen zwei IT-Anbieter nun schließen: Traso kommt mit der Lösung Xtour. Schmetterling startet mit Typisch Touristik. An dem Start-up aus Würselen, das 2015 vom ehemaligen Viator-Geschäftsführer Simon Milz gegründet worden ist, hat sich Schmetterling zu 50 Prozent beteiligt.

Für Typisch Touristik suchten Milz und sein Co-Geschäftsführer Nils Schuppener nach einer Anschlussfinanzierung und einem Vertriebspartner. Schmetterling-Technikchef Ömer Karaca ergriff die Chance, sein Portfolio um ein Veranstalter-System zu erweitern. Aktuell ist Typisch Touristik ein Multi-kanalesystem, mit dem Anbieter von Individual-, Gruppen- und Spezialreisen ihre Bausteine erfassen, verwalten und vertreiben können. Eine Internet Booking Engine (IBE) macht die Offerten auf Websites für Endkunden buchbar.

## KLEINERE VERANSTALTER INS REISEBÜRO BRINGEN

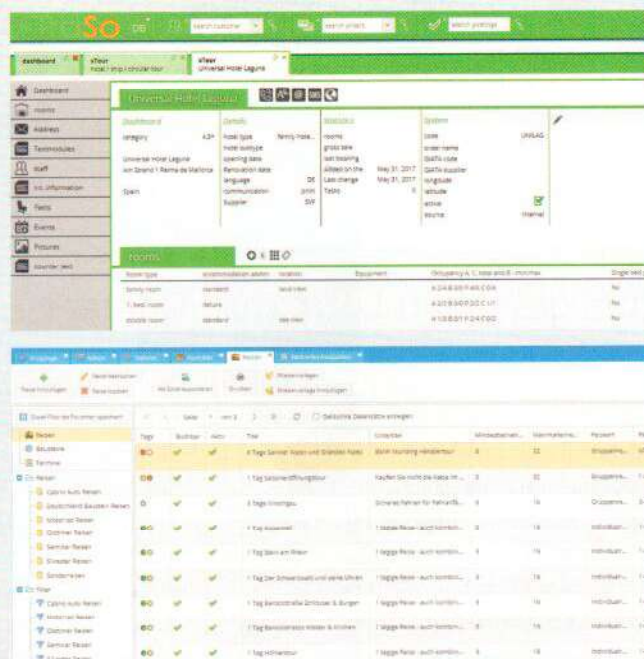
Funktionen wie Vorgangsverwaltung und Rechnungsstellung werden künftig über eine Schnittstelle zum Mid- und Backoffice-System Argus bereitgestellt. Der Anschluss an den Counter erfolgt über das Vergleichssystem Xena und das Buchungssystem Neo, beide ebenfalls von Schmetterling. Diese offene Buchbarkeit in Reisebüros fehlt etablierten Lösungen wie Tour 32 von Koh-

lenberg Software und Tourone 3.0 von Tourone Systems. „Wir wollen die Angebote mittlerer und kleiner Veranstalter in die Reisebüros bringen“, beschreibt Manager Karaca die Schmetterling-Strategie. Zugleich will er neue Kunden für sein Technikpaket gewinnen, das laut Karaca bislang zirka 6000 Reisebüros zur Verfügung steht.

Einen vergleichbaren Ansatz verfolgt auch Traso. Das Softwarehaus aus Leipzig gilt als Spezialist für dynamisch produzierende Veranstalter mit hohem Automatisierungsanspruch. Nun hat Trasos Veranstalter-System Xres einen kleinen Bruder bekommen: Xtour. Mehrere Hundert mittlere und kleine Veranstalter ortet Chef Haiko Gerdes als poten-

zielle Kunden. Mit Xtour, das es nur in Kombination mit dem Mid- und Backoffice-System Xmid gibt, lassen sich Hotels, Rundreisen, Transfers und Zusatzleistungen verwalten und ohne Anbindung an Vertriebssysteme und IBEs intern buchen. In Kombination mit Xres lässt sich der Funktionsumfang erweitern, etwa um den Anschluss an Vertriebssysteme wie Toma, Traffics und Co.

Für die Einrichtung inklusive Schulung berechnet Traso einmalig 15.000 Euro. Dann zahlen Xtour-Nutzer ab ein Prozent vom veranstalteten Umsatz. Wettbewerber Typisch Touristik verzichtet auf Initialkosten und berechnet 49 Euro monatlich sowie ein bis fünf Prozent vom Veranstalter-Umsatz. **fvw**



So sieht das Veranstalter-System **Xtour von Traso** aus. Die Lösung gibt es nur im Paket mit dem Mid- und Backoffice-System Xmid. Den Anschluss an Toma, Traffics und Co ermöglicht die Traso-Software Xres.

Die Basismodule von **Typisch Touristik** lassen sich ohne Extra-Software nutzen. Eine automatisierte Rechnungslegung gibt es nur kombiniert mit der Mid- und Backoffice-Lösung Argus von Schmetterling.