

Low-Fare-Buchungen brummen

Die Flugbuchungen im Partners-System Low Fare sind 2010 erheblich gewachsen. Für 2011 rechnet Geschäftsführer Wolfgang Brinker „konservativ mit zweistelligem Wachstum“.



Wolfgang Brinker

Foto: G. Jegminat



Die ersten Tage im neuen Jahr sind schon wieder gut angelaufen. Das Plus liegt um 29 Prozent über dem Vorjahr. „Für 2011 rechnen wir konservativ mit einem zweistelligen Wachstum“, erklärte Partners-Geschäftsführer Wolfgang Brinker. Wachstumsmotoren seien wieder die Portal- und Veranstalterkunden, so Brinker.

Damit setzt sich der Trend des vergangenen Jahrs fort. Neue Kunden und Marktwachstum steigerten das Buchungsaufkommen um 24 Prozent.

Besonderer Treiber des Wachstums waren die über XML-Schnittstellen angeschlossenen Portale. Deren Buchungsvolumen stieg um 45 Prozent. Die Geschäftsreisebuchungen waren dagegen mit minus zwei Prozent leicht

rückläufig. Stärkster Buchungsmonat 2010 war der März, das größte Wachstum verzeichnete Partners Software im Dezember. Zu den größten Kunden von Low.Fare zählen American Express, CWT, Ebookers, Hotelplan, Lufthansa City Center, Studiosus, Thomas Cook und Travelport.

Neue Kunden hat Partners besonders im Ausland gewonnen. Dazu zählen das britische Portal Cheapflights, Travelport Ungarn und Travelplanet 24 aus Griechenland. Zudem binden die IT-Unternehmen Top Dog Travel Systems (Großbritannien) und TSI (Niederlande) den Low-Fare-Content an deren Dynamic Packaging-Systeme an.