

„Wir müssen wir uns darauf vorbereiten, wie in Zukunft gereist wird.“

AERTiCKET baut Bahn-Content weiter aus und kooperiert mit dem Berliner Startup wemovo.

Berlin, 3.9.2020

Die Reisebranche ist von den Beschränkungen und Auflagen zum Schutz gegen die Ausbreitung von COVID-19 besonders betroffen. Deshalb ist es gerade in diesen Zeiten besonders wichtig, Geschäfts- und Urlaubsreisenden vielfältige neue Transportmöglichkeiten zu bieten. Jede und jeder soll wieder mit Zuversicht buchen und ohne Komplikationen durch Ausfälle oder Streichungen reisen können.

AERTiCKET arbeitet deshalb entschlossen daran, sein Portfolio zu vergrößern. Erklärtes Ziel ist es, dass AERTiCKET Agenturen so flexibler Reisepakete zusammenstellen und attraktive Zubringerverbindungen für Langstreckenflüge anbieten können. Und dabei auch auf klimafreundlichere Bahnverbindungen zurückgreifen können.

Im Juni startete der Berliner Consolidator mit der Integration des Bahnangebots von amadeus ins eigene Buchungssystem „Cockpit“. In den folgenden beiden Monaten kam über Direktschnittstellen weiterer Content zahlreicher europäischer Bahngesellschaften dazu. Neben Tickets der Deutschen Bahn sind unter anderem Trenitalia, UK Rail, Renfe (Spanien), ÖBB, SNCF (Frankreich), NS (Niederlande), SJ (Schweden), die attraktiven Verbindungen zwischen London und Paris, Brüssel, Rotterdam und Amsterdam mit dem Eurostar buchbar. Die SBB mit ihrem europaweiten Nachtzügen ist seit August buchbar.

Dank der neuen Kooperation mit wemovo können AERTiCKET Kunden im "Cockpit" jetzt zusätzlich die preislich sehr attraktiven Flixtrain-Verbindungen buchen.

"Wir sind die größten Ticketgroßhändler in Europa und seit fast 30 Jahren im Geschäft. Gerade deshalb müssen wir uns darauf vorbereiten, wie in Zukunft gereist wird. Ein vielfältiges Bahn-Angebot gibt den Reisenden nicht nur mehr Auswahl, sondern ist auch ein wichtiger und notwendiger Beitrag zum Klimaschutz.", sagt Rainer Klee, Gründer und Geschäftsführer von AERTiCKET. „Auf inner-deutschen und sogar auf innereuropäischen Verbindungen – wenn man die Nachtzüge mitbedenkt – ist die Bahn eine echte und attraktive Alternative zum Flieger.“, fährt Klee fort.

wemovo ist eine multimodale B2B-Technologieplattform, die ihren Ursprung im Bussektor hat und sich rasch auf den Schienen- und demnächst Nahverkehr ausdehnt. "Wir haben wemovo aufgebaut, um die verschiedenen Verkehrsmittel miteinander zu verbinden, damit diese und andere Partner ihr Geschäft ausbauen können und der Endkunde von einem besseren und vernetzten Angebot profitieren kann. Unsere Partnerschaft mit AERTiCKET wird es Reisebüros und Verbrauchern ermöglichen, von mehr Optionen zu profitieren", sagt Elon Kelmendi, Mitbegründer von wemovo.

Pressekontakt: Susanne Roggemann, Tel. +49 30 69 80 21 75, E-Mail: sr@aer.de

Über AERTiCKET: AERTiCKET wurde vor über 25 Jahren in Berlin gegründet. Die Firma ist heute mit rund 600 Mitarbeitern an 20 internationalen Standorten einer der größten Flugticketgroßhändler weltweit. Kunden sind insgesamt 10.000 Reisebüros, Reiseveranstalter und Internetportale. Bestmögliche Einkaufspreise, eine ausgeprägte Kundennähe und die Entwicklung innovativer Buchungstechnologien zeichnen das Unternehmen aus. Die AERTiCKET Gruppe stellt jährlich rund 3,5 Mio. Tickets aus und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von ca. 2,2 Mrd. Euro. In der Datenbank des Consolidators sind 5,5 Mio. Flugtarife zu finden.

Mehr Informationen: www.aerticket.de

Über wemovo: wemovo wurde 2015 gegründet und arbeitet europaweit mit verschiedenen komplementären Verkehrsunternehmen zusammen mit dem Ziel diese buchungstechnisch untereinander zu vernetzen und in Mobility-as-a-Service-Ökosystem zu verwandeln. Ein echtes inter-/multimodales Erlebnis wird durch eine breite Palette von Betreibern in unserer Plattform - Busse, Züge und nach und nach öffentliche Verkehrsmittel und (Mikro-) Mobilität - als Alternative zu Privatfahrzeugen mit dem Ziel der Nachhaltigkeit geschaffen. Weiterhin unterschützt wemovo Consolidator, Reisebürokooperationen und GDSs mit dem Ziel Bahn und Bussen an die Reisebüros zu bringen sowie OTAs und Metasearcher. wemovo ist seit 2018 profitabel und erwirtschaftete im letzten Jahr einen Innenumsatz von 2,2 Mio. Euro. Auf der Plattform sind die Angebote von mehr als 200 Verkehrsunternehmen zu finden, die gemeinsam 10+ Mio. ODs in ganz Europa darstellen.

Mehr Informationen: www.wemovo.com