

**„Internationale Tarife bieten bessere Verfügbarkeiten und attraktivere Preise. So sichern wir Reisebüros und OTAs einen klaren Wettbewerbsvorteil.“
AERTiCKET feiert im März 2021 die 100ste internationale Partnerschaft**

Berlin, 9.03.2021

Das erklärte Ziel von AERTiCKET ist es, seinen Kunden „Full Content“ zu bieten. Seit Jahren erweitert AERTiCKET deshalb sein Portfolio mit Content aus NDC, Direktschnittstellen und von Low Cost Carriern. Darüber hinaus ist ein wichtiger Bestandteil der Full Content Strategie von AERTiCKET, auch den nationalen Content ihrer weltweiten Consolidator Partner zu integrieren. Dieser zusätzliche, internationale Content bietet AERTiCKET Kunden klare Wettbewerbsvorteile durch deutlich bessere Verfügbarkeiten, attraktivere Preise und exklusive lokale Tarife.

AERTiCKET hat in diesen Tagen den 100sten internationalen Partner angeschlossen. Rainer Klee, Gründer und CEO der Firma, nimmt diesen Meilenstein zum Anlass für eine positive Bilanz: „Die internationalen Tarife sind in unserem Cockpit für jeden AERTiCKET Kunden genauso einfach und unkompliziert buchbar wie alle anderen. Damit sichern wir Reisebüros, Veranstalter und OTAs einen klaren Wettbewerbsvorteil.“

Am größten sind die Vorteile in zahlreichen Ländern für Inlandstarife, die z.B. für Rundreisen benötigt werden, für Einladungen im VFR Bereich (Freunde und Verwandtenbesuche) sowie immer dann, wenn ein Tarif günstig in einem anderen Land beginnen soll. Wichtig ist das auch für Reisen zu kulturellen Events, für Filmcrews, NGOs und ähnliche Organisationen.

Auch Tim Howe Schröder, Geschäftsführer der International Conso Holding GmbH, einer AERTiCKET-Tochter, freut sich über die Tarifvielfalt, die er seinen Kunden bieten kann. „Content ist King.“ sagt Schröder und berichtet, dass, „auch immer mehr ausländische Kunden von der Tarifvielfalt von AERTiCKET überzeugt sind.“. Die Internationalisierungs-Strategie der Firmengruppe hat somit auch zu einer Internationalisierung seiner Kundschaft beigetragen.

Zur AERTiCKET Gruppe gehören bereits seit vielen Jahren Tochterfirmen in mehreren europäischen Märkten und in den USA. Seit 2018 geht der Berliner Consolidator Partnerschaften mit anderen Consolidators und Reisebüroketten weltweit ein. Die Idee dahinter ist, für Kunden und Beteiligungen das eigene Angebot um den Content zu ergänzen, der ausschließlich im jeweiligen nationalen Markt verfügbar ist. Dabei kann es sich um spezielle Domestic Fares im Land, günstigere internationale Tarife oder bessere GDS-Verfügbarkeiten handeln. Für die Kunden des Berliner Consolidators bietet das klare Wettbewerbsvorteile: Bessere Vakanzen bewirken bessere Preise, zusätzlich gibt es in einigen Ländern noch Airline-Provisionen. Im Idealfall lassen sich sogar Währungsschwankungen zum Vorteil der Kunden nutzen.

AERTiCKET ist mit über 600 Mitarbeitern an mehr als 40 internationalen Standorten einer der größten Flugticketgroßhändler weltweit. Seit mehr als 25 Jahren ist die Firma ein kompetenter und zuverlässiger Partner für Reisebüros, Reiseveranstalter und Internetportale. Gute Einkaufspreise, erstklassiger Service und die Entwicklung innovativer Buchungstechnologien zeichnen das Berliner Unternehmen aus. Die AERTiCKET-Gruppe stellt jährlich rund 3,5 Mio. Tickets aus, in der Datenbank des Consolidators sind 5,5 Mio. Flugtarife zu finden.

Mehr Informationen: www.aerticket.de

Pressekontakt: Susanne Roggemann, Tel. +49 (0) 30 - 69 80 21 75, E-Mail: sr@aer.de