

START



Ein Travel Bot für Anspruchsvolle

Schnell und automatisiert zur individuellen Reiseofferte – das ist das Ziel. **Fineway** setzt dazu auf künstliche Intelligenz.

Wie lässt sich die Planung individueller Reisen skalieren – also gewinnbringend und massenhaft durchführbar machen? Fineways Antwort soll ein Travel Bot sein, ein digitaler Reiseberater, den das Start-up entwickelt. Das Ziel: Die Orientierungszeit – also der Weg vom Reisewunsch bis zu einer relevanten, buchbaren Offerte – soll von mehreren Stunden auf wenige Minuten schrumpfen. „Wir haben überlegt, wie der Kunde schnell ein erstes Angebot mit Routen, Unterkünften, Aktivitäten und Preisen erhält, um es mit Mitreisenden besprechen zu können“, erläutert Mitgründer Markus Feigelbinder den Ansatz.

IN ZEHN SCHRITTEN klicken sich Nutzer durch mögliche Ziele und Ferienformen von Aktiv- bis Strandurlaub. Zudem können Reisezeiten, Personenzahl, Budget und Unterkunftstyp bestimmt werden – über Begriffe wie modern oder klassisch. Am Ende folgt ein Reisevorschlag. Für den Feinschliff stehen dann Destinationsexperten parat, Travel Designer genannt. Ganz so einfach ist es mit der künstlichen Intelligenz dann doch nicht: Bislang werden auch die Erstofferungen von Menschen erstellt.

Anders als Rivalen wie Evaneos, Mister Trip oder Wedesigntrips arbeitet Fineway dabei nicht mit Spezialisten in Zielländern. Die Reiseplaner sind in Deutschland stationiert, was einen individuellen Reisevor-

schlag garantieren soll. Fineway offeriert zudem ein Komplettpaket mit Versicherung und Flügen, die bei einigen Rivalen vom Kunden gebucht werden müssen.

Wie Premiumanbieter zielt die Jungfirma auf anspruchsvolle Besserverdiener. Dazu zählt Fineway etwa Ärzte und andere Selbstständige mit einem Haushaltsnettoeinkommen ab 100.000 Euro, die ihre Reisen bislang selbst organisieren. „Denen wollen wir Suchaufwand abnehmen“, unterstreicht Feigelbinder. Im Wettbewerb sieht er sich auch mit Länderspezialisten für Individual- und Rundreisen. Fineway konzentriert sich auf Fernreiseziele in einer Handvoll Weltregionen vom südlichen Afrika bis zum Indischen Ozean.

Den großen Unterschied zum Wettbewerb soll der Travel Bot machen, der mehr können soll als bestehende Angebote. Statt vorgegebene Antworten zu liefern, soll der Bot flexibel auf jeden Nutzer eingehen, selbstlernend sein und über eine eigene Aggregationsplattform auf diverse touristische Angebotssysteme zugreifen, um individuelle Pakete zu schnüren. Eine Demoversion der Nutzeroberfläche lässt sich ausprobieren unter Travelbot.fineway.de.

Einnahmen erzielt Fineway wie ein klassischer Veranstalter, die Lizenzierung der Bot-Technik an andere ist bisher nicht geplant. Starten soll der Bot im vierten Quartal. Performance Marketing soll dann für Bekanntheit und neue Kunden sorgen. JEV

ES

Gründer von Fineway: Markus Feigelbinder, zuvor Manager bei Amazon und Schweiz-Chef des Online-Einrichtungsexperten Westwing, und Markus Bohl, ehemals Berater bei Roland Berger und Geschäftsführer von Lusini, einer Plattform für Gastronomiebedarf.

Vom E-Commerce ins Reisegeschäft

Fineway wurde Ende 2015 gegründet. Den Impuls lieferte eine Asien-Reise, deren Organisation sich als äußerst aufwändig erwies. Bei Investoren kommt die Idee gut an, einen Travel Bot zu entwickeln, der die Reiseplanung beschleunigt. Dabei nutzt den Gründern ihre E-Commerce-Erfahrung. Ende 2017 hat das Start-up beachtliche sieben Millionen Euro von Investoren erhalten, darunter Bayern Kapital, Axel Springer und Mairdumont. Im Beirat sitzt neben Strategie- und Risikokapitalexperten auch Expedia-Manager Ait Voncke.