



Tipps und Tricks zum Bewerben von Reiseangeboten!

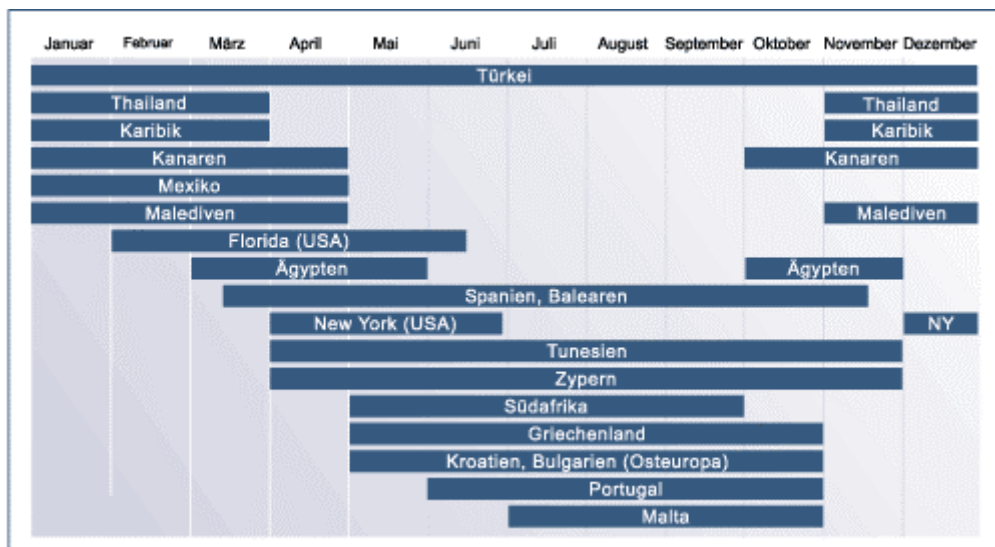
Informationen und Angebote zum Thema „Reisen“ sind die meistgesuchten Inhalte im Internet. Der Online-Reisemarkt wächst stetig. Jeden Tag entdecken neue User das Internet als „virtuelles Reisebüro“. Aus diesem Grunde ist dieser Markt ein interessantes Feld für Affiliate-Partner und bietet gute Chancen, mit einer gezielten Strategie User auf die eigene Seite zu ziehen und dadurch lukrative Reisebuchungen zu erzielen!

Geld verdienen mit Reisen im Jahreszyklus

Die Reisebranche unterliegt saisonalen Schwankungen mit buchungsstarken und buchungsschwächeren Monaten sowie unterschiedlichen Reise-Trends. Man kann das ganze Jahr hindurch gutes Geld mit Reisewerbung verdienen, wenn man die Besonderheiten und Kundenwünsche der verschiedenen Jahreszeiten berücksichtigt.

Nicht jedes Reiseziel und -thema eignet sich zur ganzjährigen „Bewerbung“. Neben dem Gesamtangebot ist es daher wichtig, saisonalbedingt stark nachgefragte Reiseziele verstärkt zu bewerben.

Die Hauptreisezeiten der wichtigsten Destinationen haben wir in folgender Tabelle zusammengestellt:



In der Hauptreisezeit von Juni bis August sind vor allem die traditionellen Lastminute- und Pauschalreiseangebote zu den Warmwasserzielen am Mittelmeer gefragt, darunter Mallorca, Türkei, Spanien, Italien, Griechenland und Osteuropa. In der Wintersaison sind Fernziele wie Ägypten, Kanaren, Karibik und Südostasien besonders beliebt, aber natürlich auch Ski- und Sportreisen in den Schnee der Wintersportgebiete. In der Nebensaison werden verstärkt speziellere und individuellere Angebote gebucht, wie z. B. Individual- und Autoreisen, Kurzurlaub, Kreuzfahrten, Rund- und Fernreisen sowie Wellness-, Golf- und Städtereisen.

Die besten Reisetrends im Jahresblick:

Als Partner profitieren Sie am besten, wenn Sie den gesamten Jahreszyklus mit saisonal wechselnden Reiseangeboten für die Werbung nutzen.

Januar:

Der Januar ist in der Regel ein buchungsstarker Monat. Der Beginn eines neuen Jahres und die dunklen, kalten Tage wecken die Sehnsucht nach Sonne und Wärme. Daher ist der Januar eine beliebte Zeit für die Reiseplanung. Die Weihnachtstage im Kreise der Familie sind eine gute Gelegenheit, gemeinsame Urlaube zu planen und Ideen und Wünsche auszutauschen.

Für Familien ist nun die beste Zeit, um von Frühbucherangeboten zu profitieren, denn Familien mit schulpflichtigen Kindern sind auf die Ferienzeiten angewiesen, die in der Regel recht teuer und auch schnell ausgebucht sind.

Für Spontanurlauber, Singles und Paare ist der Januar eine gute Reisezeit für einen Strandurlaub in fernen Ländern. Die Karibik, Thailand oder Südamerika locken mit warmen Temperaturen und viel Sonne. Das ist genau das Richtige für die kalte Jahreszeit. Für Sportbegeisterte heißt es nun rauf auf die Berge und ran an die Pisten: Winterreisen für Snowboarder und Ski-Begeisterte haben von Januar bis März Hochsaison.

Februar:

Der Februar lockt mit Brauchtums-Tagen wie Karneval und Valentinstag. Für Karnevalsbegeisterte eignen sich Städtereisen in die deutschen Hochburgen des Karnevals oder des Faschings.

Aber auch in fernen Ländern wird der Karneval gefeiert: In Rio de Janeiro (Brasilien), in der Karibik und auf den Kanaren kann man den Karneval mal ganz anders erleben. Karnevalsflüchtlinge hingegen freuen sich auf einen Kurztrip, der sie weit weg von den Zentren des frohen Treibens führt.

Der Valentinstag eignet sich vor allem für Reisegutscheine, Kuschelwochenenden für Verliebte oder für Städtereisen nach Paris oder Venedig.

Der Februar hüllt die Lieblingsinsel der Deutschen in ein rosafarbenes Blütenmeer. Der Beginn der Mandelblüte macht Mallorca zu einem interessanten Reiseziel für Naturliebhaber und Wanderer.

Das Shoppingfestival in Dubai lockt Shoppingfans und Luxusurlauber in die Wüstenmetropole.

März:

Der März läutet das Frühjahr ein. Langsam wird es wärmer und die Osterferien nahen. Jetzt sollten Sie die Werbetrommel mit Familienangeboten für die Schulferien starten. Die Berge oder das Mittelmeer sind beliebte Osterziele: Hier stehen die Kanaren, Südspanien oder die Balearen an erster Stelle. Aber auch die Türkei, Ägypten oder Tunesien locken zu dieser Zeit bereits mit angenehmen Temperaturen. Fernziele wie die Karibik, Mexiko, Südamerika oder Südostasien bieten im März ideale Klimabedingungen. Der Countdown für die Frühbucherschnäppchen läuft: Am 31.03. endet die Frühbucher-Saison für den Sommer (Reisezeit 01.04. – 31.10.).

April:

Ostern unter Palmen? Wer die Osterfeiern noch nicht verplant hat, kann die Feiertage für einen Kurzurlaub nutzen. Der April ist die beste Zeit für eine Kultur- oder Städtereise: Rom, Paris, New York oder Kapstadt.

Im April startet die Saison in den östlichen Mittelmeerländern, wie Griechenland, Zypern, den Balkanstaaten, aber auch Italien ist ein beliebtes und sonniges Reiseziel für diese Jahreszeit.

Mai:

Der Mai lockt mit vielen Feier- und Brückentagen - die ideale Reisezeit für Singles und Paare. Kurz vor der Hauptsaison bieten viele Veranstalter Reisen zu besonders günstigen Preisen an. Die Ferienoasen sind dann noch nicht so überlaufen und die Temperaturen in den südlichen Ländern noch nicht so heiß wie im Hochsommer. Der Mai ist die beste Reisezeit für Erholungssuchende: Sport-, Golf- und Wellnessreisen haben Hochsaison, aber auch für Kulturinteressierte bieten sich Städte- und Rundreisen an. Die Natur steht in voller Blüte und lockt Naturliebhaber in südliche Gefilde. Die Blumeninsel Madeira ist im Mai ein beliebtes Ferienziel für Wanderer.

Jetzt sollten Sie die Werbetrommel für den Hochsommer starten: Besonders die Mittelmeerländer sind beliebte Sommerferien-Reiseziele.

Juni, Juli und August:

Der Sommer ist endgültig eingeläutet, die Ferien starten: Verschiedene Zielgruppen lassen sich jetzt speziell ansprechen: Familien verlagern kinderfreundliche Hotels, während junge Singles und Paare nach Partyspaß suchen.

Im Juni starten bereits die ersten Frühbucher-Schnäppchen für die Winter-Saison (Reisezeit 01.11. – 31.03.). Wer lange im Voraus plant, kann zu dieser Jahreszeit am besten sparen.

Im Juli und August startet der große „Run“ auf die besten Lastminute-Angebote: Mallorca, Türkische Riviera (Antalya), Tunesien (Monastir), Ägypten (Hurghada), Kreta, Teneriffa, Korfu, Ibiza, Gran Canaria, Rhodos, Fuerteventura, Griechenland (Thessaloniki), Bulgarien (Varna), Spanien (Malaga) und Malta gehören zu den am häufigsten gebuchten Zielgebieten der Saison.

September:

Mit dem September klingt der Sommer gemütlich aus. Nach der Hauptsaison locken günstigen Angebote für die Sonnenziele. Der September ist der perfekte Reisemonat für Paare ohne Kinder, die den großen Trubel hinter sich lassen möchten. Der September ist auch ein guter Reise-Monat für „Honeymooner“ zu den Traumstränden der Welt. Für Individualisten gibt es jetzt besonders günstige Städte- und Rundreisen sowie Sport- und Wellness-Reisen.

Und nicht zu vergessen: Die Herbstferien stehen vor der Tür. Rühren Sie jetzt erneut die Werbetrommel für die südlichen Ferienangebote: Hierfür eignen sich vor allem die jetzt noch warmen Sonnenziele am Mittelmeer, wie z. B. die Balearen, Kanaren und das spanische Festland, Portugal, Italien, die Türkei, Tunesien, Griechenland und Ägypten. Auch Autoreisen in die Berge sowie Ferienparks und Städtereisen sind im Herbst beliebte Ferenziele. Nicht zu vergessen: Die Herbstferien stehen vor der Tür. Jetzt erneut die Werbetrommel für Ferienangebote rühren: Hierfür eignen sich vor allem die noch warmen Sonnenziele am Mittelmeer, wie z. B. die Balearen, Kanaren und das spanische Festland, Portugal, Italien, die Türkei, Tunesien, Griechenland und Ägypten. Auch Autoreisen in die Berge, Ferienparks und Städtereisen sind beliebte Ferenziele im Herbst.

Oktober:

Der Herbst läutet die dunkle Jahreszeit ein. Viele zieht es noch einmal schnell in die Sonne: Familien suchen günstige Angebote für die Herbstferien. Andere planen einen Kurzurlaub im Grünen oder einen Wellness-Urlaub. Der goldene Oktober bietet für eine Städtereise nach New York, Wien, Paris, Venedig oder Rom eine attraktive Foto-Kulisse. Der farbenprächtige Indian Summer und das Thanks Giving-Fest sind eine gute Gelegenheit, um die USA zu entdecken.

Der Endspurt für die Frühbucher-Schnäppchen beginnt, denn der 31.10. bietet die letzte Chance, um von den Frühbucher-Preisen für die Wintersaison zu profitieren (Reisezeit 01.11. – 31.03.).

November:

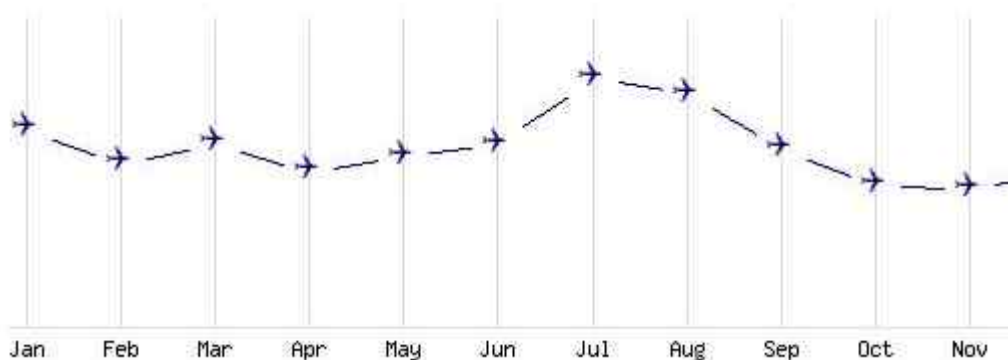
Der November läutet die beste Saison für einen Urlaub in der Ferne ein: die Karibik, Thailand und die Malediven haben nun Hochsaison. Auch Dubai und Ägypten bieten ein ideales Klima für die kalte Jahreszeit. Die Ski-Opening Saison beginnt: die besten Skigebiete locken mit Sport- und Partyspaß.

Dezember:

„X-mas-Shopping“ ist das Motto für den Dezember: Attraktive Angebote für einen Kurztrip in die Shopping-Metropolen der Welt: Paris, Mailand, New York, Dubai oder Shanghai. Die Weihnachtsferien locken Familien in den Schnee der Berge. Wer dem Weihnachtstrubel entfliehen möchte, gönnt sich nun eine Auszeit in einem Wellness-Hotel.

Frühbucher-Angebote locken jetzt mit attraktiven Angeboten für den Sommer (Reisezeit 01.04. – 31.10.). Insbesondere für Familien lohnt sich die frühe Planung, denn die Ferientermine sind teuer und die Kapazitäten begrenzt.

Das touristische Jahr



Das touristische Jahr beginnt zum 1. November und endet am 31. Oktober. Die Sommersaison startet am 1.4. und endet am 31.10. und die Wintersaison startet am 1.11. und endet am 31.3. Mit dem Erscheinen des jeweiligen Kataloges gibt es Frühbucher-Rabatte für die kommende Saison. Wer sich erst später entscheidet, kann von günstigen Lastminute- und Restplatzangeboten profitieren.

Die höchsten Buchungsquoten erzielt man in der Hauptsaison von Juni bis September. Die Vorausbuchungsfrist bei Online-Buchungen ist wesentlich geringer als im stationären Vertrieb, d.h. die meisten Reisen werden innerhalb von 4-8 Wochen vor

Abreise gebucht. Daher kann man sich sehr gut an den Tabellen orientieren, um die geeigneten Werbe-Maßnahmen zeitgerecht einzuleiten.

Nicht nur die Reisezeit, sondern auch andere Faktoren beeinflussen die Präferenz für bestimmte Zielgebiete. Trendfaktoren spielen eine große Rolle. War in den 50er und 60er Jahren Italien der Deutschen liebstes Urlaubsland, eroberte in den 70er und 80er Jahren Spanien die Herzen der deutschen Urlauber, dabei insbesondere die beliebte Urlaubsinsel Mallorca. Auch Griechenland und Ägypten wurden insbesondere bei kulturinteressierten Touristen zu beliebten Reisezielen. Seit den 90er Jahren hat sich die Türkei als Top-Ziel der Deutschen etabliert.

Spezielle Reisetrends haben Hochkonjunktur: Wellness, Golf und Trendsportarten sind wichtige Auswahlkriterien für Hotels und Regionen. Aber auch Kreuzfahrten erfreuen sich in den letzten Jahren zunehmender Beliebtheit.

Ein wichtiger Faktor, insbesondere im Lastminute-Geschäft, ist die preisliche Entwicklung in den Urlaubsländern. Durch Faktoren, wie z. B. die vor einigen Jahren auf Mallorca eingeführte Ökosteuer, sank in den letzten Jahren die Präferenz für das ehemals beliebteste Reiseziel zugunsten der Türkei und der osteuropäischen Länder, die zudem über ein viel günstigeres Preis-/Leistungsverhältnis verfügen.

Politische Einflüsse sind ebenfalls wichtige Faktoren für die Verschiebung von Reise-land-Präferenzen. 2006 werden vor allem die westeuropäischen Mittelmeerländer wieder stärker nachgefragt. Insbesondere Spanien und Mallorca haben die Gunst der Deutschen zurückerobern können. Beliebte Reisesendungen im TV, wie z. B. „Wolkenlos“ oder „Vox-Tours“, geben einen guten Überblick über aktuelle Reisetrends und Präferenzen.

Länder Ranking März 2006 (mit Platz Vorjahr):	Regionen Ranking März 2006 (mit Platz Vorjahr)¹:
1. Spanien (1)	1. Türkische Riviera (1)
2. Türkei (2)	2. Mallorca (2)
3. Griechenland (3)	3. Hurghada (3)
4. Ägypten (4)	4. Gran Canaria (4)
5. Tunesien (5)	5. Kreta (5)
6. Deutschland (6)	6. Teneriffa (7)
7. Italien (7)	7. Fuerteventura (6)
8. Bulgarien (10)	8. Monastir (9)
9. Portugal (9)	9. Sinai (10)
10. Thailand (17)	10. Djerba (13)

¹ Quelle: FVW

Urlaubsziele mit steigender Beliebtheit²:

Tunesien:

- als Familienziel und Wellness-Oase
- zunehmend für Aktivurlauber interessant
- Tunesien ermöglicht Sonnenferien auch im Winter

Kroatien (fast 10 Millionen Touristen im Jahr 2005):

- dank einer Vielzahl an historischen Orten boomen die Städtereisen
- besonders beliebt: Kombination aus Badeurlaub + Rundreise im Hinterland

Thailand:

- sehr gute Hotels zu erschwinglichen Preisen
- Thailand bietet eine sehr gute Küche
- Große kulturelle Vielfalt und tolle Tauchlandschaften

Marokko:

- Flugverbindungen haben sich sehr gebessert
- Marokko bietet die schönsten Städte Afrikas und traumhafte Landschaften
- Badeurlaub sowie Kultur- und Rundreisen sind ideal zu kombinieren

Bulgarien:

- Großes Angebot an 4* Hotels zu besonders günstigen Preisen
- Bulgarien bietet Kultur-, Aktiv-, und Wellness-Tourismus
- Baustopp sorgt für Ruhe in den Touristenzentren

Frankreich:

- Bahnverbindungen haben sich gebessert
- Städtereisen boomen, dies gilt insbesondere für Paris

² Quelle: FVW

Mallorca (Spanien)

- Gute Flugverbindungen ab Deutschland
- Hoher Zuwachs an AI-Anlagen
- Gute Infrastruktur und professionelle medizinische Versorgung

Türkei:

- niedrige Preise
- hohe Gastfreundschaft

Ägypten:

- Preis-Leistungsverhältnis überzeugt
- gute Tauch- und Wassersport-Möglichkeiten
- Kombination von Kreuzfahrt-, Rundreise- und Badeurlaub wie in kaum einem anderen Land

Dubai (Vereinigte Arabische Emirate):

- besticht durch exklusive Luxushotels und immer neue gigantische Bauvorhaben (z. B. spektakuläre Gebäude und künstliche Inseln)
- Problem sind die noch zu geringen Kapazitäten, welche die Hotelpreise steigen lassen

Die Top 20 meist gebuchten Zielgebiete (2005)³:

	Land	Region	Zielflughafen (3-Letter-Code)
1.	Türkei	Türkische Riviera	Antalya (AYT)
2.	Spanien	Insel Mallorca	Palma de Mallorca (PMI)
3.	Ägypten	Rotes Meer - Hurghada	Hurghada (HRG)
4.	Spanien	Insel Teneriffa	Teneriffa Süd (TFS)
5.	Tunesien	Monastir	Monastir (MIR)
6.	Spanien	Insel Gran Canaria	Las Palmas (LPA)
7.	Spanien	Insel Fuerteventura	Fuerteventura (FUE)
8.	Griechenland	Insel Kreta	Heraklion (HER)
9.	Spanien	Insel Ibiza	Ibiza (IBZ)
10.	Spanien	Lanzarote	Arrecife (ACE)
11.	Tunesien	Insel Djerba	Djerba (DJE)
12.	Portugal	Algarve	Faro (FAO)
13.	Spanien	Malaga	Malaga (AGP)
14.	Griechenland	Insel Korfu	Korfu (CFU)
15.	Griechenland	Insel Rhodos	Rhodos (RHO)
16.	Bulgarien	Goldstrand	Burgas (BOJ)
17.	Malta	Insel Malta	Malta (MLA)
18.	Portugal	Insel Madeira	Funchal (FNC)
19.	Bulgarien	Sonnenstrand	Varna (VAR)
20.	Ägypten	Sinai-Halbinsel	Sharm-el-Sheik (SSH)

³ Quelle: ADENION GmbH

Strategien zur gezielten Bewerbung von saisonalen Angebotsschwerpunkten

Eine Reisewebsite sollte immer eine Parallel-Strategie verfolgen, zum einen mit einem Gesamtangebot, zum anderen mit sehr speziellen Angeboten, die saisonal besonders nachgefragt werden.

Dafür eignen sich z. B. Angebots-Banner, Content-Boxen, Teaser-Angebote oder ähnliche Instrumente, die für den User als „Eye Catcher“ direkt sichtbar platziert werden und mit einem Deeplink auf das direkt buchbare Angebot verweisen.

Das hat folgende Vorteile:

1. Minimierung der Klicks bis zur möglichen Buchung
2. Urlaubspräferenzen sind für den User direkt sichtbar
3. Schaffen eines saisonalbedingten Angebotes

Im Idealfall wird auf einer Reisewebsite nicht nur eine allgemeine Suchmaske angezeigt. Für die „Top 10-20 Reiseziele“ sollten darüber hinaus auch einzelne Unterseiten erstellt und mit Content bestückt werden. Kommt der User, über die von ihm eingegebenen Suchbegriffe (über eine Suchmaschine) auf die Partnersite, werden ihm direkt suchwortrelevante und buchbare Reiseangebote präsentiert. Ein User sollte von einem Teaser-Angebot niemals auf eine allgemeine Suchmaske geführt werden, sondern immer direkt auf die entsprechende Ergebnisliste oder sogar auf ein ganz spezielles Angebot.

Je kleiner und spezialisierter das Angebot auf der Partner-Website ist und je gezielter der Link platziert wurde, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass der User auch bucht.

Einen guten Vergleich bietet die Speisekarte im Restaurant. Je größer die Auswahl, desto schwerer fällt die Entscheidung. Empfiehlt der Küchenchef aber die „Angebote des Tages“, ist man eher geneigt, diesen Empfehlungen zu folgen.

Bei sehr spezifischen Webangeboten, wie zum Beispiel einer Internetseite über die Urlaubsinsel „Mallorca“ oder bei einem Webauftritt zum Thema „Tunesien“, empfiehlt sich eine Einbindung von „Nur-Mallorca“ oder „Nur-Tunesien“ Angeboten.

Für solche gezielten Werbe-Strategien bietet das Touristik-Netzwerk TRAVELAN (www.travelan.de) sehr spezielle Werbe-Medien an: von fertigen Schnäppchen-Seiten, Reisetickern und Angebots-Bannern, die immer mit den aktuellen Top-Angeboten der Saison aktualisiert werden, über einen Deeplink-Generator, der für alle Zielgebiete und Buchungsmaschinen sehr schnell und einfach die richtigen Links generiert, bis hin zu den speziell entwickelten TravelSense Content-Boxen, die

(ähnlich wie Google AdSense) für einzelnen Zielgebiete und Reisetemen einfach und individuell an die Partner-Website angepasst werden können.

Weitere Link-Strategien und Tipps finden Sie im Leitfaden:

„Geld verdienen mit Reisen. Tipps und Tricks zum Bewerben von Reise-partnerprogrammen als Mehrwert und Geldquelle für die eigenen Website.“

Kostenlos downloaden unter www.travelan.de



Über Travelan

Mit der Touristik-Plattform TRAVELAN entwickelte die ADENION GmbH im Jahre 2000 das erste deutsche Branchen-Netzwerk für Partnerprogramme in der Touristik.

TRAVELAN bietet eines der größten Touristik-Angebote im Internet und stellt "reise-affinen" Content-Websites, Portalen und Communities einen interessanten Mehrwert und eine profitable Geldquelle zur Verfügung. Über 600 Mio. Lastminute-, Pauschal- und Flugreisen fast aller namhaften Veranstalter sind über verschiedene individualisierbare Werbe-Medien einsetzbar. Themen- und zielgruppenbezogene Preisvergleiche z. B. für Hotels, Flüge oder Mietwagen, aber auch spezielle Reiseangebote für Familien, Singles oder Wellness stehen zur Verfügung.

Besondere hervorzuheben ist der „White Label“ Ansatz bei TRAVELAN. Die Werbe-Medien werden den Partnern in einer weitgehend neutralen Form zur Verfügung gestellt und können teilweise sogar in Form, Größe und Farbe komplett den Websites der Partner angepasst werden. Neben Preisvergleichsmodulen entwickelt TRAVELAN auch weitere innovative Werbemedien, wie z. B. anpassbare Buchungsmasken und XML-Module (VARIO), dynamische Reiseticker, selbstaktualisierende Angebots-Banner, Keyword-Boxen (TravelSense) und vieles mehr. Auch klassische Werbe-Medien wie Grafiken, Textlinks und Deeplinks, sowie fertige Mini-Websites und WebShops stehen den Partnern zur Verfügung. Einen weiteren interessanten Reise-Content stellt das speziell für Partner entwickelte Hotelbewertungsforum Votello dar, welches ebenfalls komplett an jede Website angepasst werden kann.

Kostenlos anmelden: www.travelan.de

Partnerorientierte Werbe-Medien und langfristige Folge-Provisionen

Nicht nur die Werbevergütung ist wichtig, sondern auch die partnerorientierten Werbe-Medien und der professionelle Support. Das Partner-Netzwerk TRAVELAN bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten, von denen Partner vor allem langfristig profitieren können.

Im Unterschied zu bannerorientierten Werbe-Medien vieler Markenunternehmen, sind die TRAVELAN Module weitgehend werbeneutral. Das bedeutet, dass der Partner die Möglichkeit hat, die Identität seines eigenen Webauftritts zu wahren. Nicht der Name des Anbieters, sondern das zu vermarktende Produkt steht im Vordergrund.

Besondere Vorteile für Partner bieten Werbe-Medien, wie z. B. Reise-Newsletter, Reise-Gewinnspiele oder Sonder-Aktionen, bei denen die Daten von Reiseinteressenten unabhängig von einer Buchung zusammen mit der Partner-ID in der Datenbank des Anbieters gesammelt werden. Auf diese Weise kann auch eine Folgebewertung bei Follow-Ups und späteren Buchungen gewährleistet werden.

Informationen und Transparenz schaffen Vertrauen – Partnerschaft mit Profis

Eine transparente Buchungsabwicklung und Übersicht über die getätigten Buchungen sowie umfassende Statistiken unterstützen eine vertrauensvolle Partnerschaft. Die TRAVELAN Partner erhalten online Einsicht in das CallCenter System sowie auf die Echtzeit Statistiken, so dass der Status von Buchungen und Auszahlungen jederzeit verfolgt und überprüft werden kann.

Ein Einsteiger-Leitfaden, ein kostenloser Email-Kurs und ein offenes Partner-Forum unterstützen die Partner bei der Auswahl und Platzierung der richtigen Werbemedien und geben Tipps zur Gestaltung und Vermarktung.

Kostenlos anmelden und Geld verdienen mit Reisen: www.travelan.de

ADENION GmbH
Merkatorstrasse 2
41515 Grevenbroich
Fon: 02181/7569-140
Fax: 02181/7569-199
E-Mail: anfrage@travelan.de