

Nischen im Reisemarkt erobern

Gründer-Unternehmen plant 200 automatisierte Portale für Spezialreisen

Von Simone Kuhnt

Passau/Vornbach am Inn. Die innovative Idee ist offiziell bestätigt, eine Handvoll IT-ler hochmotiviert an der Arbeit: Mit Hilfe von digitaler Automatisierung und Künstlicher Intelligenz will Stefan Hechberger (44) aus Vornbach a. Inn (Lkr. Passau) bald millionenschwere Nischen im Online-Reisemarkt erschließen. „Für Reisen, die weder Pauschalreisen noch Kreuzfahrten sind, gibt es oft keine Internetportale. Die machen wir“, erklärt er sein Start-up „go! outdoors“. Eine Testplattform (<https://go-hiking.net/>) für das Thema Wandern ist schon online. Sobald alle Funktionen laufen, werden Portale für Radreisen, Singlereisen, Motorradreisen, Kletterreisen, Kite-Surfing, Fallschirmspringen und Yoga etc. online gehen. Rund 80 solcher Nischen hat Stefan Hechberger bei seiner Markterkundung ausgemacht. Dröselte er sie weiter auf, kommt er auf bis zu 200 Reise-Themen. Genauso viele Spezial-Portale will er mit seinem Team bis Ende 2026 im deutschsprachigen Raum eröffnen – gut 20 davon noch in diesem Jahr.

Anfang mit
Wanderreisen

Der Vorteil für die Nutzer: Auf der Suche nach ihrer Traumreise brauchen sie sich nicht mehr durch die Websites einzelner Anbieter zu klicken, sondern bekommen zu ihrer gewünschten Sportart oder Aktivität zahlreiche Angebote auf einer einzigen Plattform präsentiert. Dort können sie nach Reiseland, Jahreszeit, Preis und Dauer filtern – und die Reise direkt buchen. „Für go! [hiking.de](https://go-hiking.net/) arbeiten wir aktuell mit 20 Partnern wie Hauser, Wikinger Reisen, SKR und Diamir zusammen. Wir spielen ihre Daten suchmaschinenoptimiert aus und bekommen für jede Vermittlung eine Provision“, erklärt Stefan Hechberger das Geschäftsmodell.

Noch vor drei Jahren wäre die Realisierung eines solchen Vorhabens nicht denkbar gewesen, erklärt der 44-Jährige. Mit einer begrenzten Zahl von Mitarbeitern derart viele Online-Portale zu befüllen, zu pflegen und Kundenanfragen zu bearbeiten, werde erst rentabel

durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz. „Das Marketing wird bei uns mit Big Data weitgehend automatisiert. Ländertipps, FAQ und weitere Reise-Infos stellen wir automatisiert mit Hilfe von ChatGPT zusammen“, zählt Hechberger Beispiele auf.

Angefangen hat alles mit seiner Leidenschaft Weitwandern. Nach knapp 20 Jahren als angestellter IT-Experte in bayerischen und österreichischen Unternehmen gründet der Familienvater 2022 nebenberuflich eine Online-Plattform, auf der er Weitwanderwege vorstellt. Zusammen mit seinem Schwager kommt er darauf, organisierte Wanderreisen auch zu vermitteln. Dabei drängt sich den Informatikern eine Frage auf, die ihr Leben verändert: „Wenn wir uns die Arbeit schon machen, warum das Modell dann nicht skalieren und automatisiert auch für andere Nischen Portale eröffnen?“

Anfang 2024 wagt Stefan Hechberger den Sprung in die Selbständigkeit. Für go! outdoors stellt er neben seinem Schwager eine Handvoll Mitarbeiter ein und zieht mit ihnen in ein Büro im Passauer Gründerzentrum Inn.Kubator. In seiner neuen Rolle als Chef hilft ihm, dass er zuletzt als „Scrum Master“ ein Projektteam moderierte und sich darum kümmerte, bestmögliche Bedingungen für dessen Arbeit zu schaffen. Sein wichtigstes Einstellungskriterium: Eine hohe Motivation. Dafür drückt er bei nicht perfekten Deutschkenntnissen schon mal ein Auge zu. Und sein Anspruch an sich selbst? „So transparent wie möglich agieren.“

Invest ist
förderfähig

Aktuell profitiert das junge Unternehmen von Förderungen, bald will es Umsätze machen. „Das Potenzial ist riesig“, ist Hechberger nach langer Recherche und Austausch mit Experten überzeugt. „Im Gesamtreisemarkt werden jedes Jahr 100 Milliarden Euro umgesetzt. 20 Milliarden in den Nischen. Wenn wir davon nur drei Prozent erschließen und zehn bis 13 Prozent Vermittlungsprovision bekommen, sind Umsätze von bis 70 Millionen Euro möglich“, rechnet er vor. Er habe das selbst nicht glauben können. Doch ein Unternehmensberater habe die Schlüssigkeit bestätigt.

Damit die Rechnung aufgeht, braucht go! outdoors jetzt Kapital. Erste Business Angels und damit 100000 Euro hat Stefan Hechberger schon akquiriert. Bis Jahresende will er weitere 350000 Euro einwerben. 55 Prozent davon sollen in die Mitarbeiter-Gehälter fließen (das Team soll wachsen). Dass es sich bei dem Start Up ganz offiziell um eine Innovation handelt und damit INVEST-förderfähig ist, haben im Februar PwC Deutschland und das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bestätigt. Das bedeutet: Business An-

gels und andere Kapitalgeber können einen Zuschuss von 15 Prozent auf ihr Investment in go! outdoors beantragen.

© Die inhaltlichen Rechte bleiben dem Verlag vorbehalten. Nutzung der journalistischen Inhalte ist ausschließlich zu eigenen, nichtkommerziellen Zwecken erlaubt.