**Travador: Trotz Startturbulenzen erfolgreich gelandet**

Die Deutschen fahren gerne in den Urlaub. Doch während vor ein paar Jahren noch der große Jahresurlaub im Kalender stand, geht der Trend zu mehr Urlaub, dafür kürzer. Kurzreisen boomen und diese Entwicklung erkannten Sebastian Schmidt und Thorsten Schröppe bereits 2013. Die Idee: Ein Online-Buchungsportal für Kurz- und Wochenendreisen, das neben der Unterkunft auch weitere Inklusivleistungen enthält. Als ehemalige CityDeal-Mitgründer und spätere Geschäftsführer von Groupon Deutschlandwussten die beiden Gründer bereits, worauf es beim Zusammenstellen von besonderen Deals ankommt und konnten bei der Entwicklung der Plattform von diesem Know-how profitieren. Das Startup Travador verspricht ein hoch skalierbares Geschäftsmodell, mit dem die Gründer für ihre Seed-Finanzierungsrunde 2013 auch Capnamic Ventures überzeugen konnten. 2014 folgte ein weiteres Investment des französischen Unternehmens X-Ange und kurz darauf ein großer Media-Deal mit Pro7Sat1.

**Neue Wege: Von 120 auf 30 Mitarbeiter**

Venture Capital in zweistelliger Millionenhöhe, starkes Wachstum auf 120 Mitarbeiter in nur drei Jahren – doch die schwarze Null war für das Travel-Startup noch nicht in Sicht. Um nachhaltig und profitabel am Markt zu bestehen, musste Travador komplett neu strukturiert werden. Schmidt und Schröppe holten dafür Anfang 2015 Johannes Sehring von Glossybox an Bord. Die drei Startup Spezialisten hatten bereits bei Groupon erfolgreich zusammengearbeitet und haben sich auch für diese Reise wieder zusammengetan. Als COO war es Johannes Aufgabe, Travador umzubauen und auf die Erfolgsspur zu bringen. Ein großes Problem: Die enorm hohen Personalkosten für ein 120-köpfiges Team. Sehring implementierte eine komplett neue Organisations- und Prozessstruktur, durch die viele aufwändige Aufgaben automatisiert und optimiert werden konnten. Eigene Systeme wurden entwickelt, das Produktportfolio umgestellt und viele Mitarbeiter mussten das Startup verlassen.

**Manöver: Vom Projekt zum profitablen Startup – in nur wenigen Monaten**

Mit einem Team aus 30 Mitarbeitern und einer schlanken Prozess-Struktur startete Travador durch: Johannes Sehring übernahm im Januar 2015 das operative Geschäft und ab Oktober desselben Jahres die Geschäftsführung und schaffte es, das Startup 2016 in die schwarzen Zahlen zu manövrieren. Für das Online-Buchungsportal wurde ein eigenes Entwicklerteam aufgebaut, dass das heutige System von der Pike auf selbst aufbaute. Neben den Entwicklern sitzen auch ein eigenes Marketing- und Sales-Team sowie das Management im Travador-Erlebnisbüro in München.

**Flugroute 2019: Expansion in BeNeLux**

Travador hat sich seit der Gründung 2013 zum Marktführer für Kurz- und Wochenendreisen in Deutschland entwickelt und bereits nach Österreich expandiert. 2019 liegt der Fokus nun auf dem Ausbau der Profitabilität im Kernmarkt sowie der Expansion in die BeNeLux-Staaten, in denen der Travel-Experte starkes Wachstumspotenzial sieht.

|  |  |
| --- | --- |
| Kontakt  **Travador**  Christina Hoffer  Flößergasse 2, 81369 München  Mail: [christina.hoffer@travador.com](mailto:christina.hoffer@travador.com)  Tel.: +  www.travador.com‬‬‬‬‬‬‬‬ | Pressekontakt  **Startup Communication**  Nele van der Drift  Thalkirchner Str. 66, 80337 München  Mail: [nvd@startup-communication.de](mailto:nvd@startup-communication.de)  Tel.: +49 (0)89 12021926-0  www.startup-communication.de |