

**UNSERE BEWÄHRTE HOTELS ZUM WOHLFÜHLEN**

DOMINIKANISCHE REPUBLIK  
**Hotel Sirenis Punta Cana** \*\*\*\*\*  
 7 Nächte · inkl. Flug ab/bis DUS · pro Person **ab 689 €**



**anex tour**  
 Mein Urlaubsgarant



- [Gewinnspiele](#)
- [Jobs/Business](#)
- [RSS-Feed](#)
- [Heft & Abo](#)
- 
- [Reisevertrieb](#)
- [Reiseveranstalter](#)
- [Hotels](#)
- [Kreuzfahrten](#)
- [Verkehr](#)
- [Destinationen](#)
- [E-Learnings](#)
- [Counter-Tipps](#)
- [Reiseberichte](#)
- [Bildergalerien](#)
- [Peps](#)
- [Über uns](#)
- [Anzeigen](#)

Mi 22.02.17

## Reising: Zentraler Newsletter-Versand

Die Reisebüro-Kooperation Deutscher Reising will die eigene IT-Landschaft „qualitativ weiterentwickeln“. Ziel ist es, die bestehende Technik „in all ihren Möglichkeiten zu nutzen“, sagt Geschäftsstellenleiter Andreas Quenstedt.



Will die vorhandene IT besser nutzen: Reising-Chef Andreas Quenstedt. Foto: Deutscher Reising

Aus seiner Sicht wird die Digitalisierung zu oft nur als Business-Modell verstanden. Vertriebsorganisationen würden IT-Infrastrukturen für die angeschlossenen Büros einkaufen, Abrechnungen konsolidieren und diese Dienstleistungen unter eigenem Label verkaufen, so seine Kritik. „Das Umschiffen der klassischen GDS-Wege und die Einbindung von Cross-Sellern spielen dabei die zentrale Rolle“, so Quenstedt.

Der Vertriebsexperte gesteht, dass auch die Zentrale des Reising damit Geld verdient. „Wir begrüßen diese ökonomischen Aspekte, doch man sollte die Notwendigkeiten der Reisebüros nicht aus dem Blick verlieren“, mahnt Quenstedt.

Diese Notwendigkeiten sieht auch Reising-Vorstand Wolfgang Schmidt. „Viele unserer Mitgliedsunternehmen sind in Teilen mit den Anforderungen, die die Technik an die Verkäufer stellt, überfordert“, weiß der Geschäftsführer der Schumacher Reisebüro GmbH und Prokurist der Wörlitz Tourist Reisebüro GmbH.

So würden eigene Analysen zeigen, dass das Sammeln von Endkundenadressen innerhalb der Vertriebsplattform von Reising inzwischen erfolgreich funktioniert. „Wollen wir jedoch mit der Digitalisierung Schritt halten, müssen wir sukzessive zu einer flächendeckend elektronischen Angebotsgestaltung übergehen“, mahnen Schmidt und Quenstedt. Zu ihr gehört unter anderem ein zentrales E-Mail-Newsletter-System.

Dabei stehe man jedoch „vor ganz irdischen Problemen“, die von den Reisebüros an die Zentrale herangetragen würden: Werden die für die nötigen E-Mail-Adressen vielleicht zweckentfremdet? Wem gehören diese? Behalte ich als Inhaber die Kontrolle darüber? „Vielen Büros sind diese Themen einfach zu komplex“, sind sich Schmidt und Quenstedt bewusst.

Die Lösung der Reising-Zentrale: „Wir wollen eine umfangreiche Kommunikations- und Schulungsarbeit leisten, um nicht die bloße Anzahl an IT-Lizenzen, sondern insbesondere deren Marketing-Reichweite zu erhöhen“, sagt Quenstedt. Dafür investiere man in Personal: Verantwortlich dafür ist seit Anfang Januar Alexandra Seelhof. Das erste Ergebnis kann sie bereits vorweisen: Ende Januar wurden die ersten Endkunden-Newsletter über die zentrale Vertriebsplattform versendet.

### Weitere Nachrichten Reisevertrieb

- Do 30.03.17  
[Türkei: Gericht stoppt Booking.com](#)
- Do 30.03.17  
[LCC verkaufen Lufthansa Holidays](#)
- Mi 29.03.17  
[Pauschalreisegesetz: Verabschiedung in Kürze](#)
- Mi 29.03.17  
[Derpart: 100 Trikotsätze für Reisebüros](#)
- Mi 29.03.17  
[TUI Travel Star: Event in Fleesensee](#)
- Di 28.03.17  
[Unister: Finanzmakler muss drei Jahre in Haft](#)
- Di 28.03.17  
[Sonnenklar TV: „Honey“ kocht und moderiert](#)
- Di 28.03.17  
[Travelviewer speichert Hotelkommentare](#)
- Di 28.03.17  
[Schmetterling: IBE wird mobilfähig](#)
- Mo 27.03.17  
[Derpart kauft Reisebüros](#)

E-Learnings

**expiPROFI**  
 Der Online-Campus  
**JETZT MITMACHEN UND GEWINNEN!**  
[www.expiprofi.de](http://www.expiprofi.de)

Weitere Nachrichten zu [Reisevertrieb](#)

READY TO CRUISE  
 ERKUNDEN SIE AUßERGEWÖHNLICHE, WELTWEITE DESTINATIONEN\*  
 Holland America Line  
 SAVOUR THE JOURNEY  
 \*Es gelten bestimmte Einschränkungen. Siehe vollständige AGB.  
 ERFAHREN SIE MEHR

- [Druckversion](#)
- [Zurück](#)
- [Top](#)

- [F Empfehlen](#)
- [Tweet](#)
- [XING](#)
-

[Reisevertrieb](#)  
[Reiseveranstalter](#)  
[Hotels](#)  
[Kreuzfahrten](#)  
[Verkehr](#)  
[Destinationen](#)

[Expiprofi](#)  
[Counter-Tipps](#)  
[Reiseberichte](#)  
[Bildergalerien](#)  
[Peps](#)  
[Redaktion](#)

[Anzeigen](#)  
[Team](#)  
[Online-Werbung](#)  
[Mediadaten](#)  
[Jobs/Business](#)  
[Media data](#)

[Abo](#)  
[Probeabo](#)  
[Probeexemplar](#)  
[Newsletter](#)  
[Gewinnspiele](#)  
[RSS-Feed](#)

[Home](#) | [Kontakt](#) | [RSS-Feed](#) | [Sitemap](#) | [Impressum](#) | [Datenschutz](#)

© 1969 - 2016 touristik aktuell, DIE WOCHENZEITUNG FÜR Touristiker - Alle Rechte vorbehalten

touristik aktuell ist ein Produkt des EuBuCo Verlags

Weitere Produkte: Print & Produktion | Professional Production | Mountain Manager