

Schwerpunkt?



Thomas Cook

Franchise und Kooperationen

Albin Loidl

„2019 wird nach all den Anstrengungen bezüglich Datenschutz und

neues Pauschalreiserecht unter dem Motto ‚Ertragsstärkung‘ stehen. Dazu gehört zum Beispiel eine noch stärkere Fokussierung auf Zusatzverkäufe, etwa mit Hilfe des Pakets Quality Plus. Es geht aber auch um das Weiterführen des Omnichannel-Gedankens. Der Kunde erwartet heutzutage beides.“



Tourcontact

Dirk Bender

„Höchste Priorität haben für unsere Kooperation im nächsten Jahr in erster Linie die Themen Digitalisie-

rung, Kundenpflege- und -gewinnung sowie Nachfolgeregelung und Nachwuchsförderung. Bei Letzterem setzen wir auf individuelle Anzeigen, die nicht dem 08/15-Schema entsprechen. Auch planen wir spezielle Azubi-Aktionen. Unter dem Dach der DTPS-Allianz geht es um die strategische Weiterentwicklung unserer Vertriebs- und Marketing-Plattform Panama.“



TSS

Manuel Molina

„Schwerpunkt für das kommende Jahr sind auch weiterhin faire und auskömmliche Provisionen für Reisebüros. Hier

gilt es, geschlossen Stärke zu demonstrieren. Wir können nicht zulassen, dass die harte tägliche Arbeit der Reisebüros nicht entsprechend gewürdigt wird. Darüber hinaus verlieren wir natürlich nicht die Themen Kundenbindung, Digitalisierung und Ertragsoptimierung aus den Augen. Das für alle Reisebüros (auch für Nichtmitglieder) kostenfreie Kundenbindungs-Tool Myhotelplus.com wird beispielsweise stetig um neue Hotels und Zielgebiete erweitert. Auf dem Plan steht auch der weitere Ausbau der Image-Kampagne ‚Frag dein Reisebüro‘. Wir werden auch 2019 über alle Kanäle streuen: Urlaub bucht man bei Profis!“



TUI Franchise

Michael Knapp

„Die Ziele für 2019 sind klar definiert. In erster Linie geht es dabei um Wachstum in Umsatzhöhe und -qualität.

Zudem wollen wir weiter expandieren. Dabei geht es sowohl um die TUI Reisecenter als auch um das in diesem Jahr gestartete neue Konzept für Quereinsteiger, Mein Shop.“



TUI Travel Star

Oliver Grimsehl

„In erster Linie wollen wir uns auch 2019 als marketing-orientierte Premium-Kooperation positionieren. Einen

neuen Schwerpunkt legen wir auf das immer wichtiger werdende Thema Personal. Es geht um Nachwuchs, aber auch um Umschüler aus anderen Branchen. Was muss ein Reisebüro tun, um ein attraktiver Arbeitgeber zu sein? Entscheidend sind moderne, flexible und dadurch attraktive Modelle für Arbeitszeit, Entlohnung und Personalführung. Der Schwerpunkt zeigt sich deutlich auch im Schulungsprogramm für das nächste Jahr. Diese verantwortet TUI Travel Star wieder für alle Mitglieder der gesamten QTA-Allianz.“



TVG

Birgit Aust

„Zwei Themen stehen bei uns 2019 besonders im Fokus. Thema eins: Qualifizierung und Weiterbildung. Dabei geht

es sowohl um die fachliche Expertise des Reisebüro-Inhabers mit seinem Team als auch um die Qualitäten des Chefs im Bereich Führungsstil und Mitarbeiterbindung. Dem rein fachlichen Know-how unserer Reiseverkäufer öffnen wir mit unserem I-Camp Tür und Tor: Unabhängig von Zeit und Ort ermöglicht es selbstbestimmtes Lernen. Thema zwei sind die Kundenkommunikation und die technischen Weiterentwicklungen dazu, etwa mit dem Urlaubsradar und der Alexa-Skill von Amazon. Mit beiden Tools wollen wir auch neue Kunden für unsere Reisebüros begeistern.“

„SO FÄLLT UNS DIE NACHWUCHSFÖRDERUNG NOCH LEICHTER“



Dr. Ulrich Finke, Geschäftsführer, Alternativ Tours, Berlin

Beim Berliner Reisebüro Alternativ Tours mit dem angeschlossenen Reiseveranstalter MESO Reisen widmet man sich kontinuierlich der Berufsausbildung: Mehr als die Hälfte der Mitarbeiter wurden im eigenen Hause ausgebildet. Derzeit lernen im Hause Alternativ Tours in Charlottenburg vier angehende Touristikkaufleute und begegnen so dem Fachkräftemangel in der Branche. Geschäftsführer Dr. Ulrich Finke gibt sein Fachwissen seit 1991 an junge Menschen weiter, die sich für die Touristik begeistern.

Seit über 18 Jahren ist Alternativ Tours Mitglied beim Deutschen Reising e.V. und schätzt die Unterstützung bei der Nachwuchsförderung. Die Ausbildungs-offensive bietet den angeschlossenen Mitgliedsunternehmen Anreize zur Ausbildung und Förderung junger Menschen. Die damit verbundene Mehrarbeit fördert der Verein u.a. mit einer großzügigen Einstiegsprämie sowie einem monatlichen Bonus während der gesamten Ausbildungszeit.

Mehr Informationen finden Sie auf www.deutscher-reising.de/leistungen

Das Team gewinnt!



DEUTSCHER REISING