

## Best-Reisen: Nezasa-Technik für Bausteinreisen

Die erste Präsentation erfolgte auf dem Digital Day Anfang Mai in Stuttgart, nun wird es offiziell: Der Reisebüro-Verbund Best-Reisen bietet seinen Mitgliedsbüros ab sofort eine neue technische Möglichkeit für Eigenveranstaltungen an.

Möglich wird dies durch eine Zusammenarbeit mit dem Schweizer IT-Haus Nezasa. Sie bietet den Reisebüros der Kooperation „besonders attraktive Rahmenbedingungen“ für das Nutzen des so genannten Trip Builders.

Dieser ermöglicht das schnelle und einfache Zusammenstellen von Bausteinreisen, die Reisebüros ihren Kunden anschließend als eigenes Produkt anbieten können. Über eine grafische Oberfläche mit Karten und Bildern stellen die Reisverkäufer dabei aus einem weltweiten Angebots-Pool die

gewünschten Elemente zusammen, prüfen sie auf Verfügbarkeit und bauen sie in eine Reise ein. Darüber hinaus können vorgefertigte Reisen problemlos den Kundenwünschen angepasst werden.

Die Vergütung für diese Reisen kann und muss individuell festgelegt werden, wobei der Trip Builder „deutlich höhere Margen“ als beim klassischen Zusammenstellen von Bausteinreisen ermöglicht, heißt es bei Best-Reisen. Die Endpreise seien dennoch absolut „wettbewerbsfähig“.

Das Ziel der Zentrale der Kooperation in Filderstadt ist es, den Trip Builder anbieterübergreifend und veranstalterunabhängig aufzusetzen. Damit werde das Tool zu einer „absolut professionellen Alternative zur bisherigen Buchungswelt“, sagt Frank Winkler, IT-Vorstand der Kooperation.

Aus seiner Sicht eignet sich die Technik perfekt für den Online-Vertrieb der Büros: Über einen Angebots-Link können die Kunden von zu Hause aus die gewünschte Reise buchen.

Nicht nur im Verbund von Best-Reisen gilt der Trip Builder als eine der modernsten Lösungen für die Produktion maßgeschneiderter Bausteinreisen. So wird das Tool unter anderem von Viamonda genutzt.

Dessen Inhaber kennt sich mit der Produktion von Reisen aus: Der Kölner Veranstalter wurde vom früheren Deutschland-Chef von Thomas Cook, Michael Tenzer, gegründet. Und arbeitet seit dem Start erfolgreich mit IT von Nezasa. (ta)



Die Vorstände von Best-Reisen: Finanz- und IT-Chef Frank Winkler (links) mit Cornelius Meyer, der für Vertrieb und Marketing zuständig ist

## RTK: Neuigkeiten per Videoclip

Kundendaten sind das aktuelle Thema einer vor wenigen Wochen gestarteten Videoserie der Reisebüro-Kooperation RTK. Sie ist Teil des Kommunikationskonzeptes „RTK News“, zu denen unter anderem auch regelmäßige Newsletter, Facebook-Einträge und Informationen über die Startmaske der RTK-eigenen Buchungsplattform UAP gehören. Präsentiert wird der neueste Videoclip von RTK-Geschäftsführer Thomas Bösl höchstpersönlich. In der kommenden Folge soll es unter anderem um das Mehrwert- und Service-Paket Quality Plus gehen. (ta)

## Schmetterling: Start für Argus Tour

Schmetterling Technology hat ein neues All-in-One-System für Individual-, Gruppen- und Rundreiseveranstalter auf den Markt gebracht. Argus Tour soll Arbeitsprozesse bündeln – kostet ab 49 Euro im Monat. Vor allem Reisebüros, die individuelle Reisen anbieten, soll damit die Arbeit deutlich erleichtert werden. Großer Vorteil: Unterkünfte, Transfers und andere Leistungen werden bei Argus Tour auf einer einzigen Plattform gebündelt und können so jederzeit überblickt werden. Infos unter [www.argus-tour.de](http://www.argus-tour.de). (ta)

## „IST IHR REISEBÜRO ONLINE?“



Andreas Lebe

In diesem Jahr feiert das Reisebüro Fly & Sun sein 20-jähriges Firmenjubiläum.

Eine Zeitspanne mit vielen Neuerungen und Veränderung in der Touristik, vor allem im Bereich Digitalisierung. Fast jede zweite Reise wird online gebucht. Viele Weltbummler informieren sich vorab im World Wide Web über mögliche Reiseziele, bevor sie zum Reisebüro Team von Fly & Sun zur Beratung und Buchung ihrer Reise gehen.

Dass sich der stationäre Vertrieb stetig weiterentwickeln muss, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen, ist Andreas Lebe, Inhaber von Fly & Sun, absolut bewusst.

Er nutzt das technische Know-how seines Kooperationspartners, Deutscher Reising, um eine Reisebüro Webseite zu betreiben. Die Vorteile für den Reisefreudigen sieht er neben der seriösen Visitenkarte für das Reisebüro, vor allem in der Recherche auf der Webseite nach attraktiven Reiseangeboten über die Öffnungszeiten hinaus. Eine integrierte Buchungsmaske ermöglicht eine Rund-um-die-Uhr-Buchbarkeit von Angeboten direkt im Online Reisebüro.

Herr Lebe schätzt die Individualisierungsmöglichkeiten in Bezug auf die Webseite von Fly & Sun sowie den ungezwungenen Austausch mit den Kollegen in der Kooperation.

Werden auch Sie Teil der Reising-Gemeinschaft und nutzen Sie die vielfältigen Digitalisierungsangebote.

Mehr Informationen finden Sie auf [www.deutscher-reising.de/leistungen](http://www.deutscher-reising.de/leistungen)

GEMEINSAM STARK

