



## **PRESSEINFORMATION**

### **DERPART setzt mit Strategie 2030 weiter auf Wachstum: Akquise-Offensive, Lead-Strategie und innovative Programme**

Frankfurt am Main, 05. Dezember 2024 – Neue Franchise-Partner, Gewinn großer Geschäftsreise-Kunden und zusätzliche Service-Angebote: Alle Zeichen stehen bei DERPART auf Wachstum. Mit seiner Strategie, zu der die bereits begonnene Akquise-Offensive, neue Services und Technologien sowie das Fortsetzen der Digitalisierung gehören, will DERPART Geschäftsführer Thomas Osswald diese positive Entwicklung fortsetzen. Mittelfristiges Ziel sei es, jährlich acht bis zehn Franchise-Partner für das Unternehmen zu gewinnen. Eine digitale Lead-Strategie unter der Leitung von Senior Vice President Andreas Weber soll zudem dabei helfen, potenzielle Kunden für die Reisebüros zu gewinnen und nachhaltig zu binden. Eine Neuausrichtung des Schulungsangebotes soll dem Fachkräftemangel entgegenwirken und die Nachwuchsförderung stärken.

„2025 starten wir mit einer gut gefüllten Pipeline – sowohl für den Bereich Business Travel mit potenziellen neuen Kunden als auch im Bereich Franchise mit möglichen neuen Partnern. Der Gewinn dieser Kunden steht im Fokus für das kommende Jahr, neben der Einführung weiterer Service-Angebote und der Fortsetzung der Digitalisierung“, sagt Osswald.

#### **Neukunden online gewinnen: reise-spezialisten.com**

Mit der neuen Lead-Strategie verfolgt DERPART einen ganzheitlichen Ansatz, um Online-Kunden für die Reisebüros zu gewinnen. Eine intensive Analyse der Social Media-Accounts von selbstständigen Reisebüros zeigt dabei deutlich: Die Gewinnung von Neukunden über soziale Medien ist für 99 % der inhabergeführten Reisebüros nicht effektiv. Auch die Reisebüro-Websites erweisen sich als wenig

#### **Kontakt:**

Global Communication Experts GmbH, Ulrike Hahn / Carla Marconi, Hanauer Landstraße 184, 60314 Frankfurt a.M.

Tel.: + 49 69 175371-064 / -040, E-Mail: [presse.derpart@gce-agency.com](mailto:presse.derpart@gce-agency.com)

Internet: [www.gce-agency.com](http://www.gce-agency.com)



geeignet. DERPART setzt stattdessen auf eine digitale Nische und kombiniert Reiseexpertise mit persönlicher Beratung.

So verbindet die Plattform reise-spezialisten.com das Know-how erfahrener Reiseexperten mit moderner Technologie. „Die von den DERTOUR Reisebüros entwickelte Plattform werden wir in 2025 gemeinsam noch weiter ausbauen“, so Andreas Weber, Senior Vice President bei DERPART. Anstatt das Büro als reinen Offline-Buchungsstandort zu präsentieren, werden mit der Website reiseaffine, jedoch Reisebüro-averse Kunden angesprochen. Dabei wird nicht das Reisebüro in den Vordergrund gestellt, sondern der Reise-Experte, der für die gewünschte Rund- und Fernreisen der ideale persönliche Berater ist. Über die Lead-Strecke auf der Webseite werden Reiseinteressen und Eckdaten abgefragt und durch KI-Unterstützung erste Inspirationen kreiert; der Kunde kann dann über verschiedene Kommunikationskanäle mit dem Experten im DERTOUR oder DERPART Reisebüro in Kontakt treten. Der Schritt der ersten Inspiration sei besonders wichtig, um die Transferleistung des Online-Suchenden in einen Offline-Kanal zu übergeben, so Weber weiter. Der Kunde dürfe nicht das Gefühl haben, Zeit zu verlieren. „Dieses Modell schafft eine perfekte Verbindung zwischen digitaler Reichweite und stationärer Beratung und hat für das Team der DERTOUR Reisebüros bereits tolle Ergebnisse erzielt“, so Weber weiter.

## **Neuausrichtung Schulungsangebot**

Weiterbildungsprogramme sind ein entscheidender Faktor, um talentierte Mitarbeitende in Branchen mit hohem Fachkräftemangel zu halten. Daher baut DERPART sein Schulungsangebot aus. So stehen für 2025 eine Kooperation mit einer deutschlandweit agierenden Hochschule und ein Young Talents Netzwerk für Mitarbeitende unter 30 auf der Agenda. „Unser Ziel ist es, nicht nur Talente zu binden, sondern auch einen nachhaltigen Beitrag zur Nachwuchssicherung in der Branche zu leisten“, erläutert Weber. Ein attraktives Ausbildungsprogramm für jede Berufsphase steht dabei im Fokus, um langfristig die Qualität der

### **Kontakt:**

Global Communication Experts GmbH, Ulrike Hahn / Carla Marconi, Hanauer Landstraße 184, 60314 Frankfurt a.M.

Tel.: + 49 69 175371-064 / -040, E-Mail: [presse.derpарт@gce-agency.com](mailto:presse.derpарт@gce-agency.com)

Internet: [www.gce-agency.com](http://www.gce-agency.com)



Beratungsleistung in den Reisebüros sicherzustellen. So gibt es Lernblöcke, die speziell für Berufseinsteiger, aber auch für erfahrenere Expedienten und für Experten mit sehr langer Berufserfahrung entwickelt wurden. Ein spezielles Aufsteiger-Seminar richtet sich an angehende Büroleiter, die einmal die Nachfolge im Reisebüro anstreben.

### **DER BUSINESS Travel: Größere Kunden gewinnen**

Erfreuliche Zahlen hat auch DER BUSINESS Travel (DER BT) zu vermelden: „Wir können deutlich größere Kunden als früher generieren“, berichtet Katja Vortmann, Vice President DER Business Travel (DER BT). So gehören neben dem weltweiten Medizintechnikkonzern ERBE auch das Unternehmen Banijay, eine der weltweit größten Produktions- und Vertriebsgruppen für Fernseh- und digitale Inhalte zum Kreis der aktuellen DER BT Kunden. Das sei vor allem auf die Umstrukturierung des Geschäftsreisebereichs zurückzuführen, aber auch auf den Einsatz von OBE (Online Booking Engine) und den kompetenten OBE-Support durch die DER BT Experten. Dadurch laufen Buchungen leicht und unkompliziert vonstatten.

Insgesamt setzt DERPART künftig weiter auf Digitalisierung und Innovation. So ist seit Juli das von DERPART entwickelte Steuerungstool DORS (DERPART Operating Reporting System) im Business Travel im Einsatz. „Über das einzigartige Dashboard zur Darstellung von Flugumsätzen und Incentive-Zielerreichungen machen wir es unseren Business Travel Büros noch einfacher, gemeinsame Ziele zu erreichen. Bereits im ersten Quartal 2025 wollen wir in die Pilotierung starten, um auch Touristikumsätze vortagesaktuell darstellen zu können und mit hinterlegten Provisionsmodellen vollautomatische Steuerungsempfehlungen zu geben“, so Osswald. In den DER BUSINESS Travel Reisebüros kommt zudem der RoboDER zum Einsatz. Das Tool automatisiert wiederkehrende Aufgaben wie Reiseplanerstellung, minimiert Fehler und führt zu einer schnelleren und effizienteren Arbeitsweise. RoboDER ermöglicht auch individuelle Anpassungen wie z.B. personalisierte Reisepläne mit Branding-Option sowie eine volle

**Kontakt:**

Global Communication Experts GmbH, Ulrike Hahn / Carla Marconi, Hanauer Landstraße 184, 60314 Frankfurt a.M.

Tel.: + 49 69 175371-064 / -040, E-Mail: [presse.derp@gce-agency.com](mailto:presse.derp@gce-agency.com)

Internet: [www.gce-agency.com](http://www.gce-agency.com)



Kostenkontrolle. Ebenso gewährleistet ein Tarifoptimierer die gezielte Einstellung und Überprüfung von Firmenraten.

### **Über DERPART:**

Mit insgesamt rund 290 Büros sowohl in der Touristik als auch im Firmendienst zählt DERPART zu den führenden Franchise-Systemen in Deutschland. DERPART Büros zeichnen sich durch ihre qualitativ hochwertige und unabhängige Beratung aus, die durch permanente Schulungs- und Weiterbildungsangebote kontinuierlich ausgebaut wird.

Unter der gemeinsamen Marke DER BUSINESS Travel (DER BT) haben sich bundesweit rund 70 Reisebüros von DERPART und DERTOUR Reisebüro erfolgreich auf Geschäftsreisen spezialisiert. DER BUSINESS Travel unterstützt Unternehmen bei der Planung, Organisation und Durchführung von Geschäftsreisen und bietet innovative Service-Leistungen im Firmenkunden-Segment. DER BUSINESS Travel ist Mitglied der internationalen Reisemanagementorganisation GlobalStar, die weltweit mit mehr als 2.500 Büros tätig ist.

DERPART ist Teil der DERTOUR Group, der Touristiksparte der REWE Group, welche die Hälfte der Gesellschaftsanteile hält. Die anderen 50 Prozent gehören den mittelständischen DERPARTnern. Das Unternehmen steht damit in der Tradition der genossenschaftlichen Handelsgruppe.

Weitere Informationen unter: [www.DERPART.COM](http://www.DERPART.COM) und [www.derbusiness.com](http://www.derbusiness.com)

#### **Kontakt:**

Global Communication Experts GmbH, Ulrike Hahn / Carla Marconi, Hanauer Landstraße 184, 60314 Frankfurt a.M.

Tel.: + 49 69 175371-064 / -040, E-Mail: [presse.derpert@gce-agency.com](mailto:presse.derpert@gce-agency.com)

Internet: [www.gce-agency.com](http://www.gce-agency.com)