



# BEST-REISEN

Der starke Verbund unabhängiger Reisebüros | seit 1990

PRESSEMITTEILUNG

## **Auf Erfolgskurs mit „B4C - Best for Customer“: BEST-REISEN und die vier Partnerveranstalter blicken auf überdurchschnittlich gute Geschäftsentwicklung**

**Filderstadt, 7. Juni 2022.** Die Reisebüro-Kooperation BEST-REISEN zieht gemeinsam mit den Reiseveranstalterpartnern Schauinsland-Reisen, Olimar, Bentour und Chamäleon eine erste Bilanz der Zusammenarbeit im neuen Sortiment-Label „B4C- BEST for Customer“: „Alle vier B4C-Partner stehen in unserem Sortiment mit ihrer Entwicklung an der Spitze und melden regelmäßig eine überdurchschnittliche Performance der BEST-REISEN-Reisebüros“, sagt Cornelius Meyer, Vorstand Marketing und Vertrieb bei BEST-REISEN. Das Erfolgsrezept sei die intensive Kooperation zwischen Reisebüros und Reiseveranstaltern auf Augenhöhe.

„Der Kunde hat sich bewusst für einen Ansprechpartner im Reisebüro entschieden, also müssen bei diesem auch sämtliche Informationen zusammenlaufen. Alles andere entspricht nicht dem Kundenwunsch. Und B4C – „BEST for Customer“ steht genau für dieses Prinzip, das heißt, es gibt keine atmosphärischen Störungen in der Zusammenarbeit zwischen Anbieter und Vermittler und der Kunde durchläuft eine intakte Customer Journey: Keine Kundenansprache am Reisebüro vorbei, keine eigenmächtige Kundendatenverwendung durch den Veranstalter, keine tendenziösen Preisvorteile, keine versteckten Provisionskürzungen sowie Respekt gegenüber den Kunden und Wertschätzung gegenüber den Vermittlern. Die Rückbesinnung auf die zeitlosen Basiswerte unserer Branche – genau das führt zu überdurchschnittlichen Umsatzerfolgen“, kommentiert Meyer weiter.

Die Zusammenarbeit basiert auf einem 26 Punkte umfassenden Positionspapier und garantiert den Reisebüros eine zweistellige Provision ab der ersten Buchung. Es enthält klare Regelungen mit Blick auf Kundendaten, Provisionen, Informationspflichten und Reiseunterlagen, Produktwerbung sowie der Preisgestaltung. „Es ist in unserer Branche einmalig, dass wir als Vertriebsorganisation gemeinsam mit Veranstaltern die Rahmenbedingungen für unsere Zusammenarbeit erarbeitet haben. Und diese wollen wir gemeinsam immer weiter verbessern. Die Umsatzentwicklungen zeigen ja, wie wertvoll Solidarität und Kollegialität auch in der heutigen Zeit sind.“

Ein durchweg positives Fazit ziehen denn auch die teilnehmenden Reiseveranstalter. „B4C schafft eine Plattform, die auf Vertrauen und Verständnis zwischen Reisebüros und Veranstaltern aufgebaut ist. Das ist ein Gewinn für die ganze Branche und hoffentlich auch ein Vorbild für andere“, sagt Detlef Schroer, Vertriebsleiter bei Schauinsland-Reisen. „Der partnerschaftliche Austausch zwischen den BEST-REISEN-Reisebüros und der BEST-

REISEN-Zentrale mit uns Veranstaltern ist ein Gewinn für beide Seiten und findet seinen Niederschlag in einer über dem Schnitt liegenden Umsatzentwicklung.“

Wichtiger Grundpfeiler der Zusammenarbeit, die sich die Kundenansprache aus einer Hand auf die Fahnen geschrieben hat, ist das wertschätzende Miteinander. „Seit den ersten Treffen befand sich die Gesprächskultur immer auf Augenhöhe, war sehr konstruktiv, offen, ehrlich und echt partnerschaftlich“, betont Olimar-Geschäftsführer Markus Zahn. Auch er freut sich über weit über dem Marktschnitt liegende Buchungszahlen bei den BEST-REISEN-Agenturen - und sieht gleichzeitig weiteres Potenzial der Partnerschaft. „Wir sind davon überzeugt, dass die Fokussierung auf Spezialistenprodukte am Counter noch nicht erschöpft ist und künftig beiden Seiten noch weiteren Gewinn bringen wird.“

„Dass zufriedene Kunden zum Magnet für weitere Kunden werden, zeigen uns die aktuellen Zahlen“, sagt Bentour-Geschäftsführer Deniz Ugur. „Aber B4C ist ein Modell, das weit über die Grenzen der reinen Betriebswirtschaft bewertet werden muss. Kaufentscheidungen werden schon heute und noch mehr in der Zukunft längst nicht alleine wegen des Produkts getroffen. Es wird immer entscheidender, von wem das Produkt stammt – und welche Geisteshaltung damit unterstützt wird.“ Die strategische Zusammenarbeit im Modell B4C und die gemeinsamen Absprachen zwischen Produzenten und Vertrieb seien der Garant für höhere Effizienz. „Die gewonnene Zeit stecken wir in Überlegungen, wie wir gemeinsam unsere Kunden besser erreichen, bessere Leistungen für sie erbringen und sie somit glücklicher und zufriedener machen.“

Chamäleon als jüngster Neuzugang setzt ebenfalls große Hoffnung in die Partnerschaft. „Wir sind stolz und freuen uns sehr B4C-Partner zu sein. Best for Customer und Best für die Reisebüros, das wollen wir täglich beweisen. Chamäleon steht für Fairness, Verlässlichkeit und Transparenz, Werte die in besonderer Weise bei unserer Zusammenarbeit mit BEST-REISEN gelebt werden. Die Entscheidung als B4C-Partner noch näher zusammenzurücken, ist für alle eine große Chance zur nachhaltigen Umsatzsteigerung. Die Entwicklung sowie die aktuellen Buchungszahlen der BEST-REISEN-Büros sind der beste Beweis dafür, wie wichtig Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist“, betont Chamäleon-Gründer Ingo Lies.

**Über BEST-REISEN:** BEST-REISEN ist eine Vertriebskooperation mit Sitz in Filderstadt bei Stuttgart, die ausschließlich Reisebüros gehört. Sie vereint vor allem leistungsstarke, inhabergeführte Reisebüros, die sich durch eine ausgeprägte Dienstleistungsqualität sowie einen besonders qualifizierten Beratungsservice auszeichnen. BEST-REISEN hat eine Doppelspitze: Vorstand Finanzen & IT ist Frank Winkler, Vorstand für Marketing & Vertrieb ist Cornelius Meyer. Aufsichtsratsvorsitzende ist Antje Landwehr. Die Kooperation zählt 634 Mitglieder.