



PRESSEINFORMATION

Leichte Umsatzsteigerung und 28 neue Reisebüros – DERPART mit erfolgreichem Geschäftsjahr 2019

Frankfurt am Main, 22. Juni 2020 – Das Geschäftsjahr 2019 verlief für [DERPART](#) erneut erfolgreich. So verzeichnete die DERPART Reisevertrieb GmbH im vergangenen Jahr einen leichten Anstieg des Gesamtumsatzes mit ihren eigenen Reisebüroniederlassungen um 1,7 Prozent. Sowohl die Touristik als auch der Geschäftsbereich DERPART Travel Service ([DTS](#)) erfuhren dabei eine leichte Steigerung. Zudem konnten 2019 insgesamt 28 neue Büros akquiriert werden, davon 20 neue DERPART Franchisebüros und acht Zukäufe von eigenen Reisebüros. Dies geht aus dem Geschäftsbericht 2019 hervor, der während der jährlichen Mitgliederversammlung vorgestellt wurde. Auf Grund der Corona-Pandemie fand die Versammlung erstmals online statt, wobei die aktuelle Situation auch auf der Agenda stand.

Gewinnausschüttung

Trotz der aktuellen COVID-19-Krise, die derzeit die Welt und insbesondere auch die Tourismusbranche in Atem hält, wird bei DERPART eine Kapitalrendite in Höhe von 7 Prozent des aktuellen Anteilswertes für das abgelaufene Geschäftsjahr ausgeschüttet. Und dies, obwohl noch ein ansehnlicher Betrag den Gewinnrücklagen zugeführt wird, um vorausschauend Reserven für künftige Jahre vorzuhalten, wie DERPART Geschäftsführer Aquilin Schömig betont. „Durch die Strategie 2023, mit deren Umsetzung wir 2019 angefangen haben und die derzeit auf die aktuelle Situation angepasst wird, sind wir für die Zukunft gut aufgestellt“, führt er weiter aus. Schließlich sei das Ziel dieser Strategie, sich disruptions- und zukunftsicher zu positionieren.

Kontakt:

Global Communication Experts GmbH, Ulrike Hahn und Carla Marconi, Hanauer Landstraße 184, 60314 Frankfurt am Main, Tel.: + 49 69 175371-064 / -024, E-Mail: presse.derpart@gce-agency.com

Internet: www.gce-agency.com



Rückblick 2019

DERPART

Erste Erfolge der Strategie 2023 stellten sich auch bereits 2019 ein. Denn trotz Thomas Cook Insolvenz präsentierte DERPART solide Zahlen und die Geschäftsführung zeigt sich mit dem Verlauf des Jahres 2019 zufrieden. „Wir konnten im vergangenen Jahr neue Partner dazu gewinnen und wichtige Maßnahmen sowohl für die Entwicklung der Gesellschaft als auch für den Geschäftsbereich DTS umsetzen“, so Aquilin Schömig. Ein Schwerpunkt der Aktivitäten sei der Multikanal-Ansatz, den das Unternehmen stetig weiterverfolge. Dabei liegt der Fokus auf der DERPART Buchungsplattform sowie auf dem Social Media Bereich. So wurde die Buchungsplattform so optimiert, dass die Reisebüromitarbeiter hier nun noch mehr hilfreiche Systemverknüpfungen gebündelt an einer zentralen Stelle finden. Auch ein Medium zur Kommunikation und zum Austausch der Partner untereinander wurde darin integriert. Im DERPART Forum können die Franchise-Partner Fragen an andere Partner und die DERPART Zentrale richten und erhalten darüber schnell und unkompliziert eine Antwort.

DTS – DERPART Travel Service

Weiter trägt auch der kontinuierliche Ausbau des Geschäftsreisebereiches, für den DERPART Geschäftsführer Andreas Neumann u.a. verantwortlich zeichnet, zum Erfolg des Unternehmens bei.

„DTS konnte sich mit all seinen Angeboten, technischen und organisatorischen Tools sowie im Bereich der Akquisition erfolgreich weiterentwickeln“, sagt Neumann. Das Jahr sei einerseits durch Themen wie Klimawandel und deren Auswirkungen auf Geschäftsreisen, andererseits durch wirtschaftliche Ungewissheit geprägt gewesen. „Dennoch konnten wir bei DTS den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr leicht steigern“, ergänzt Andreas Neumann. Und auch für kommende Jahre erwartet er sowohl durch neue Firmenkunden als auch durch neue DTS Franchisepartner eine positive Entwicklung. Unterstützt wird dieses Wachstumssegment ebenfalls durch die langjährige Partnerschaft im

Kontakt:

Global Communication Experts GmbH, Ulrike Hahn und Carla Marconi, Hanauer Landstraße 184, 60314 Frankfurt am Main, Tel.: + 49 69 175371-064 / -024, E-Mail: presse.derpart@gce-agency.com

Internet: www.gce-agency.com



internationalen Geschäftsreisevertrieb „Radius Travel“. Auch im Bereich Geschäftsreisen macht die aktuelle Corona Situation eine Einschätzung schwieriger. Gerade jetzt zählt es sich jedoch aus, dass der Einsatz der DTS Automationstools und damit die Prozess- und Kostenoptimierung weiter vorangetrieben wurden.

Aktuelle Situation und Ausblick 2020

Im Geschäftsjahr 2020 wird DERPART seine Strategie 2023 weiterverfolgen. „Wir stehen in diesem Jahr vor besonderen Herausforderungen und wissen nicht, wie sich die aktuelle Situation weiter entwickeln wird und was uns noch genau erwartet“, erläutern die DERPART Geschäftsführer. Umso wichtiger sei es, dass man bereits im Vorjahr mit der Umsetzung der Strategie 2023 begonnen habe. So soll unter anderem der Omnichannel-Ansatz forciert werden mit dem Ziel, den Kunden dort abzuholen, wo er es erwartet und die Kundenbetreuung ganzheitlich sicherzustellen – egal ob persönlich, telefonisch, im Internet, über Soziale Medien, im Chat oder eben mit einer Kombination aus allen. Ferner werden strategische Themen wie die Verbesserung der Einnahmenstruktur und Steuerungsfähigkeit weiterverfolgt. Dies gilt sowohl für die DERPART eigenen Filialen als auch für alle angeschlossenen Franchisepartner.

Auch bei DTS spielt die technische Weiterentwicklung wie neue Online- oder App-Funktionalitäten eine entscheidende Rolle. Alle von DTS angebotenen Online-Lösungen werden fortwährend ausgebaut und aktualisiert, um bei neuen Direktschnittstellen ebenfalls auf Full Content zugreifen zu können. Klare und übersichtliche Designs, Anpassung der Darstellung an Endgeräte wie PCs, Tablets und Smartphones, sowie noch professionellere Suchfunktionen sollen es dem User immer einfacher machen, selbstständig Buchungen vorzunehmen. Dabei werden sie durch die DTS Profis in den angeschlossenen Partnerbüros unterstützt.

Ein weiteres Marktsegment mit Potenzial sieht die DERPART Geschäftsführung zudem in der Verknüpfung von geschäftlichen und privaten Reiseaktivitäten („Bleisure Travel“), dafür sei man optimal positioniert. So wird der kontinuierliche

Kontakt:

Global Communication Experts GmbH, Ulrike Hahn und Carla Marconi, Hanauer Landstraße 184, 60314 Frankfurt am Main, Tel.: + 49 69 175371-064 / -024, E-Mail: presse.derpart@gce-agency.com

Internet: www.gce-agency.com



Ausbau des Geschäftsreisebereiches auch künftig ein wesentlicher Erfolgsfaktor für DERPART bleiben.

Langfristiges Ziel der Strategie 2023 ist es jedoch, auch in drei Jahren einen der Spitzenplätze unter den Qualitäts-Anbietern im Vertrieb einzunehmen.

Weitere Informationen unter: www.DERPART.COM, www.DTS24.de und www.derpart-partner.com

Über DERPART:

Mit mehr als 450 Reisebüros und Firmendiensten ist DERPART eine der erfolgreichsten Reisevertriebsorganisationen und zählt zu den 500 größten Unternehmen in Deutschland. Die DERPART Reisebüros zeichnen sich durch ihre qualitativ hochwertige und unabhängige Beratung aus, die durch permanente Schulungs- und Weiterbildungsangebote kontinuierlich ausgebaut wird.

Im Geschäftsreisemarkt haben sich die mehr als 70 DERPART TRAVEL SERVICE (DTS) Agenturen erfolgreich spezialisiert. Hierbei ist DERPART über den internationalen Geschäftsreiseverbund RADIUS TRAVEL auch weltweit tätig. Im Eventbereich veranstaltet DERPART INCENTIVES & MORE Tagungen, Kongresse und Erlebnisreisen.

DERPART ist Teil der DER Touristik, 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.

Kontakt:

Global Communication Experts GmbH, Ulrike Hahn und Carla Marconi, Hanauer Landstraße 184, 60314 Frankfurt
am Main, Tel.: + 49 69 175371-064 / -024, E-Mail: presse.derpart@gce-agency.com
Internet: www.gce-agency.com