

PRESSEINFORMATION

Aktuelle Buchungen von Geschäftsreisen auf dem Stand von 2019: DERPART MfG Reisen erfolgreich



Fred Buchberger, Geschäftsführer DERPART MfG Reisen © DERPART

Frankfurt, 27. Dezember 2022 – Die Reiselust ist derzeit groß, auch in den Unternehmen. Bereits 2021 waren laut VDR-Studie rund 67 Prozent mehr Geschäftsreisende unterwegs als im Vorjahr. Und die Aussichten für 2022 sehen ebenfalls gut aus, wenn nicht sogar sehr gut wie etwa bei DERPARTner MfG Reisen. Denn das DERPART Reisebüro, mit Sitz in Unterhaching und Düsseldorf, hat aktuell bei den Buchungen von Geschäftsreisen bereits den Stand von 2019 erreicht und will dies im kommenden Jahr noch weiter ausbauen.



"Ich habe keine Angst vor der Zukunft, denn ich weiß: Beratung wird auch weiterhin nachgefragt und wir bieten einen sehr hochwertigen Service in diesem Bereich an", sagt Fred Buchberger, Geschäftsführer von DERPART MfG Reisen, das mehr als 90 Prozent seines Umsatzes mit Geschäftsreisen generiert. 1999 hat der gelernte Reisebürokaufmann mit drei Mitarbeitern seine Firma gestartet, derzeit zählt MfG Reisen rund 60 Mitarbeiter und gehört zu den umsatzstärksten Privatunternehmen auf dem deutschen Reisemarkt. Immer an seiner Seite: DERPART. "Der großzügige Freiraum, sich selbst zu entwickeln und gleichzeitig ein Konzern hinter sich zu haben, das war mir bei DERPART von Anfang an sympathisch", erklärt Buchberger, der bei DER Touristik seine ersten Schritte in der Reisebranche gemacht hatte und daher dem Unternehmen bereits seit Beginn seiner beruflichen Laufbahn verbunden ist.

Eine Kombination, die sich bis heute bewährt habe, sei beispielsweise das Vernetzte Arbeiten. "Wir haben bereits vor etwa zwölf Jahren mit dem Arbeiten im Homeoffice angefangen, unsere Mitarbeiter sind überall in Deutschland zu finden", so der MfG Reisen Geschäftsführer. Die DERPART Zentrale hatte dies über VPN ermöglicht. Zudem profitiere er von den digitalen Anwedungen und Innovationen der Reisevertriebsorganisation. Gerade bei Buchungen von Geschäftsreisen spiele die automatisierte Beratung durch die richtige Technologie eine große Rolle. Wertvoll sei auch die persönliche Unterstützung durch die Zentrale. Hier könne er aber auch eigene Ideen einbringen und stoße immer auf ein offenes Ohr. "Wichtig ist mir zudem auch die Zusammenarbeit mit der Muttergesellschaft, der DER Touristik, denn gemeinsam sind wir viel stärker. Die Marken-Umstellung von DERPART TRAVEL SERVICE auf DER BUSINESS TRAVEL im kommenden Jahr unterstütze ich daher sehr." Schließlich brauche ein Unternehmer in unserer Branche eine starke Einkaufs- und Vertriebsgesellschaft, die innovativ sei, ein gutes Image habe und ein starkes Miteinander pflege. "Das ist es, was mich motiviert beim DER Touristik-Konzern zu sein und auch weiterhin zu bleiben. Hinzu kommt die positive Aufbruchsstimmung, die mit dem Geschäftsführerwechsel und der neuen Teambildung bei DERPART einhergeht und in allen Bereichen zu spüren ist.", betont Fred Buchberger abschließend.



Über DERPART:

Mit mehr als 400 Reisebüros und Firmendiensten ist DERPART eine der erfolgreichsten Reisevertriebsorganisationen und zählt zu den führenden touristischen Franchise-Systemen 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 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 und www.DTS24.de

Internet: www.gce-agency.com