

# VIP-Treff auf bayerische Art

Am letzten Januar-Wochenende trafen sich 460 Bustouristiker zum **12. VPR-VIP-Treff**. Der Workshop in München überzeugte mit neuen Angeboten und gelungenen Inhalten.

Um es vorweg zu nehmen: Der 12. VPR-VIP-Treff in der bayerischen Landeshauptstadt war einmal mehr ein voller Erfolg – genau wie vor neun Jahren, als München schon einmal der Austragungsort des VIP-Treffs – damals übrigens der dritte – gewesen war. Schon der Vergleich der Besucherzahlen der Jahre 1998 und 2007 zeigt, welche enorm große Anziehungskraft der Paketer-Workshop im Laufe der letzten zehn Jahre gewonnen hat: Waren auf dem 3. VIP-Treff 1998 in München noch 113 Busunternehmen vertreten, so sind daraus in diesem Jahr 183 geworden. Auch die Zahl der Leistungsanbieter ist eindrucksvoll gewachsen: Aus den 21 Ausstellern von 1998 sind

mittlerweile sage und schreibe 66 – darunter 32 Paketer – geworden.

Und ginge es nach manch einem Leistungsträger wären es in München sogar noch mehr gewesen. Doch der Verband der Paketreiseveranstalter (VPR) hat die Zahl der Aussteller inzwischen begrenzt. „Offiziell haben wir die Zahl der Anbieter auf 60 limitiert, aber wir konnten aufgrund der gut geschnittenen Hotelräumlichkeiten dann doch noch 66 unterbringen“, erläutert Uwe Schneider, Präsident des VPR. Hintergrund: Der VPR hat 101 Mitgliedsbetriebe, aber nicht jedes Mitglied darf automatisch am VPR-VIP-Treff ausstellen. Während einige VPR-Mitglieder nur in gewissen Abständen aus-

stellen, klopfen andere Firmen jedes Jahr an die Türe. Daher gibt es eine Art Warteliste!

Während der diesjährigen Veranstaltung war so gut wie keine Kritik zu hören. Die Themen der Seminare am Freitag (Lenk- und Ruhezeiten sowie Direktmarketing) trafen den Puls der Zeit; und die Get-together-Party am ersten Abend im Hotel ermöglichte den unkomplizierten Austausch zwischen den Bustouristikern. Auch die folgenden zwei Tage verliefen ziemlich perfekt: Das Bell-System, das die Einkäufer zum Wechsel der Ausstellerstände ermahnt, hat sich ebenso bewährt, wie der „offene“ Workshop am Sonntagvormittag. „Dieses Mal haben sich alle Gäste sehr gut an das Bell-System und an die Terminvereinbarung per Zettelblock gehalten“, lobt VPR-Geschäftsführer Hakan Enüstün. „Der VIP-Treff ist die effektivste Veranstaltung, die es in der Bustouristik gibt“, resümiert Uwe Schneider.

Höhepunkt des Rahmenprogramms war zweifelsohne der Bayerische Abend auf dem Nockherberg. Viele Bajuwaren und auch manche Nordlichter hatten ihr Trachtenkostüm angelegt

## Auf unserer Website

Weitere Fotos vom VPR-VIP-Treff finden Sie im Internet unter [www.busplaner.de](http://www.busplaner.de)

oder sich eigens eine Lederhose mit Trachtenhemd ausgeliehen. Allenfalls die kabarettistische Einlage kam nicht so gut an (wohl vor allem wegen der schlechten Akustik). Das touristische Programm (Stadtrundfahrt mit Besichtigung des Nymphenburger Schlosses und optionaler Ausflug zur Bavaria Filmstadt nach Geiselgasteig) war dagegen sehr gefragt.

## Gelungene Mischung

Neben dem Ausflug zum Nockherberg, wo alljährlich die bayerische Starkbierzeit eingeleitet wird, war das Mittagessen im Königlichen Hirschgarten ein weiteres Schmankerl. Die historische Münchner Gastwirtschaft mit dem größten Original-Biergarten Europas (Es gibt 8.000 Sitzplätze im Freien!) eignet sich auch hervorragend für Busgruppen.

Bei einer so gelungenen Mischung aus Workshop, Seminaren und Sightseeing überrascht es nicht, dass immer mehr

## Stimmen: Wie zwei Erstaussteller den VPR-VIP-Treff beurteilen



### „Trüffelste und Thermalreisen voll im Trend.“

**Lorenzo Risatti** (oben), Geschäftsführer von Michelangelo International Travel, und **Franz Gerstmayr** (unten), Deutschland-Repräsentant von Michelangelo International Travel, Riva del Garda:

„Wir sind bereits seit vier Jahren Mitglied im VPR, aber 2007 zum ersten Mal als Aussteller

auf dem VIP-Treff dabei und ganz zufrieden. Unsere Erwartungen wurden jedenfalls erfüllt. Vor allem Busreiseunternehmer aus Nord- und Mitteldeutschland fragten nach unserem neuen FlyBusFly-Katalog und wollten noch mehr Einzelheiten dazu wissen. Andere Busunternehmen suchten auf dem VIP-Treff gezielt nach neuen Ideen. Gefragt bei uns am Stand waren zum Beispiel Parma und das Aosta-Tal, Reisen zu Trüffelsteinen und -messen sowie Pakete, die Thermal- und Wellnessreisen mit kulturellen In-

halten verbinden. Aufgefallen ist uns auch: Die Buchungszeiträume der Bustouristiker gehen immer weiter auseinander! Die einen planen immer früher, die anderen immer später. Für uns als Paketer hat die Saison 2008 aber schon längst angefangen.

Dieses Jahr, spätestens aber 2008, planen wir, einen zweiten Firmensitz in Deutschland zu errichten. Dazu möchten Außendienstmitarbeiter einstellen!“



### „Montenegro und Serbien sehr gefragt.“

**Ulrich Gerstmeier**, Geschäftsführer von Appina Travel, Gauting bei München: „Durch einen glücklichen Umstand haben wir ganz kurzfristig – erst fünf Tage vor der Veranstaltung – eine Zusage für einen Stand auf dem VIP-Treff ergattert. Und das, obwohl wir erst seit 1. Januar 2007 Verbandsmitglied sind. Wegen der Kurzfristigkeit war Appina Travel nicht im Ausstellerkatalog verzeichnet.

Dennoch waren wir mit dem Besucheraufkommen in München sehr zufrieden! Die Busreiseveranstalter fragten uns nach ‚etwas anderen‘ Reisen, also zum Beispiel nach Kaffeehaustouren durch Wien. Gut angekommen ist auch der Baustein ‚Ein Tag wie ein Italiener leben‘ oder ein Reisepaket zu den Rosengärten in der Toskana. Auch Städtereisen innerhalb Deutschlands richten wir zunehmend an Themen aus: das Siemens-Technikmuseum, das Deutsche Museum oder die neue BMW-Welt bereichern jeden München-Aufenthalt. Denn generell geht es bei unseren Paketen immer darum, das Wesen einer Stadt zu entdecken! 70 Prozent unserer Reisen sind bereits an Themen aufgehängt.

Überraschend gut hat sich übrigens eine Busreise nach Montenegro und Serbien verkauft. Wir registrierten für dieses Paket immerhin 30 Optionen. Das hohe Interesse liegt sicher daran, dass diese Länder noch nicht für Individualreisen, etwa mit dem Auto, geeignet sind.“

sb

sb

Unternehmen Mitglied im VPR werden wollen. Derzeit hat der Paketer-Verband 101 Mitglieder; dem Vorstand liegen zwei neue Aufnahmeanträge vor. Und das, obwohl der VPR – anders als in der Vergangenheit – 2007 seine Marketing-Aktionen zur Mitgliedererwerb eingestellt hat. „Der VIP-Treff hat mit rund 500 Teilnehmern seine Kapazitätsgrenze erreicht. Daher betreiben wir kein aktives Marketing mehr“, erläutert VPR-Präsident Schneider. Auch auf die Einhaltung der Aufnahmekriterien werde streng geachtet. „Unternehmen, die Mitglied werden wollen, müssen mindestens 50 Prozent ihres Umsatzes im klassischen B-to-B-Geschäft machen“, betont Schneider. Paketreiseveranstalter, die bereits Mitglied im VPR sind, brauchen sich aber nicht zu fürchten: Ihnen wird die 50-Prozent-Quote nicht (mehr) abverlangt. „Unternehmen, die schon Mitglied sind, genießen eine Art Bestandsschutz“, sagt VPR-Geschäftsführer Enüstün. Hintergrund: In der Branche ist es ein offenes Geheimnis, dass etliche Paketanbieter ihre Produkte nicht mehr ausschließlich an Busreiseveranstalter verkaufen, sondern auch an den Endkunden, beispielsweise an Individualreisende.

### Kein einheitlicher Trend

Wer die Aussteller in München nach Trends und Tendenzen befragte, musste feststellen, dass die Aussagen der Firmen sehr uneinheitlich sind. Bei



**Vorstand und Geschäftsführung** des VPR freuten sich über den gelungenen VIP-Treff und stellten sich auf dem Münchner Nockherberg zum Erinnerungsfoto auf.

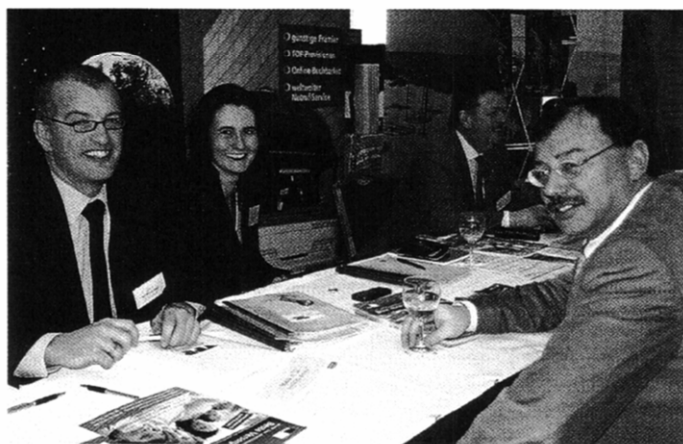
Grimm Touristik Wetzlar (GTW) zum Beispiel wurde auf dem VIP-Treff immer noch nach Produkten für Herbst und Sommer 2007 gefragt. „Viele Vereine und Verbände führen Mitte Januar ihre Jahreshauptversammlung durch und sprechen dann mit ihren Busunternehmen über das nächste Reiseziel“, erklärt GTW-Chef Uwe Schneider. „Aus diesem Grund ist der Januar bei uns inzwischen der zweitstärkste Buchungsmonat nach dem November.“ Andere Paketer stellen beim VIP-Treff eine große Nachfrage nach Programmen für Weihnachten und Silvester 2007 fest. „Da wir traditionell sehr stark im Gruppenfluggeschäft sind, hatten wir natürlich sehr viel Anfragen für den Jahreswechsel 2007/08“, bekennt Hakan Enüstün, Geschäftsführer von H&H TUR. Immerhin stünden nach den Worten von Monika Reitsam-Rieger, Unternehmenssprecherin der Elvia Reiseversicherung,

wenigstens zwei Dinge fest: Wie bei Individualreisen sinke auch im Busgruppengeschäft die durchschnittliche Reisedauer, und es werde ebenfalls immer kurzfristiger gebucht.

Um künftig Trends und Tendenzen besser fassen zu können, hat der VPR jetzt ein „Trendometer“ eingerichtet. Dazu werden alle Paketer im VPR zwei Mal pro Jahr mit Hilfe eines vier-

seitigen Fragebogens interviewt. Die Ergebnisse der ersten Befragung will der VPR schon auf seiner nächsten Jahreshauptversammlung vorstellen, die für 27. bis 30. April in Nizza geplant ist. Dort wird sicher auch über eine anstehende Personalie debattiert: „Mittelfristig möchte ich die Verbandsgeschäftsführung angeben“, sagt Hakan Enüstün. „Zurzeit gibt es aber noch keine Lösung und das Thema steht auch noch nicht 2007 an!“

Monika Reitsam-Rieger, die im Verband die Öffentlichkeitsarbeit verantwortet, bereitet unterdessen schon die Geburtstagsfeier des Verbandes vor: Während des RDA-Workshops im August soll im Rahmen einer großen VIP-Party des 25. Jubiläums des VPR gefeiert werden: „Wir rechnen mit 1.000 Gästen.“ Übrigens: Der 13. VIP-Treff soll vom 2. bis 4. Februar 2008 im Bonner Maritim-Hotel stattfinden. Statt Lederhose und Gamsbart sind dann wohl Pappnase und Luftschlange gefragt. *sb*



Am Stand von TourVers informierte Geschäftsführer Michael Wädle (links) über das Produkt Insolvenzversicherung.

## Ein Festjahr für Träume

Zum 15-jährigen Bestehen laden Micky, Donald und ihre Freunde ein zu einer Geburtstagsfeier der Superlative - feiern Sie mit!

### Ferienspecial 17.06. - 19.07.2007

im Disneyland® Resort Paris Vertragshotel L'Elysée Val d'Europe

- 1 Übernachtung inkl. Frühstück
- 2 Tage unbegrenzten Eintritt in beide Disney® Parks
- kostenloser Pendelbus zwischen Hotel und Parks

|                            |         |
|----------------------------|---------|
| bei Belegung mit 4 Erw.    | € 96,-  |
| bei Belegung mit 3 Erw.    | € 106,- |
| bei Belegung mit 2 Erw.    | € 125,- |
| bei Belegung mit 1 Erw.    | € 182,- |
| Kinderfestpreis (3-11 J.)  | € 52,-  |
| Aufpreis Fr. + Sa. p. Erw. | € 6,-   |
| Ermäßigung Anreise So.     | € 15,-  |

Unser komplettes Angebot und viele nützliche Tipps im aktuellen Katalog:

**gtw**  
**Grimm Touristik Wetzlar**  
Die Profis für Gruppentouristik

06441 - 2005 - 0  
[www.grimm-touristik.de](http://www.grimm-touristik.de)

