

A low-angle photograph of the Statue of Liberty against a clear blue sky. The statue is shown from the chest up, holding the torch aloft in her right hand. The crown with its seven spikes is prominent. The lighting is bright, highlighting the texture of the statue's surface.

**Starten Sie
in eine Zukunft
mit unbegrenzten
Möglichkeiten!**

Inhalt

	Seite
Individualität statt Uniformität	4/5
Unabhängiges Sortiment	6/7
Verschärfter Wettbewerb	8/9
Gemeinsame Synergieeffekte	10/11
Effizientes Marketing	12/13
Schlanke Organisationsstruktur	14/15
Modernste Informations-Technologie	16/17
Günstige Konditionen	18/19
Individuelle Unterstützung	20/21
Persönliche Detailinformation	22/23

**10 Gründe
über Veränderungen
nachzudenken!**

Im Interessengeflecht von Hotelketten, Auslandsagenturen, Fluggesellschaften und Veranstaltern besteht die Gefahr, dass Reisebüros als „fünftes Rad am Wagen“ vernachlässigt werden.

Viele Reisebüros wurden mittlerweile von „integrierten Konzernen“ geschluckt. Die primäre Aufgabe dieser Reisebüros ist es, den Verkauf von Konzernprodukten abzusichern.

DERPART vertritt ausschließlich die Interessen der Reisebüros - also ganz klar Ihre Position! Somit ist sichergestellt, dass Sie auch in Zukunft Partner aller namhaften Touristikunternehmen bleiben. Denn schließlich wollen Sie ja nicht nur ein einziges Produkt verkaufen!

Mit DERPART können Sie Ihren Kunden als unabhängiger „Consultant“ in allen Reisefragen ein überzeugendes Vollsortiment bieten, das von Spezialveranstaltern und regionalen Anbietern abgerundet wird. Der Vorteil für Ihre Kunden liegt im Filtern der Informationsflut und in der objektiven Beratung. Und genau darin liegt Ihre langfristige Chance!



**Wollen Sie sich
freiwillig Handschellen
anlegen lassen?**

**Wollen Sie in Zukunft nur noch Befehle empfangen?
Oder wollen Sie in einer offenen und fairen
Partnerschaft erfolgreich sein?**

Die DERPART Reisevertrieb GmbH ist eine gelungene Symbiose aus mittelständischen Reisebüros und einer starken Zentrale. Als DERPART Reisebüro sind Sie gleichzeitig auch DERPART Gesellschafter. Sie sind also Teil des Unternehmens und können die gebündelten Kräfte einer national operierenden Organisation zur Optimierung Ihrer Verkaufsaktivitäten nutzen.

Mit einer breiten Palette branchenspezifischer Leistungen bietet das DERPART-Konzept mittelständischen Reisebüros ein solides Fundament für eine erfolgreiche Zukunft. Und genügend Freiraum für Individualität. So brauchen Sie beispielsweise Ihren Firmennamen nicht aufzugeben, wenn Sie DERPART-Gesellschafter werden! Wir setzen auf unternehmerische Kreativität, nicht auf Uniformität. Drill oder Thrill - Sie haben die Wahl!



**Uniformität
oder
Individualität.**

Für kleine und mittlere Reisebüros wird es immer härter, unter den verschärften Bedingungen des Wettbewerbs zu überleben.

Fast jedes zweite Reisebüro schlägt sich als Einzelkämpfer durch – bei nur 20% Anteil aller freien Reisebüros am Touristik-Gesamtumsatz in Deutschland. Die restlichen 80% der Umsätze machen Reisebüros, die zu einer Reisebüroketten gehören, sich einem Franchise-System oder einer Kooperation angeschlossen haben.

Die dynamisch wachsende DERPART Reisevertrieb GmbH hat sich zu einer der größten Reisebürosysteme Deutschlands entwickelt. Mit mehr als 400 Reisebüros verfügt DERPART über die nötige Power, um sich auch in rauen Zeiten auf dem Reisemarkt erfolgreich durchzuboxen.



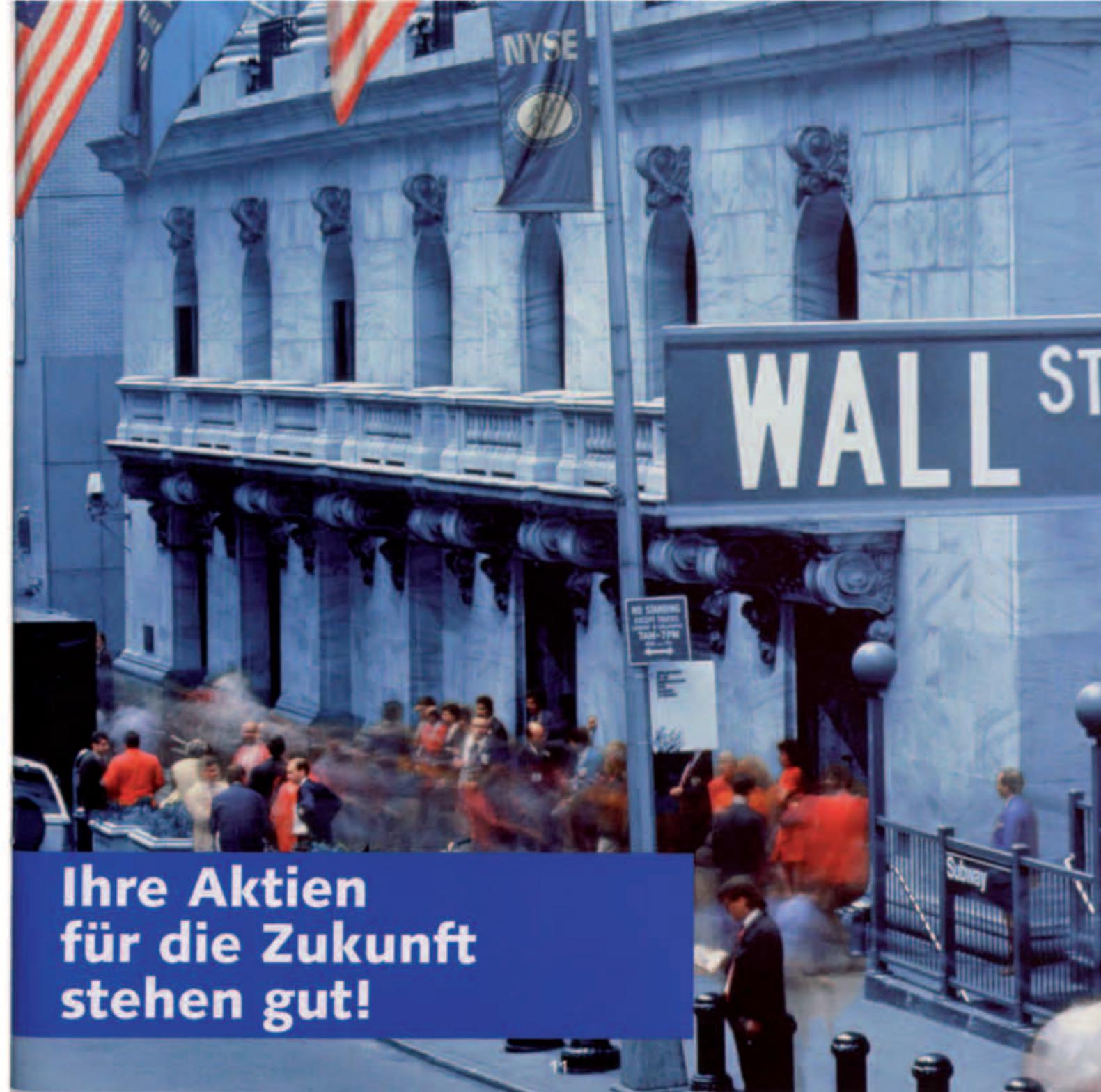
**Allein
gegen den Rest
der Welt?**

In der Touristik und im Firmengeschäft profitieren Sie bei DERPART von attraktiven Rahmenabkommen.

Durch ein Einkaufsvolumen von über 3 Milliarden DM hat sich DERPART wesentlich günstigere Konditionen gesichert – davon können auch Sie profitieren!

Im Rahmen der DERPART Verkaufssteuerung werden die Sortimente effizient und professionell zu Ihrem Vorteil gesteuert. Oberste Priorität haben dabei Leistungsträger, die neben der Erfüllung von Qualitätskriterien auch lukrative und partnerschaftliche Zukunftsperspektiven bieten.

Das konsequente Ausschöpfen von Gruppensynergien durch ein einheitliches Erscheinungsbild und verkaufsorientierte Marketingmaßnahmen hilft Ihnen Kosten zu sparen und verbessert Ihre Marktchancen vor Ort.



Ihre Aktien
für die Zukunft
stehen gut!

DERPART bietet im Marketing allen Partner-Reisebüros Substanz und Leistung.

Die Basis bildet das Corporate Design, das alle Werbemittel und den gesamten Auftritt gegenüber dem Kunden einheitlich gestaltet. Ihr individueller Firmenname bleibt dabei erhalten. Im Bereich der klassischen Werbung kommen Anzeigen, Beilagen, Postwurfsendungen sowie Funk- und Kinospots zum Einsatz. Im Direktmarketing werden kontinuierlich und zielgruppengerecht Produkte aus den Kernsortimenten präsentiert. Promotionpakete für die Verkaufunterstützung vor Ort und eine eigene Schaufensterdekoration runden die Palette ab. Für Handelsmarken werden neben dem eigenen Kreuzfahrten-Katalog weitere Cobranded-Produkte aufgelegt. Und „last but not least“ wird im Firmenkundengeschäft mit dem DERPART TRAVEL SERVICE und durchgängigen Akquisitionsunterlagen ein einheitlicher Auftritt sichergestellt.

A photograph of a brightly lit casino sign at night. The sign features the word 'FIREN' in large, glowing letters at the top, and 'CASINO' in even larger, glowing letters below it. The background is a dense grid of lights, and the overall atmosphere is festive and colorful.

**Marketing
ist für uns keine
Glückssache!**

Es kann Ihnen nicht egal sein, wie viele „Köpfe“ in Ihrer Zentrale bezahlt werden.

Denn schließlich ist es auch Ihr Geld, mit dem die Overhead-Kosten bezahlt werden. Deshalb müssen die Servicefunktionen mit höchster Effizienz geleistet werden, damit Ihr eingesetztes Kapital maximale Rendite bringt.

Das sind die Erfolgskriterien:

- Maximale Ausschöpfung von Gruppensynergien
- Attraktive Zusatzprovisionen
- Effizienter Technologieeinsatz
- Qualität und Umfang der Marketingaktivitäten
- Funktionierende Vertriebssteuerungssysteme
- Schulung und Weiterbildung
- Qualitätsmanagement
- Akquisitionsunterstützung



**Mit einer schlanken
Organisation bleiben
Sie in Bestform!**

Wer in Zukunft erfolgreich sein will, muß alle High-Tech-Chancen nutzen!

Alle DERPART Reisebüros sind vernetzt und können via Intranet untereinander kommunizieren. Falls „START“ mal nicht läuft, kann auf ein rechnergestütztes Notbuchungssystem zurückgegriffen werden. Bei Fragen zu DERPART steht im Intranet die DERPART Infoline zur Verfügung. Im Sinne einer optimalen Beratung für DERPART Kunden sind alle Büros mit einem Qualitäts- und Preisvergleichssystem ausgestattet.

DERPART nutzt auch konsequent alle Vorteile des Internet. Unter der Webadresse www.derpart.de hat DERPART einen eigenen Internet-Auftritt, der die Philosophie des unabhängigen Maklers von Kundeninteressen widerspiegelt. So erhält der Kunde im „virtuellen Reisebüro“ nicht nur ein Produkt, vielmehr hat er die volle Auswahl: von Pauschalreisen über Last-Minute-Buchungen und Linienflug-Tickets bis zu Mietwagenangeboten. Und das entscheidende Plus:
Er kann sofort Kapazitäten prüfen und online buchen!



**Nutzen Sie
die Technologien
des 21. Jahrhunderts!**

Vergleichen Sie ruhig mal die laufenden Gebühren* von Reisebürosystemen:

Einmalige Kosten, Aufnahmegebühren, Back-Office-Gebühren, Schulungs- oder Einrichtungskosten sind ausgenommen.

DERPART	0,29%	(bei z.B. 5,0 Mio. Umsatz p.a. = geforderter Mindestumsatz)
FIRST	0,50%	(bei z.B. 5,0 Mio. Umsatz p.a. = geforderter Mindestumsatz)
HOLIDAY EXPRESS	0,50%	(bei z.B. 2,0 Mio. Umsatz p.a. = geforderter Mindestumsatz)
HOLIDAY LAND	0,50%	(bei z.B. 2,5 Mio. Umsatz p.a. = geforderter Mindestumsatz, fixer Satz DM 7500.- und DM 5000.-. Außerdem über 10% C&N Umsatz, Malus bei Unterschreitung von C&N Vorjahresumsatz)
LUFTHANSA CITY CENTER	0,36%	(bei z.B. 5,0 Mio. Umsatz p.a. = geforderter Mindestumsatz)
REISECENTER ALLTOURS	0,30%	(bei z.B. 2,2 Mio. Umsatz p.a. = geforderter Mindestumsatz)
TUI REISECENTER	0,75%	(bei z.B. 2,5 Mio. Umsatz p.a. = geforderter Mindestumsatz. Bei TUI-Umsatz unter 2 Mio. p.a.)
UNIGLOBE TRAVEL	1,24%	(bei z.B. 5,0 Mio. Umsatz p.a. = Durchschnittsumsatz lt. aktueller Homepage, fixer Satz von DM 12000.- Marketinggebühr + 1% Franchisegebühr)

„FLUGBÖRSE“ und „5 VOR FLUG“ – keine Angaben zu Vertragskonditionen.
* Grundgebühren, Umsatzgebühren und Werbekostenbeiträge p.a.
Quelle: Touristik Report Extra Marketing & Vertrieb, Dezember '99.



**Es lebe
die Marktwirtschaft!**

Die Reisebüros stehen bei DERPART im Mittelpunkt aller Service-Aktivitäten.

Im Sinne einer erfolgreichen Verkaufssteuerung erhalten alle Gesellschafter regelmäßig Buchungsreports unter Angabe von Zielvorgaben und Provisionshochrechnungen. In der Touristik werden Sie über die zentriert durchgeführten Marketingaktivitäten hinaus individuell unterstützt. Im Bereich Geschäftsreisen stellt DERPART eine „Online booking engine“, Qualitätssicherungs-Software für Firmenkunden und umfangreiche Akquisitionsunterlagen zur Verfügung.

Selbstverständlich bieten wir Ihnen auch über den Rahmen der vertraglich geregelten Maßnahmen hinaus persönliche und individuelle Unterstützung bei der Unternehmensberatung an. Auch bei der Neukunden-Akquisition im Firmengeschäft und bei Problemen mit Leistungsträgern stehen wir auf Ihrer Seite. Ganz unbürokratisch, ohne wenn und aber!



Bei uns
sind Sie der Star!

Überzeugt?

Gerne vereinbaren wir ein persönliches Gespräch oder stehen Ihnen telefonisch Rede und Antwort. Oder Sie füllen nachfolgende Antwortkarte aus und senden Sie uns per Fax oder Post zurück. Selbstverständlich können Sie uns auch ein E-mail senden oder uns im Internet besuchen.

Fon: 069/95 88 - 45 00

Fax: 069/95 88 - 45 40

E-mail: zentrale@derpart.de

Internet: www.derpart.de



Antwortkarte:

- Bitte vereinbaren Sie mit uns einen persönlichen Termin.
- Bitte schicken Sie mir Ihre Vertragsunterlagen.

Firma:

Ansprechpartner:

Straße:

(PLZ) Ort:

Fon:

Fax:

E-mail:



**Der Countdown läuft:
Steigen Sie ein!**



Mit uns in die Zukunft!