

## TUI-Franchise richtet sich für die Zukunft aus

- **Jahrestreffen 2022 im Grecotel Olympia Oasis auf dem Westpeloponnes**
- **Neu: Franchise-Vertrag und Omnichannel-Booking**

Hannover, 27. Mai 2022. Knapp 300 Franchisepartnerinnen und –partner der Marken TUI Reise Center, First Reisebüro und Hapag Lloyd Reisebüro trafen sich zur Jahrestagung im Grecotel Olympia in Kyllini. Neben Franchise-Chefin Nadine Merzdorf waren auch TUI Deutschland Geschäftsführer Stefan Baumert und Hubert Kluske sowie Vertriebsdirektor Peter Wittmann auf den Westpeloponnes gereist.

Baumert betonte die Wichtigkeit des Franchisevertriebs für TUI: „Mit Buchungseingängen deutlich über dem Niveau des Sommers 2019 liegt TUI Franchise im Reisebürovertrieb klar an der Spitze. Wir setzen auf diesen Vertriebsweg, denn wir haben ein herausragendes Franchise-Produkt, das wir in diesem Jahr nicht nur mit einem neuen Franchise-Vertrag modernisiert haben. Kluske ergänzt: „Viele exklusive Veranstalterleistungen wie z.B. die beste TUI Provision sind fest im Franchisevertrag verankert. Das gesamte Franchise-Team und natürlich allen voran die Franchise-Partner machen unser Angebot zu dem was es ist – dem besten Franchise-System im Markt. Passend dazu haben wir – angelehnt an Olympia – unser Vertriebsmotto „Dabei sein ist alles“ gewählt. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserem Franchise-System künftig weiter wachsen werden.“

„Das TUI-Franchise-System ist bestens für die Zukunft aufgestellt“, ist Merzdorf überzeugt. Die letzten beiden Jahre wurde genutzt, um eine solide Basis für eine erfolgreiche Aufstellung zu schaffen: ob Digitalisierung, zeitgemäße IT, Prozessoptimierung, neue Wege der Vermarktung und Kundenansprache, Investition in Aus- und Weiterbildung, Nachfolgeregelungen oder Mitarbeiterrekrutierung – TUI bietet seinen Franchise-Partnern optimale Leistungen und Rahmenbedingungen für den erfolgreichen Verkauf.

„Wir entwickeln unsere Midoffice-Systeme stetig weiter, setzen neue Beratungstools ein, vermarkten erfolgreich über Newsletter, Mail und im Bereich Social Media, modernisieren Personal-Recruiting und –entwicklung und haben nicht zuletzt Omnichannel gestartet“, erläuterte Merzdorf. Themen, die auf die Zukunftsfähigkeit des Franchise-Systems einzahlen und entsprechend kontinuierlich weiterentwickelt würden.

TUI-Franchise reagiert damit auf die Veränderungen in der Arbeitswelt. Franchise-Büros sind da, wo der Kunde ist. Jeder kann sich künftig individuell im Reisebüro beraten lassen, mit vorheriger Terminvereinbarung und der Möglichkeit, das Angebot seines Reisebüros später zuhause online auf TUI.com einzubuchen. „Mit Omnichannel-Booking landet die Buchung beim Reisebüro und wird auch dort vergütet“, so Merzdorf.

Unter drei starken Marken – TUI Reise Center, First Reisebüro und Hapag Lloyd Reisebüro – bietet TUI Franchise ein umfangreiches, zukunftsfähiges Leistungsportfolio für seine modernen und innovativen Partner.

Die Abendveranstaltungen standen unter den Mottos der verschiedenen Sortimentspartnern wie RIU, Mein Schiff, Hapag Lloyd Cruises oder TUI Experiences, die gemeinsam mit vielen weiteren Marken und Partnern ihr Produkt vorstellten, Fragen beantworteten und Kontakt zu den Franchisern pflegten. Mit Galadinner und Abschlussparty, zu der außerdem 13 Direktoren verschiedener Hotels des Gastgebers Grecotel geladen waren, schloss die Tagung, ehe es für die Teilnehmer zurück nach Deutschland ging.

TUI GROUP  
Unternehmenskommunikation  
TUI GROUP Corporate & External Affairs  
Karl-Wiechert-Allee 23  
30625 Hannover  
Telefon +49(0)511 567-2101  
Fax +49(0)511 567-2111  
[www.tuigroup.com](http://www.tuigroup.com)  
[www.facebook.com/TUI.com](https://www.facebook.com/TUI.com)  
[www.twitter.com/TUI.com](https://www.twitter.com/TUI.com)  
[www.youtube.com/user/tuicom](https://www.youtube.com/user/tuicom)