

 Interview Sabine Jordan-Glaab

So punktet die neue Vtours-Chefin bei Reisebüros

von Klaus Hildebrandt

Dienstag, 02. August 2022



Sabine Jordan-Glaab folgte im April dem langjährigen CEO und Mitgründer Achim Schneider nach, der im Juli endgültig verabschiedet wurde.

Sabine Jordan-Glaab ist seit zehn Jahren bei Vtours und seit April Geschäftsführerin. Im ersten großen Interview berichtet sie über ihre Pläne, die Zusammenarbeit mit Hotelplan – und warum Vtours kein klassischer X-Veranstalter mehr ist.

fwv/TravelTalk: Im April haben Sie die Geschäftsführung von Vtours übernommen. Sie sind zwar schon zehn Jahre bei Vtours, aber nun in einer anderen Rolle. Wie läuft es?

Sabine Jordan-Glaab: Ich tauche derzeit tief in alle Abteilungen des Unternehmens ein. Das macht sehr viel Spaß. Ich möchte an den Erfolg von Achim Schneider, der mir als Ratgeber auch weiter zur Verfügung stehen wird, anknüpfen. Wir wollen wachsen. Zudem bietet die Integration in die Hotelplan Group viele Chancen, Vtours weiterzuentwickeln.

In der Gruppe gibt es nun einen von Tim Bachmann geleiteten Bereich 'Volumen-Veranstalter' mit den Marken Hotelplan, Migros Ferien und

Vtours. Was ändert sich dadurch?

Wir haben aus unserem Produktbereich in Aschaffenburg den Einkauf herausgelöst, der nun im Volumengeschäft für die gesamte Hotelplan-Gruppe einkauft und an Tim Bachmann berichtet. Dies betrifft sowohl den Hoteleinkauf als auch den Ferienflug, zudem gibt es in Zürich ein Pendant für den Einkauf der Liniencarrier. So können wir Größenvorteile nutzen. Hotelplan profitiert etwa von unserem großen Volumen und unserer Agentur in der Türkei, wir vom Zypern-Produkt von Hotelplan.

Auch andere Veranstalter produzieren den Großteil der Angebote für Deutschland, Österreich und die Schweiz zentral. Es gibt aber schon Unterschiede: Der Schweizer Markt ist höherwertiger, Fernreisen spielen eine größere Rolle. Wie stellen Sie sicher, dass Vtours den deutschen Geschmack trifft?

Die Produktsteuerung, also die Frage, welche Produkte Vtours braucht und wie wir sie vermarkten, liegt weiter bei uns und in meinem Aufgabenbereich. Auch wenn wir Hotels zentral einkaufen, kann es sein, dass bestimmte Angebote eher in der Schweiz und andere eher in Deutschland platziert werden.

Vtours ist als 'virtueller' Veranstalter gestartet und bediente sich in der Anfangsphase aus Bettenbanken und dem Flug-Pool von Traveltainment. Wie kaufen Sie jetzt ein?

Rund 90 Prozent unseres Angebots kaufen wir heute selbst ein, unser zentraler Einkauf umfasst 14 Leute. Wir haben mit einigen Hotels Direktverträge, den größten Teil beziehen wir aber über unsere Zielgebietsagenturen wie zum Beispiel MTS, Novanta in der Türkei oder Avra in Griechenland. Wir schauen uns jedes Hotel genau an und sichern uns auch über Vorauszahlungen gute Konditionen und Verfügbarkeiten.

Mit den wichtigen Fluggesellschaften wie Condor oder Sun Express haben wir ebenfalls Abkommen über bestimmte Volumina und teilweise sogar fixe Kontingente. So gesehen vereint Vtours die Vorteile eines klassischen Veranstalters mit ausgewähltem Produktmix mit den technischen Stärken eines dynamischen Veranstalters. Daneben haben wir die Schwestergesellschaft Vtours International mit Sitz in der Schweiz, die auch mit Billigfliegern wie Ryanair paketiert und ein schlankes Produkt und andere Stornobedingungen bietet.

Mehr dazu



Mit Vtours International

Vtours setzt gemeinsames Provisionsmodell fort

(/touristik/veranstalter/mit-vtours-international-vtours-setzt-gemeinsames-provisionsmodell-fort-227680)

Dann ist das 'V' im Namen von Vtours also gar nicht mehr aktuell? In der ursprünglichen Bedeutung 'virtuell' nicht mehr, danach sprach man ja auch von X-Veranstaltern. Ich möchte raus aus diesem Sandkasten, denn X-Veranstalter haben bei Reisebüros immer noch nicht den allerbesten Ruf. Wir bieten Optionsbuchungen und sehr kundenfreundliche Bedingungen. Die Anzahlung bei einer Pauschalreise beträgt nur 50 Euro pro Person. Bei einer Stornierung bis 15 Tage vor Abreise behalten wir nur diesen Betrag ein. Das sind auch Argumente für Reisebüros.

Bislang sind die OTA ihre größten Vertriebspartner. Wollen Sie das ändern?

Wir möchten die Kommunikation mit den Reisebüros verstärken und mehr Agenturen gewinnen. Unsere neue Vertriebs- und Marketingverantwortliche Stefany Dücker konzentriert sich aktuell noch auf das Vertriebsmarketing. Wir sind ein hybrider Veranstalter wie andere auch, haben ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, sind zuverlässig – wir haben auch dank der finanziellen Unterstützung von Hotelplan in der Pandemie die Reisepreise zügig erstattet – und bieten eine vernünftige Unterstützung, etwa mit einem Rückrufservice für Reisebüros, einer Notruf-Hotline und einem Chat.

Wollen Sie so die Abhängigkeit von den großen Online-Reisemittlern verringern? Schließlich hat sich der Pauschalreisemarkt stark auf die

Portale Check 24, Holidaycheck und Ab-in-den-Urlaub konzentriert. Die OTA wachsen von allein weiter. Deren Umgang mit Gutscheinen sehen wir aber immer schon kritisch, und wir arbeiten auch nicht um jeden Preis zusammen. Zudem sind Check 24 und Holidaycheck mit ihren eigenen Veranstaltern Aurum Tours und Holidaycheck Reisen Konkurrenten geworden. Wir sehen einfach noch Potenzial im stationären Vertrieb, derzeit verkaufen uns rund 4800 Reisebüros aktiv.

Zuletzt ist dort auch Vtours International stark gewachsen, weil wir bei dieser Marke durch die Zusammenarbeit mit Billigfliegern Verfügbarkeiten bieten können, die andere nicht haben. Durch diese Flexibilität haben wir im Kurzfristgeschäft stark aufgeholt, auch bei Familien. Wir zählen insgesamt pro Buchung im Schnitt 2,6 Personen.

Vtours und Vtours International haben seit Beginn dieses Touristikjahrs ein einheitliches Provisionsmodell. Wie sind die Erfahrungen? Reisebüros kommen nun sehr schnell auf einen Umsatz von 5000 Euro, also mit gut zwei Buchungen, und erhalten dann zehn Prozent. Durch die kumulierten Umsätze können Reisebüros auch einfacher am Jahresende einen Bonus von bis zu drei Prozentpunkten extra auf den Gesamtumsatz erreichen.

Aber einen einheitlichen Agenturvertrag gibt es nicht, oder? Das ist leider nicht möglich, weil Vtours International in der Schweiz sitzt. Aber etwa 80 Prozent der Vtours-Agenturen haben auch einen Vertrag von Vtours International unterschrieben.

Wie wird das Provisionsmodell fürs nächste Touristikjahr aussehen? Wir werden bei unserem Modell bleiben, es wird sich nichts zum Nachteil des Vertriebs ändern.

Mittelständler unterm Konzerndach

Vtours war 2019 mit einem Umsatz von 390 Mio. Euro im Ranking von fww|TravelTalk der neuntgrößte Veranstalter in Deutschland. Zu dem Unternehmen mit Hauptsitz in Aschaffenburg gehören der Nur-Flug-Veranstalter Vfly, der Shuttle-Service Urlaubstransfers, Vtours International und Vtours Schweiz. Vtours wurde vor 18 Jahren gegründet. Ende 2019

verkauften Co-Gründer und CEO Achim Schneider und seine Mitgesellschafter das Unternehmen an den größten Schweizer Veranstalter Hotelplan Group, der auch mit den Fewo-Marken Interhome und Inter Chalet in Deutschland aktiv ist. Hotelplan wiederum ist eine Tochter der Migros Handelsgruppe.

Vtours hat in der Krise Federn gelassen, der Umsatz 2021 lag mit 170 Mio. Euro um 56 Prozent unter dem von 2019. Wie entwickelt sich das Geschäft im aktuellen Jahr?

Der Sommer läuft sehr gut. Auch wenn in jüngster Zeit durch die Flugsituation und die Verunsicherung durch die Energiepreise die Umsätze wieder schwächer waren, werden wir aller Voraussicht nach in diesem Touristikjahr den Umsatz von 2019 übertreffen. Dabei hilft, dass der Umsatz pro Gast um rund 20 Prozent höher liegt. Für den Herbst halten wir an unserer Planung fest und haben uns vor allem für die Türkei ausreichend Sitzplätze gesichert.

Ist die Türkei Ihr größtes Zielgebiet?

Ja, gefolgt von Ägypten, Spanien und Griechenland. Auf der Fernstrecke laufen die Dominikanische Republik, die Malediven und Mauritius gut. Leider mussten wir nun wegen der Reisewarnung Sri Lanka herausnehmen – dort waren wir auf einem sehr guten Weg.



Sabine Jordan-Glaab (Vtours) mit Lars Ludwig (LMX) beim Sommerfest FVW Medien 2022

Wo soll Vtours in einigen Jahren stehen?

Wir wollen in Zielgebieten wachsen, in denen wir noch nicht ganz so stark sind, wie Spanien, und auch einige Nischenziele etwa auf der Fernstrecke ausbauen, die wir gut im Vertrieb kommunizieren können. Durch die engere Zusammenarbeit mit Hotelplan werden wir künftig leichter neue Produkte lancieren können. Das wird einfacher werden, wenn wir 2023 auf einem System arbeiten. Derzeit migrieren wir unsere selbst entwickelte Technik auf das Mythos-System von Hotelplan. Das ist derzeit eine große Baustelle, aber bietet langfristig Vorteile – auch für Kunden und Reisebüros, damit sie etwa bei Umbuchungen mehr selbst im System erledigen können.

Neben der Technik braucht man Menschen. Haben Sie in der Krise Personal abgebaut?

Nein, wir haben bereits im Juli 2020 die Kurzarbeit wieder zurückgefahren. Insgesamt haben wir rund 140 Mitarbeitende. Es sind einige Kolleginnen und Kollegen leider in andere Branchen weggegangen, wir sitzen im Großraum Frankfurt.

Personal wird überall gesucht. Wie erfolgreich sind Sie in der Rekrutierung?

Wir konnten bereits einige Stellen nachbesetzen. Wir sind zuversichtlich, auch weiter Leute zu finden. Bei uns kann man einerseits in schnellen Strukturen unternehmerisch Dinge anpacken und andererseits bieten wir mit Hotelplan die Sicherheit einer großen Gruppe.

Vita Sabine Jordan-Glaab

Die Reiseverkehrskauffrau und Betriebswirtin arbeitete neun Jahre bei den DER-Reisebüros, leitete bei TUI Deutschland die Gruppenreisen und Incentives, war acht Jahre Marketingchefin des Elektronikhändlers Redcoon und ging im September 2011 zu Vtours. Die 49-Jährige ist mit einem Lufthanseaten verheiratet und hat zwei Töchter (19 und 13 Jahre). Die Familie wohnt in einem Dorf bei Aschaffenburg.

Kommentare

Ihr Kommentar

KOMMENTAR ABSENDEN

[Spielregeln \(/service/spielregeln/\)](/service/spielregeln/)

Themen

• [Vtours \(/suche/schlagworte/Vtours/\)](/suche/schlagworte/Vtours/)

• [Reisebüro \(/suche/schlagworte/Reiseb%C3%BCro/\)](/suche/schlagworte/Reiseb%C3%BCro/)

• [Schweiz \(/suche/schlagworte/Schweiz/\)](/suche/schlagworte/Schweiz/)

• [Hotelplan \(/suche/schlagworte/Hotelplan/\)](/suche/schlagworte/Hotelplan/)

• [Türkei \(/suche/schlagworte/T%C3%BCrkei/\)](/suche/schlagworte/T%C3%BCrkei/)

• [Achim Schneider \(/suche/schlagworte/Achim+Schneider/\)](/suche/schlagworte/Achim+Schneider/)