

MEDIENINFORMATION

Große Pläne mit einem klaren Ziel: Wie Center Parcs seine Verkaufsstrategie neu ausrichtet

Köln, 16. August 2022. Das Jahr 2022 birgt in Deutschland viele Veränderungen für die Ferienparks von Center Parcs. Eine davon: die Verkaufsstrategie. Ibo Degirmenci, Vertriebschef für die deutschsprachigen Märkte, zur künftigen Zusammenarbeit mit Reisebüros und Veranstaltern:



Herr Degirmenci, Sie haben 2020 die Sales-Abteilung von Center Parcs in leitender Funktion übernommen. Eine Zeit, die sich insbesondere auf die Tourismuswirtschaft negativ ausgewirkt hat. Wie würden Sie derzeitige Buchungssituation beschreiben?

„Wir könnten kaum zufriedener sein! Bereits im Sommer des vergangenen Jahres durften wir uns über eine Rekordnachfrage in allen sechs Ferienparks in Deutschland freuen. Zudem hat sich das grenzüberschreitende Geschäft von und in unsere ausländischen Parks, vor allem in die Niederlande stark erholt, was uns ein zusätzliches Buchungsplus eingebracht hat. Mit dem auslaufenden Geschäftsjahr im September rechnen wir mit einer Umsatzsteigerung von über 30 Prozent im Vergleich zum letzten Vor-Corona-Jahr 2018/19“.

Welche Rolle spielen Reiseveranstalter und -büros bei diesem Wachstum?

„Eine ungemein große! Aktuelle konzentrieren sich die Anfragen auf unsere eigenen Kanäle. Lediglich fünf Prozent verfallen auf Veranstalter und Reisebüros. Daher ist unser Fokus nun klar benannt: Der Verkauf muss langfristig auch über Reiseveranstalter und -büros stattfinden – insbesondere im Hinblick auf die wachsende Nachfrage. Denn neben der guten Buchungslage ist Deutschland zudem ein Wachstumsmarkt für uns.

Wie wollen Sie das insbesondere für Reisebüros umsetzen?

„Grundsätzlich möchten wir die Preisstruktur vereinfachen und die Zusammenarbeit mit den Reisebüros so einfach und attraktiv wie möglich gestalten. Dazu gehören beispielsweise ein optimiertes Provisionsmodell mit der Möglichkeit, bis zu einem Tag vor Reisebeginn der Kunden die Reise zu buchen – und das zu den gleichen Konditionen wie bei einer Online-Buchung über unsere internen Kanäle. Ab dem ersten Euro Umsatz erhalten die Reisebüros zehn Prozent Provision – ab einem Umsatz von 75.000 EUR sogar 14 Prozent. Zudem befinden wir uns bereits im Austausch mit Bewotec. Mit einem der führenden Anbieter von Reisebüro- und Veranstaltersoftware sind wir in der Lage, unsere Vertriebsangebote weiter in den Vordergrund zu rücken. Außerdem ermöglicht uns diese Kooperation und der Einsatz des Bewotec-Adapters eine verbesserte Anbindung [unserer Agenturseite](#) an die Systeme der Reisebüros. Das Ziel: Mit Plattformen wie Bistro, MyJack und Cosmonaut sollen ab Herbst Buchungen für unsere Ferienparks möglich sein. Der nächste Schritt wäre dann Paxconnect.



MEDIENINFORMATION

In den letzten Jahren haben wir zudem zahlreiche Renovierungen und Parkneugestaltungen durchgeführt, so dass unser Produkt nun viel moderner ist und unseren Gästen ein neues Urlaubserlebnis garantiert. Daher bieten wir zahlreiche Inforeisen und attraktive Expedienten-Angebote. Zudem ist die Sales-Abteilung auf vielen Roadshows deutschlandweit präsent. Auch unsere exklusive Facebook-Gruppe „[Center Parcs Reisebüropartner](#)“ soll den Austausch erleichtern und eine bessere Zusammenarbeit ermöglichen.

Und für Reiseveranstalter?

Wir schaffen attraktive, auch in den Ferienzeiten gültige Frühbuchervorteile und erleichtern mit der Vereinfachung der Preisstruktur langfristig die Zusammenarbeit.

Sind auch besondere Highlights für dieses Jahr geplant?

Ein besonderes Highlight wird unser groß angelegtes Advent-Event sein. Vom 8.-11. Dezember 2022 laden wir Reisebüromitarbeiter zu interaktiven Workshops, einem großen Reisemarkt, einem Gala-Dinner mit anschließender Mottoparty GATSBY und vielfältigen Sport- und Spielerlebnissen ein. Das Advent-Event soll eine feste Institution im Tourismussegment werden.

Nach der schwierigen Zeit der letzten beiden Jahre, möchten wir dazu beitragen, dass die Touristik wieder enger zusammenrückt. Wir möchten das vergangene Jahr feiern und uns zudem auf den kommenden Buchungsspeak im Januar vorbereiten. Das Event soll eine Plattform für die Partner werden. Dafür ist der Standort in Bispinger Heide optimal. Nachdem dieser erst kürzlich von Grund auf renoviert wurde, können sich alle Expedienten nun selbst von seinem neuen Glanz überzeugen.

Weitere Informationen zu Center Parcs in der [interaktiven Pressemappe](#).

Über die Groupe Pierre et Vacances Center Parcs:

Die Groupe Pierre et Vacances Center Parcs ist der europäische Marktführer im Nahtourismus. Sie wurde 1967 gegründet und entwickelt seit über 50 Jahren innovative und umweltfreundliche Urlaubs- und Freizeitkonzepte, um die schönsten europäischen Reiseziele am Meer, im Gebirge, auf dem Land und in Städten anzubieten. Mit ihren sich ergänzenden Marken – Pierre & Vacances, Maeva, Center Parcs, Villages Nature Paris, Sunparks und Aparthotels Adagio – empfängt die Groupe Pierre et Vacances Center Parcs 8 Millionen Kunden in einem touristischen Bestand von nahezu 46.000 Apartments und Ferienhäusern an 282 Standorten in Europa. Die Holding der Gruppe – Pierre et Vacances SA – ist an der von Euronext betriebenen Pariser Börse notiert. www.groupepvcp.com @GroupePVCP

Über Center Parcs Europe:

Zu Center Parcs Europe, einer Tochtergesellschaft der an der Pariser Börse notierten Groupe Pierre & Vacances Center Parcs, Europas größtem Anbieter von Ferienwohnungen, gehören die Marken Center Parcs und Sunparks. Center Parcs Europe betreibt 28 Ferienparks (26 Center Parcs- und zwei Sunparks-Anlagen) in Deutschland, den Niederlanden, Belgien und Frankreich.

Pressekontakte

Sabine Huber – Pressereferentin
Groupe Pierre & Vacances /Center Parcs Germany GmbH
Kaltenbornweg 1-3, 50679 Köln
Tel. +49 221 - 97 30 30 - 94
Fax +49 221 - 97 30 30 - 14

Rainer Fornauf /Mirko Engel
Presse- & Öffentlichkeitsarbeit
Global Communication Experts GmbH
Hanauer Landstrasse 184, 60314 Frankfurt
Tel. +49 69 - 17 53 71 - 034/ - 056



MEDIENINFORMATION

E-Mail: sabine.huber@groupepvcp.com

Fax +49 69 - 17 53 71 - 025/ - 057

E-Mail: presse.centerparcs@gce-agency.com