



Presseinformation

Mehr Profil, mehr Profit

Warum Spezialisierung für Reisebüros zum Erfolgsfaktor werden kann

rtk Geschäftsführer Thomas Bösl ermutigt Reisebüros, ihr Profil zu schärfen und zusätzliche Potenziale im veränderten Reise- markt aktiv zu nutzen.

Burghausen, 17. Dezember 2025. rtk sieht in der zunehmenden Spezialisierung eine bedeutende Chance für Reisebüros, sich im dynamischen Marktumfeld wirkungsvoll zu positionieren. rtk Geschäftsführer Thomas Bösl beobachtet in den Büros des Verbundes und darüber hinaus einen Trend hin zu mehr Profilbildung – eine Entwicklung, die seines Erachtens nicht nur sinnvoll, sondern in Zeiten intensiven Wettbewerbs unverzichtbar ist.

Bösl sieht für Reisebüros gute Perspektiven: Ihre persönliche Beratungskompetenz, der direkte Kundenkontakt und die Fähigkeit, als zuverlässiger „Navigator und Scout“ aufzutreten, verschafften ihnen eine hohe Relevanz. Spezialisierung könne diese Stärken gezielt ausbauen.

Neben der Profilbildung sieht rtk weiteres Potenzial im verstärkten Verkauf von Zusatzleistungen. Viele Kunden suchten heute gezielt nach Experten für besondere Reisewünsche und seien bereit, für exzellente fachliche Begleitung mehr zu investieren. Spezialisierte Themen führten zudem zu deutlich höherer Sichtbarkeit – insbesondere online.

Am Ende gehe es darum, dass sich Reisebüros selbstbewusst als Experten und hochwertige Anlaufstellen präsentieren und sich damit zusätzliche Umsatzpotenziale sichern.

3 Fragen an Thomas Bösl

Herr Bösl, warum raten Sie Reisebüros gerade jetzt zu einer stärkeren Spezialisierung?

Der Markt verändert sich rasant, die Wertschöpfung steht unter Druck und touristische Leistungsträger drängen verstärkt in den Direktvertrieb. Gleichzeitig eröffnet KI den Plattformen völlig neue Möglichkeiten. Umso wichtiger ist es jetzt, dass Reisebüros ihre besondere Stärke unterstreichen: persönliche Beratung, Verlässlichkeit und echte Expertise.

**Raiffeisen-Tours
RT-Reisen GmbH**
Burgkirchener Str. 143
84489 Burghausen

T 08677/918100
F 08677/918119
gsl@rt-reisen.de
www.meine-rtk.de

Kann Spezialisierung das Basisgeschäft gefährden oder ergänzt sie es?

Sie ergänzt es eindeutig. Das klassische Allround-Geschäft bleibt die Grundlage, aber Spezialisierung schafft zusätzliche Reichweite und erschließt neue Zielgruppen. Viele Kunden suchen heute bewusst Experten für bestimmte Themen. Wer hier Kompetenz zeigt, gewinnt Vertrauen, baut ein Premiumprofil auf und steigert am Ende die Effizienz im gesamten Vertrieb.

Wie unterstützt rtk Reisebüros, die diesen Weg gehen wollen?

Wir bieten den Reisebüros in unserem Verbund eine starke Plattform mit hoher fachlicher Expertise – von Kreuzfahrtskompetenz über spezialisierte Angebotswelten wie meinPrimaUrlaub, der mobilen Vertriebslösung für selbständige Reiseprofis, bis hin zu Profilierungsmöglichkeiten im Markenverbund mit Reiseland oder sonnenklar.TV. Unser Ziel ist es, Reisebüros dabei zu stärken, ihre individuelle Handschrift zu finden. Denn als professioneller Fachhandel haben sie sehr gute Chancen, sich mit klarer Positionierung nachhaltig im Markt durchzusetzen.

Über die rtk

Als größte Reisebürokooperation Europas umfasst die rtk Gruppe mit Hauptsitz in Burghausen derzeit rund 3.900 Reisebüros und bündelt einen Umsatz von knapp 6 Mrd. Euro. rtk (Raiffeisen-Tours-Kooperation) bietet ihren Partnern nicht nur professionelle und innovative Lösungen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Technologie, sondern auch den Vorteil eines flächendeckenden Netzwerks.

Redaktionskontakt

Dr. Thomas Daubenbüchel

c/o DZ-CON GmbH

+49 (0)170 6323891

thomas.daubenbuechel@dz-con.de



Thomas Bösl, Geschäftsführer der rtk. (Foto: rtk)