

PRESSEMITTEILUNG **REISELAND** **meineKreuzfahrt**

Rückenwind für Kreuzfahrt am Counter

Neues Konzept „Reiseland meineKreuzfahrt“ professionalisiert den Kreuzfahrtvertrieb in den Reisebüros

Hamburg / Burghausen, 01. Oktober 2026. Reiseland und rtk stellen mit „Reiseland meineKreuzfahrt“ ein Vertriebskonzept für Reisebüros vor, die sich im Kreuzfahrtgeschäft stärker positionieren wollen. Reisebüros können unter drei Modellen mit unterschiedlicher Markenbindung und Leistungen wählen. Besondere Leistungsmerkmale sind die Zusammenarbeit mit dem Veranstalter „meineKreuzfahrt“ – eine Marke von Atouro –, ein hochwertiges Schulungsprogramm sowie moderne Marketingmaßnahmen. Zudem bietet Atouro ein eigens geschaffenes Kompetenzzentrum, das die Reisebüros bei sämtlichen Fragen zu Kreuzfahrten aller Art unterstützt. Besonders interessant ist die dynamische Paketierung, bei der sich Kreuzfahrten mit weiteren Reiseleistungen kombinieren lassen; der Veranstalter „meineKreuzfahrt“ bündelt die Bausteine zu einer Pauschalreise.

Thomas Bösl, Geschäftsführer der rtk und von Reiseland, bringt den strategischen Ansatz auf den Punkt: „Mit meineKreuzfahrt schaffen wir eine spezialisierte Vertriebschiene für Kreuzfahrten. Durch die Professionalisierung stärken wir die Kompetenz der Reisebüros in diesem Segment und eröffnen ihnen damit neue Umsatzchancen.“

Drei Wege zur Kreuzfahrtspezialisierung

Reisebüros können zwischen START, PREMIUM und EXKLUSIV wählen: START bietet allen RTG Büros einen Einstieg mit sichtbarer Nutzung der Marke. PREMIUM integriert meineKreuzfahrt teilweise in den Auftritt eines Reiseland-Franchisebüros; EXKLUSIV umfasst eine vollständige Markenwelt einschließlich Ladenbau und Außenauftritt. Die Modelle stehen exklusiv allen Reisebüros offen, die der RTG angehören, beziehungsweise sich anschließen.

Qualifizierung gehört zum Konzept: Vorgesehen sind eine verpflichtende Onboarding-Schulung für alle Büros sowie monatliche Schulungen zu einzelnen Themenblöcken wie Hochsee, Fluss, Luxus oder Expedition.

„Nicht jedes Reisebüro möchte sich im gleichen Umfang auf Kreuzfahrten spezialisieren. Mit den drei Modellen können die Büros ihren eigenen Weg wählen. Sie erhalten fachliche Unterstützung und können ihre Kreuzfahrtskompetenz Schritt für Schritt sichtbarer machen“, so Anna Schwingenschlögl, Bereichsleiterin Franchise bei Reiseland. „Mit meineKreuzfahrt bauen wir eine moderne Community für Reisebüros auf, die sich auf Kreuzfahrten spezialisiert haben oder ihr Geschäft in diesem Bereich ausbauen möchten. Die Büros können sich in WhatsApp-Gruppen und weiteren Formaten austauschen sowie bei Schiffsbesichtigungen und Inforeisen persönlich vernetzen.“

Atouro unterstützt die Büros

Hinter der Veranstaltermarke meineKreuzfahrt steht das zur RTG gehörende Unternehmen Atouro. Im Zuge der Anmeldung zum Vertriebskonzept schließen die Reisebüros einen Agenturvertrag.

Atouro produziert jährlich mehr als 200 fertige Kreuzfahrtpakete. Das Angebot umfasst weltweit Hochsee- und Flusskreuzfahrten ebenso wie Expeditionen.

Für besonders individuelle Wünsche steht die PrivateTour Manufaktur bereit. Hier bündelt Atouro individuelle Reisebausteine mit der Schiffsreise zu einer Pauschalreise.

Über Direktanbindungen greifen Reisebüros auf verfügbare Kabinen zu und ergänzen diese etwa mit Flug, Hotel oder Aufenthalten vor und nach der Kreuzfahrt. Auch Verlängerungen und Rundreisen sind mögliche Bausteine. Statt vorgegebene Abflughäfen, Reisedauern und Hotelkategorien zu übernehmen, können die Büros Reisen passend zum Kundenwunsch zusammenstellen. „Das dynamisch paketierte Produkt von Atouro ist ein zentraler Bestandteil des Angebots und unterscheidet die neue Vertriebschiene von anderen Konzepten. Damit haben die Reisebüros die Chance neue Kundengruppen zu erschließen.“, erklärt Anna Schwingenschlögl.

Bei den vom Veranstalter „meine Kreuzfahrt“ paketierte Reisen erhalten teilnehmende Büros eine einheitliche Provision auf den gesamten Bruttopaketspreis. Die volle Provision wird auch auf Stornogebühren bezahlt.

Ein eigens aufgebautes Kompetenzzentrum mit persönlichen Ansprechpartnern steht für Reisebüros bereit. „Ein Büro braucht bei einer anspruchsvollen Kreuzfahrtsplanung einen Partner, der das Produkt kennt und auch dann ansprechbar ist, wenn eine Buchung Fragen aufwirft“, so Patrik Weitzer, Geschäftsführer von Atouro. „Die Büros können individuell beraten und zugleich auf ein breites Portfolio zurückgreifen.“

Bei den Reiseland Franchise-Partnertagen vom 16. bis 18. November an Bord des Flusskreuzfahrtschiffs MS Alena werden Kreuzfahrten das Schwerpunktthema sein.

Über Reiseland

Reiseland wurde 1990 als erstes Franchise-System in der deutschen Touristik gegründet. Heute besteht das Unternehmen aus Filialen und Franchise Büros und umfasst über 250 Reisebüros bundesweit. Reiseland ist eine 100-prozentige Tochter der RT/Raiffeisen Touristik Group GmbH. Als veranstalterunabhängige Reisebüroketten umfasst die Produktpalette alle für den Markt bedeutenden Veranstalter. Reisebüropartner profitieren insbesondere von einem gemeinsamen Markenauftritt, modernen Marketing und Schulungsaktionen, sowie technischen Lösungen.

Redaktionskontakt:

Dr. Thomas Daubenbüchel
c/o DZ-CON
Tel.: +49 (0)170 63 23 891
thomas.daubenbuechel@dz-con.de