The background of the slide is a photograph of a wooden pier extending over a body of water. In the foreground, the lower legs and feet of three people are visible, standing on the pier. They are wearing yellow pants. The background shows a calm lake or sea, a small town on the far shore, and large, snow-capped mountains under a clear blue sky.

Die TUI stellt sich vor Strategische Stoßrichtungen des Produktmanagements Overland

HSMA Workshop, 16.02.24

Gerald Schmidt, Leiter PM Deutschland, Österreich, Polen, BENELUX, Frankreich, TUI Deutschland GmbH ,

Inhalt

- **Vorstellung TUI**
- **Vorstellung Strategische Eckpfeiler des Veranstalters TUI Deutschland**
- **Vorstellung des Eckpfeilers: Hotelkonzepte**
- **Mögliche Kooperationsformen**



Der weltweit führende Touristikkonzern im Überblick



Globaler Konzern –
Firmensitz in **Deutschland**



60.000 Mitarbeiter
in über **100** Ländern



Über **400** Hotels
mit über **250.000**
Betten



16 Kreuzfahrtschiffe



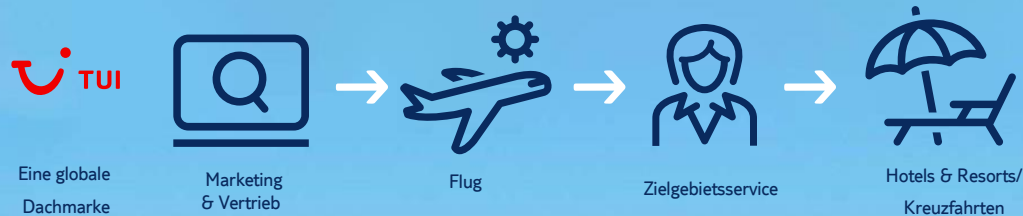
Rund **1.200** Reisebüros
in Europa, **9000**
Partnerbüros



130 Flugzeuge und
160.00 Touren und Aktivitäten

Mehr als **21 Millionen** Kunden in
180 Länder weltweit

Das vertikal integrierte Geschäftsmodell



Die Stärke des vertikal integrierten Modells liegt in der Kontrolle und der gezielten Steuerung aller Bereiche entlang der Wertschöpfungskette. Das erlaubt:

- **profitables Wachstum zu erwirtschaften**
- **Kapazitätsrisiken** abzumildern
- auf Marktveränderungen schnell und **flexibel zu reagieren**
- Rahmenbedingungen und Märkte **aktiv zu gestalten**



Fortführung der Eckpfeiler der Produktstrategie

Sicherheit & Flexibilität für unsere Kunden



Fortsetzung der Wachstumsstrategie Baustein

Wachstum bei den Konzepten und Hotelmarken z. B.
TUI Kids Club & TUI BLUE



Übersicht der Konzepte

Animationskonzept – Veranstalterkonzept



Happy kids – happy holiday

Every dream holiday is different and everyone in the family has their own requirements. Parents want to relax and finally spend time with each other, as well as enjoying a great holiday with their children.
 And children? Being busy on holiday? – That's out of the question! An exciting and varied program, preferably from morning to night to suit all children like no holiday.
 Parents go along with the feeling that their children are well looked after and happy. The most important thing is language – that is why all activities in TUI KIDS' CLUB are organised to meet the guests' language needs.



- 3,5-4,5* Familienanlagen
- Familienfreundliche Atmosphäre
- Vorzugsweise all inclusive Verpflegung
- TUI Kids club Animation mit deutschsprachigen Animatoren
- Exklusivität oder Teil-Exklusivität
- Kostenaufwand für den Hotelpartner \$
- Bindungsgrad an TUI +
- Quellmärkte: GASP

Hotelkonzepte - Veranstalterkonzept



TIME TO SMILE MOUNTAIN CONCEPT

- Selbstversorger – Anlagen mit **Gemütlichkeit**
- Qualitativ hochwertige Appartement- oder Ferienhausanlagen, modernes Design
- Von reiner Unterkunft bis All Inc. möglich z.B. Shop, Bäckerei-Bistro am Empfang
- Exklusivität oder Teil-Exklusivität
- Kostenaufwand für den Hotelpartner \$
- Bindungsgrad an TUI ++
- Quellmärkte: NL/BL, GASP



GREAT VALUE HOLIDAYS

- Moderne & funktionale Hotelanlagen 3-4*
- Frische Küche, „world cuisine“ Konzept
- Spielplätze
- Vorzugsweise All Inc. Oder HP+
- Exklusivität oder Teil-Exklusivität
- Kostenaufwand für den Hotelpartner \$\$
- Bindungsgrad an TUI ++
- Quellmärkte: GASP, UK, (NL/BL)

Franchise-Konzept - Hotelmarke



ABOUT THE LABEL

Premium hotels in prime locations, combining modern architecture with regional influences. Featuring high-quality food and drinks, a professional BLUEfit® programme, modern technology and BLUE®Guide - your experts in individual local experiences. Catering to the needs of the modern lifestyle traveller.



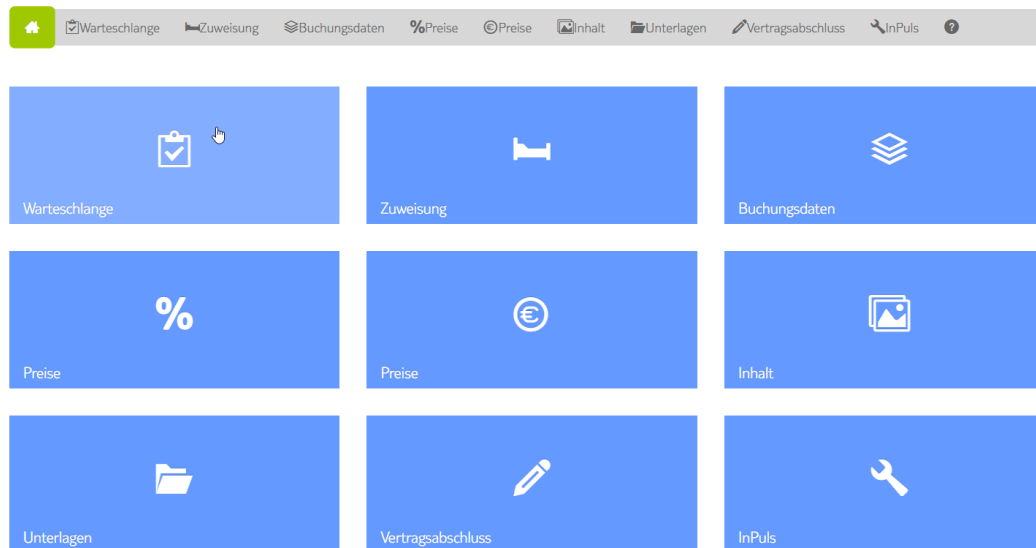
- Premium lifestyle Hotels in TOP Lagen
- Moderne Architektur,
- Qualitativ hochwertige Verpflegungsangebote
- Professionelle BLUEfit® & BLUE®Guide Programme
- Das CRS von SABRE ist verpflichtend
- Kostenaufwand für den Hotelpartner \$\$\$
- Bindungsgrad an TUI +++
- Quellmärkte: GASP



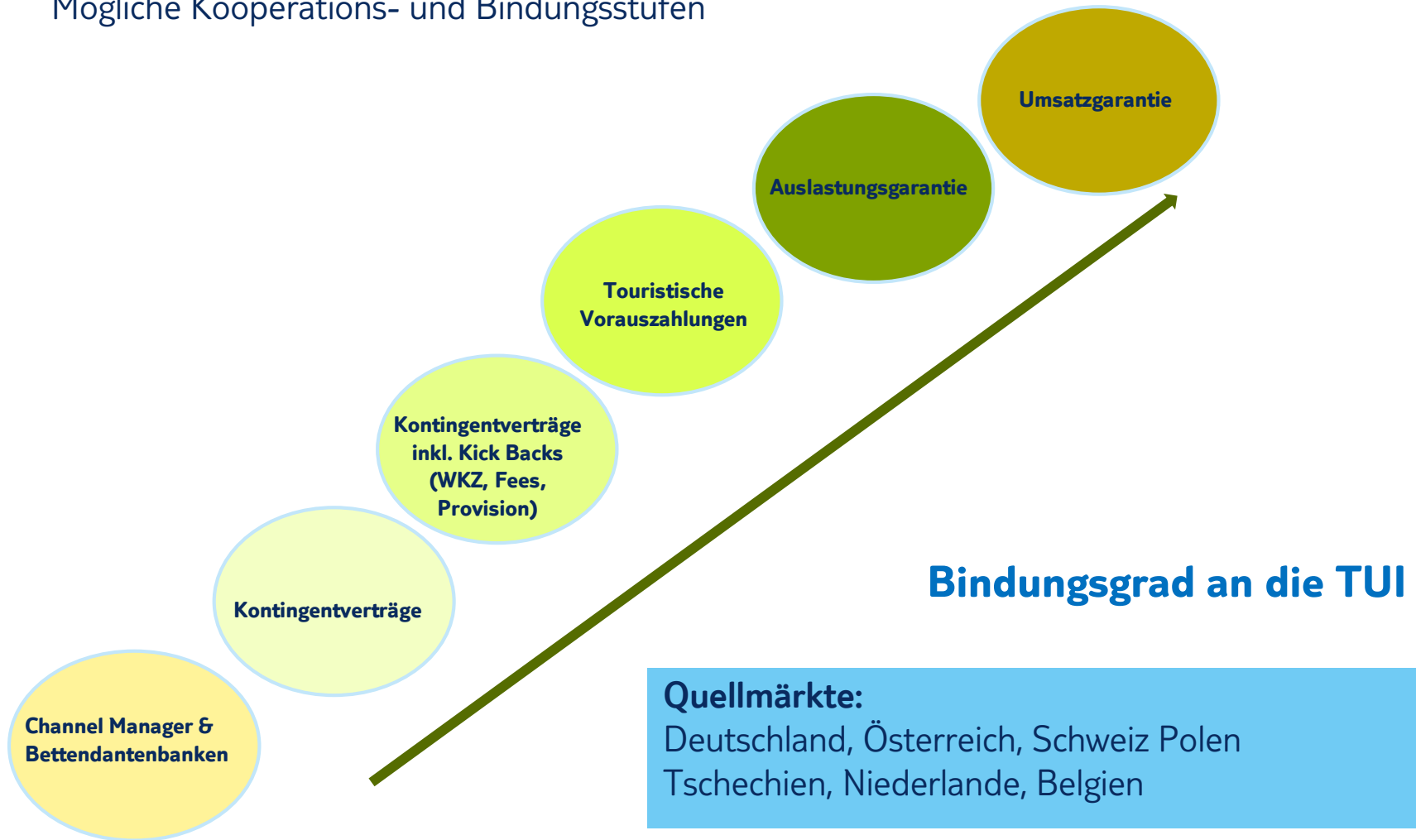
Sekunden-aktuell und 24/7 on dank DESTIMO

TUI DESTIMO = Destination Management Online

das web-basierte Kontingent- und Ratenverwaltungssystem für den Hotelier mit direktem Durchgriff in die TUI Vertriebssystemen



Mögliche Kooperations- und Bindungsstufen



Eigene Zielgebietsagentur in Schwerin & im Schwarzwald

TUI ist favorisierter Partner der Hoteliers

Individuelle Vertragsgestaltung für alle Hotelpartner

Eigene Zielgebietsagentur seit 24 Jahren

Umfassende Vermarktungsberatung



Ihr Kontakt:

Gerald Schmidt

**Leiter Produktmanagement
Deutschland, Österreich, Polen,
Niederlande, Belgien, Frankreich
TUI Deutschland GmbH**

Tel.: 0170 567 6515

Gerald.schmidt@tui.com



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Offene Fragen?

