Redlhamer Wirtschaftstalk

Oberegger Reinhold, Inhaber der RPB Touristik GmbH war am 12. Februar 2015 zu Gast beim Redlhamer Wirtschaftstalk

Wann wurde die Firma RPB Touristik gegründet und was ist ihr Kerngeschäft?

Die RPB Touristik habe ich im September 2013 gegründet.

RPB steht für **R**eiseveranstalter, **P**ersonenlogistik und **B**uscharter – das sind meine Hauptgeschäftsbereiche.

Als Reiseveranstalter stelle ich komplette Reisearrangements zusammen und verkaufe meine Produkte an Reiseportale im Internet, an Zeitungen, Organisationen und Diskonter. Diese Vertriebspartner verkaufen die Reisen unter ihrem Namen an die Endkunden.

Im Bereich der Personenlogistik planen wir Kongresse, Tagungen, Seminare und Events für Firmen und Organisationen. Die Bandbreite reicht hier von Schul- und Lehrlings-Events über Kreuzfahrten bis hin zu Kongressen namhafter Konzerne.

Beim Buscharter vermitteln wir in ganz Europa Reisebusse für Reiseveranstalter aber auch für Gruppen, Firmen und Vereine. Vom Betriebs- und Vereinsausflug in allen Busgrößen bis zu Europatouren für Incoming Agenturen oder Organisationen der gesamten Fuhrparkflotte bei Künstler Tourneen können wir alles anbieten.

RPB TOURISTIK GMBH

Welche Klientel gehört zu Ihrem Kundenstock?

Wir arbeiten nur im B2B-Bereich und verkaufen daher nicht direkt an den Endkunden. Unsere Kunden sind zum einen regionale Firmen, Vereine und Organisationen und zum anderen Vertriebspartner, die über Diskonter, Fernsehsender, Verlage, Onlineportale usw. unsere Reisen an den Konsumenten bringen.

Welchen Service bieten Sie Ihren Kunden an, was hebt Sie vom Mitbewerber ab?

Mitbewerber gibt es in dieser Branche sehr viele, vor allem viele große. Unser Vorteil ist, dass wir klein und flexibel sind. Ich lege großen Wert darauf, dass meine Destinationen individuell sind und den Reisenden etwas Besonderes mit Geheimtipps geboten wird. Auch das Reisen ist gewissen Trends unterworfen und darauf muss man reagieren. Heute ist es so, dass die Menschen schon viele Länder, Regionen und Städte gesehen haben, daher muss man sie mit neuen außergewöhnlichen Angeboten dazu bringen, noch einmal diese Reise zu unternehmen, weil es immer etwas Spezielles zu entdecken gilt.

Welchen Beruf haben Sie gelernt und was waren Ihre Bewegründe zur Selbständigkeit?

Von der Busmechaniker Lehre zum Reisebusfahrer bis zum Disponenten dem mit Aufgabenbereich der Organisationen von Busreisen habe ich mich mit zahlreichen Kursen und Schulungen auf die Touristikbranche spezialisiert und bin heute in der Lage mit meinem Know-how, Reisen global anbieten zu können.

Dass ich mich einmal mit einem eigenen Unternehmen selbständig machen werde, war nie mein berufliches Ziel, das hat sich einfach so ergeben.

Was sind Ihre Zukunftsperspektiven? Wo sehen Sie Entwicklungsmöglichkeiten?

Ich bin bereits nach 1,5 Jahren sehr zufrieden mit meinem Auftragsvolumen und den Umsatzzahlen. An eine Vergrößerung der Firma - die meine Frau und ich führen - denke ich nicht, weil es mir wichtig ist, klein und somit flexibel zu bleiben.

Besonderen Wert lege ich darauf, dass ich meine regionalen Kunden (Firmen, Vereine, Organisationen), die mir seit vielen Jahren die Treue halten und das Vertrauen schenken (worauf ich sehr stolz bin), weiterhin betreuen darf.

Ich bin sehr gut mit anderen Kollegen und Partner vernetzt. Wir ergänzen uns hervorragend – ich finde, das ist das Wichtigste in unserer Branche, weil nicht jeder in allen Bereichen und in allen Ländern ein Spezialist sein kann. Ich besuche regelmäßig Touristik-Messen, wie die ITB in Berlin, die RDA in Köln, die B2B in Wien oder die F.re.e in München, um neue Kontakte zu knüpfen.

Außerdem veranstalten wir regelmäßig Vertriebsmeetings und unternehmen Info-Reisen zum Ideensammeln, um damit besondere Reisearrangements entwickeln zu können.

Wir sind stolz, Gästen eine besondere Zeit im Leben zu schenken, auch wenn wir immer im Hintergrund versteckt bleiben.

RPB TOURISTIK GMBH