

Proponujemy partnerom wymierne korzyści



Fot. Heike Rost

TSS Polska jest nowym podmiotem na polskim rynku turystycznym. Kogo reprezentuje ?

– Kooperacja TSS Polska powstała w czerwcu 2005 roku i skupia aktualnie ponad 200 polskich biur podróży. Siedzibę swoją ma w Poznaniu oraz zatrudnia doświadczonych pracowników turystyki.

TSS Polska wywodzi się z TSS Touristik Service System GmbH, z siedzibą w Dreźnie. Jak nazwa naszej firmy wskazuje, jesteśmy przedsiębiorstwem świadczącym usługi i serwis dla biur podróży. Działając od 1993 roku na rynku niemieckim oraz skupiając tam 1400 biur podróży, TSS GmbH stanowi największy i niezależny związek biur podróży w Niemczech. Niezależność polega na tym, że żaden touroperator ani koncern turystyczny nie posiada udziałów w naszym przedsiębiorstwie i nie ma wpływu na działania naszej firmy.

Jak zrodził się pomysł utworzenia w Polsce podobnego przedsiębiorstwa?

– Odpowiedź na to pytanie jest prosta. Jednym z wielu świadczeń serwisowych oferowanych naszym partnerom, jest umożliwienie poszczególnym biurom podróży rezerwacji produktów tych organizatorów, z którymi biuro nie ma bezpośredniej umowy agencyjnej. Poza tym, między biurami w Polsce i w Niemczech, szczególnie w rejonach przygranicznych, istnieją od wielu lat bardzo bliskie kontakty handlowe, jak i przyjazne związki. Nie jest więc przypadkiem, że biura rozmawiały o świadczeniach, możliwościach współpracy i serwisie, oferowanych przez naszą kooperację. Wobec intensywnego zainteresowania polskich biur podróży, zaczęły trafiać do naszej centrali w Dreźnie konkretne zapytania i zamówienia produktu niemieckiego. W czerwcu 2004

Rozmowa z Manuelem Molina, Prezesem TSS Touristik Service System GmbH z Dreznia

roku biura podróży z różnych rejonów Polski wystąpiły z propozycją współpracy z TSS w Dreźnie. Tym konkretnym i uzasadnionym życzeniem biur podróży wysłaliśmy naprzeciw i utworzyliśmy TSS Polska Touristik Service System Sp. z o.o.

Jak zamierza Pan przenieść kompetencje z niemieckiego rynku turystycznego na polskie biura podróży?

– Nie byliśmy na tyle zarozumiali, aby sądzić, że możemy po prostu nasz system przenieść z Niemiec do Polski. Z udziałem kompetentnych partnerów znających polski rynek turystyczny, między innymi z Lotnisk w Berlinie i Dreźnie, podjęliśmy pierwsze kontakty na targach turystycznych i imprezach towarzyszących, przez nich organizowanych. Jednocześnie rozglądaliśmy się za specjalistami z branży turystycznej. Taką osobą jest **Teresa Wawdysz**, prezes spółki TSS Polska, z wieloletnim doświadczeniem i znajomością polskiego rynku turystycznego. Od samego początku naszym celem było, przy pomocy polskich fachowców z branży, zbudować polską firmę a nie oddział firmy niemieckiej. To, że

TSS Polska otrzymuje pomoc z naszej strony i korzysta z naszych doświadczeń, jest dla nas rzeczą oczywistą.

Co konkretnie proponujecie i jakie korzyści może mieć polski rynek turystyczny z waszego zaangażowania?

– Z naszych świadczeń i usług turystycznych korzyści czerpie cały rynek turystyczny w Polsce. Postrzegamy się jako multiplikator, który potęguje działania i skuteczność wszystkich udziałowców rynku turystycznego, a więc organizatorów, biur podróży, organizacji i stowarzyszeń turystycznych, świadczeniodawców i klientów.

I jak to ma wyglądać w praktyce?

– Wszystkim współpracującym z nami partnerom proponować będziemy duże i wymierne korzyści. Biurom podróży oferujemy bogatszą ofertę turystyczną organizatorów i świadczeniodawców, podwyższone prowizje i dodatkowe bonusy, które pozwalają wzmocnić nie tylko ich pozycję na rynku, ale podnieść efektywność biura i socjalną odpowiedzialność





ność w stosunku do własnych pracowników.

Współpracującym z nami organizatorom umożliwimy prezentację oferty większej liczbie biur jednocześnie, także na naszym portalu turystycznym www.onlineweg.pl, co pozwoli na bardziej efektywną sprzedaż ich produktu.

To samo dotyczy naturalnie organizacji turystycznych i regionów, które będą mogły wykorzystać i spożytkować wspólne koncepcje marketingowe. Ten zakres świadczeń może przejąć TSS Polska dla organizatora.

Klientom bezpośrednim nasze biura partnerskie proponują znacznie bogatszą ofertę wyjazdów i świadczeń dodatkowych, które automatycznie podnoszą jakość usług danego biura.

Ponadto proponujemy doskonale rozwiązania techniczne, pomagające biurom w codziennej pracy, umożliwiające sprzedaż wszechstronnej oferty tak polskich, jak i niemieckich organizatorów, co z kolei bez wsparcia naszej kooperacji byłoby niemożliwe.

Jak Państwo widzą, ze współpracy z Kooperacją TSS Polska każdy może osiągać korzyści, a my siebie uważamy, jak powiedziałem, za multiplikatora wszystkich turystycznych przedsiębiorstw i organizacji w Polsce.

Jak ocenia Pan dotychczasowe sukcesy w Polsce i jakie cele są wyznaczone na przyszłość?

– Naturalnie jesteśmy na początku drogi. Akceptacja i zainteresowanie biur podróży naszą działalnością są imponujące. Na taki sukces nie liczyliśmy. Jak

już wspominałem, do kooperacji należy już dzisiaj ponad 200 polskich biur podróży. To trochę pokrzyżowało nasze plany. W zasadzie dopiero na początku 2006 roku chcieliśmy podjąć rozmowy z polskimi organizatorami. Jednak przez ten pozytywny nacisk, jaki powstał, nasze rozmowy już się rozpoczęły. W ubiegłym tygodniu byliśmy kilka dni w Warszawie i jesteśmy zadowoleni z efektów pierwszych przeprowadzonych rozmów. Również w Niemczech nasz sukces na polskim rynku turystycznym jest śledzony z uwagą. Oprócz świadczeń dla biur podróży, z których korzyści odniesie również klient biura, chcemy z czasem wspólnie z organizatorami podejmować działania,

celem wzajemnego promowania polskich i niemieckich regionów turystycznych.

W przyszłości będziemy systematycznie zwiększać paletę świadczeń oferowanych przez polskie biura podróży.

Jak będziecie Państwo kształtować kontakt z partnerami Kooperacji?

– Otóż nasza centrala w Poznaniu jest wielce efektywnym centrum serwisowym, do którego mogą się zwracać wszyscy nasi partnerzy z pytaniami, uwagami i radami. Ponadto nasi przedstawiciele regionalni będą gwarantować bezpośrednią opiekę nad biurami w poszczególnych rejonach. Będziemy również organizować regularne spotkania informacyjne, na których partnerzy otrzymają pakiety najnowszych wiadomości turystycznych, a także będą mieli okazję do wymiany doświadczeń.

Proszę jeszcze powiedzieć, jakie warunki musi spełniać biuro podróży, aby wstąpić do kooperacji i jakie są z tym związane koszty?

– Biuro podróży, mające doświadczenie w sprzedaży klasycznej, które interesuje się współpracą z nami i zechce wstąpić do kooperacji TSS Polska, powinno skontaktować się z naszą centralą w Poznaniu, tel. 061 82 88 160 lub info@tsspolska.pl.

Ze strony www.tsspolska.pl należy pobrać ankietę agencyjną, którą po wypełnieniu prosimy przesłać na numer faksu 061-82 55 737. Opłata wpisowa wynosi jednorazowo 25 euro plus VAT za główne biuro oraz 15 euro plus VAT za oddział biura.

Jak widać, warunki przyjęcia do naszej Kooperacji dla nowych partnerów nie są skomplikowane, a podpisanie umowy jest początkiem pozytywnej, efektywnej i perspektywicznej współpracy.

Dziękujemy za rozmowę.

TSS Polska
Touristik Service System Sp.z o.o.

TSS Polska Touristik Service System Sp. z o.o., stanowi silny związek niezależnych biur podróży, które w ramach kooperacji promują nowoczesny i efektywny system sprzedaży usług turystycznych.

W oparciu o know how i wieloletnie doświadczenie macierzystej firmy TSS Touristik Service System GmbH w Dreźnie, sieć biur TSS Polska kontynuuje owocną współpracę z ponad 60 organizatorami niemieckimi i podmiotami z branży turystycznej.

Głównym celem TSS Polska jest pomoc firmom i biurom turystycznym w utrzymaniu się na trudnym rynku turystycznym, bez ograniczenia ich samodzielności i indywidualności.

Biura Kooperacji korzystać mogą zarówno z umów bezpośrednich dowolnie wybranych przez siebie organizatorów polskich lub organizatorów zagranicznych, mających siedzibę w Polsce, jak i za pomocą kooperacji TSS Polska Touristik Service System, z zagranicznymi organizatorami, bez konieczności posiadania bezpośrednich umów agencyjnych.

TSS Polska, Touristik Service System Sp. z o.o.
ul. Sokółowskiego 2, 60-682 Poznań