ASI Reisen übernimmt Windrose: Revolution im Luxus- und Familienurlaub!

ASI Reisen übernimmt Windrose und Vamos, verfolgt Strategien für nachhaltige Luxus- und Familienreisen, mit Fokus auf Qualität und Digitalisierung.

Berlin, Deutschland - ASI Reisen hat seine Marktposition mit der Übernahme von Windrose und Vamos deutlich ausgebaut. Der Schritt, der am Freitag abgeschlossen wurde, zielt darauf ab, neue Nischen im Bereich Spezialtouristik zu erschließen. Geschäftsführer Ambros Gasser verfolgt eine Strategie der unternehmerischen Eigenständigkeit ohne Synergien und betont, dass beide Unternehmen, die je über 50 Jahre beziehungsweise 40 Jahre Erfahrung aufweisen, auf Qualität spezialisiert sind. Windrose ist bekannt für exklusive Luxusreisen, während Vamos Familienurlaube anbietet, sodass alle drei Marken unterschiedliche, aber komplementäre Marktsegmente abdecken.

Windrose, der Luxusreise-Spezialist der insolventen FTI-Gruppe, benötigte nach der Insolvenz einen neuen Investor, fand diesen in ASI Reisen. Der Standort in Berlin bleibt erhalten, und Christian Böll wird als Managing Director von Windrose weiter an Bord bleiben. Gasser plant, in der Luxussparte aktiv zu werden und hebt hervor, dass Windrose bereits den Vorjahresumsatz übertroffen hat. Die positiven Vorausbuchungen für 2024/25 stärken die Erwartungen für die Zukunft.

Strategie der eigenständigen Marken

Gasser hebt hervor, dass die Übernahmen nicht zu einer Zusammenlegung der Teams oder einer zentralisierten Struktur führen werden. Jedes Unternehmen bleibt eigenständig, was ihm wichtig ist, um die individuellen Stärken und Qualitäten zu bewahren. Eine übergeordnete CFO-Position im Finanzbereich soll für Transparenz und einheitliche Berichtsstrukturen sorgen.

Im Zuge dieser Übernahmen wird ASI Reisen auch in digitale, konfigurierbare und direkt buchbare Angebote investieren, während Windrose maßgeschneiderte Reisen anbietet. Vamos positioniert sich erfreulich zwischen diesen beiden Ansätzen und plant, sich stärker im stationären Vertrieb zu engagieren. Hierbei wird betont, dass es kein einheitliches Provisionsmodell geben wird. ASI hingegen hat sein Provisionsmodell vereinfacht und bietet eine Provision von 10 Prozent auf jede Buchung für alle Reisebüros, ergänzt durch temporäre Aktionen.

Nachhaltigkeit im Fokus

Ein zentrales Element der Unternehmensstrategie unter Gasser ist der Fokus auf Nachhaltigkeit, auch im Luxussegment. Er strebt an, Windrose zu einem führenden Anbieter für nachhaltige Luxusreisen zu machen. Positive Beispiele aus dem südlichen Afrika werden als Inspiration genannt. Die Integration externer Veranstalter wie Hauser Exkursionen und Chamäleon in die Vertriebsplattform von ASI ist ebenfalls in Planung, wobei Partner bis Ende 2025 zertifiziert nachhaltig sein müssen, um

weiterhin gelistet zu werden.

Abschließend lässt sich sagen, dass der Fokus für die kommenden Monate auf Produktqualität, CO2-Reduktion, lokaler Wertschöpfung und technischer Weiterentwicklung liegt. Wie die Unternehmenskulturen von ASI Reisen und Windrose harmonieren werden, bleibt abzuwarten, und die Branche blickt gespannt auf die Entwicklungen in diesen Marken.

Für weitere Informationen lesen Sie die vollständigen Berichte bei Gloobi und Reise vor9.

Details	
Ort	Berlin, Deutschland
Quellen	• www.gloobi.de • www.reisevor9.de

Besuchen Sie uns auf: eine-reise.de