

FIRMENDATEN

Gründungsjahr: 1991
Anzahl Mitarbeiter: 30
Destinationen: 50
Aktive Kunden: 460
Durchgeführte Gruppen: 1.430
(etwa 50% davon Fluggruppen)
Reisegäste: 44.800
Jahresumsatz: 17,5 Mio.

Firmengründer Dr. Klaus Mewes
Ingrid Mewes

Geschäftsführung: Bastian Langguth
Dr. Klaus Mewes

Firmensitz: Deutschland, Neustrelitz



UNSERE DESTINATIONEN

Andorra
Armenien
Ägypten
Belgien
Bosnien Herzegowina
Bulgarien
Dänemark
Deutschland
Estland
Finnland
Frankreich
Griechenland
Großbritannien
Irland
Island
Italien
Kanada
Kasachstan
Kirgisistan
Kroatien
Kuba
Lettland
Litauen
Luxemburg
Malta
Marokko
Namibia
Niederlande
Norwegen
Österreich
Polen
Portugal
Rumänien
Russland
Schweden
Schweiz
Serbien
Slowakei
Slowenien
Spanien
Südafrika
Tschechien
Türkei
Ukraine
Ungarn
USA
Usbekistan
Vietnam
Verein. Arab.Emirate
Zypern

Reisen ist die
Sehnsucht nach
dem Leben!

BTO International GmbH
Strelitzer Chaussee 253
D - 17235 Neustrelitz

Fon: +49 (0) 3981 / 48.84.0
Fax: +49 (0) 3981 / 44.77.70
eMail: info@bto.de
Internet: www.bto.de

BTO
INTERNATIONAL GMBH
IHR KOMPETENTER PAKET-REISEVERANSTALTER

Erfolgreich seit

25 Jahren



www.bto.de

Gute Reise!

BTO

DAS UNTERNEHMEN BTO INTERNATIONAL GMBH

BTO International ist ein Paket-Reiseveranstalter. Wir organisieren Reise-Programme ausschließlich für Wiederverkäufer (B2B), d. h. für (Bus-)Reiseveranstalter und Reisebüros mit Eigenveranstaltung.

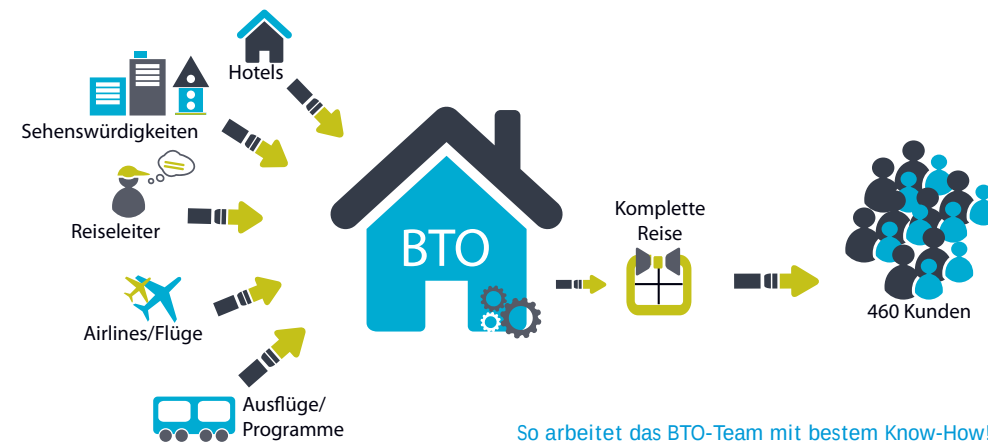
Unser Start erfolge 1991 als Ein-Mann-Firma. Heute sind wir ein pulsierendes Unternehmen mit vielen engagierten Mitarbeitern. Unser größtest Plus ist unser Team. Jeder Bereich ist für seine Produkte von Anfang bis Ende verantwortlich. Ein hohes Engagement und Spaß an der Arbeit sind die Folge.

Für uns galt von Anfang an: Wir sitzen gemeinsam mit unseren Partner in einem Boot. Nur wenn es uns gemeinsam gelingt, Risiken, Chancen und Trends gleichermaßen zu sehen, können wir am Markt erfolgreich sein.

Bezüglich Kooperationen mit neuen Partnern und interessanten Ideen sind wir offen und freuen uns über Ihre Angebote.

UNSERE REISEARTEN

- * Flugreisen (Festabnahme)
- * Rundreisen
- * Kur- & Wellnessreisen
- * Zubucher-Flugreisen
- * Kurzreisen
- * Incoming-Reisen
- * Städtereisen
- * Aktivreisen
- * Eventreisen



Jedes Jahr produzieren wir drei große und umfangreiche Hauptkataloge sowie kleine thematische Kataloge

HAUPTKATALOGE

- * Nord-Ost-Europa
- * Süd-West-Europa
- * Deutschland-Österreich-Schweiz

THEMATISCHE KATALOGE

- * Winterreisen (Vor-/Nachsaison, Advent, Weihnachten und Silvester)
- * Osterreisen
- * Flugreisen im Frühjahr
- * Flugreisen im Herbst

Die Auflagen liegen zwischen 2.500 und 10.000 Stück, die teilweise in Fachzeitschriften beigelegt werden.

BTO-INFOTOUREN

Jährlich organisieren wir für unsere Kunden 2 - 3 Infotouren in potenzielle Destinationen/Reisegebiete, die wir gerne verstärkt verkaufen wollen.

Sie haben einen guten Grund, warum wir zu Ihnen kommen sollten. Dann sprechen Sie uns an. Gern organisieren und planen wir mit Ihnen gemeinsam unsere nächste Infotour.

STAMM- UND ERSTKUNDEN-TREFFEN

Seit 17 Jahren veranstalten wir jährlich unser Stammkundentreffen, wo sich unsere Kunden mit uns und ihren Mitbewerbern über branchenspezifische Trends und Veränderungen austauschen können.

Für 2015 planen wir ebenfalls ein Treffen für unsere Erst- & Neukunden.

MESSE-AUFTRITTE

- * RDA-Workshop, Köln (jährlich)
- * VPR-VIP-Treffen/ Road-Show, Deutschland

WERBEKOSTENZUSCHLÄGE

Bei Interesse besteht die Möglichkeit, dass wir Ihre Destination oder Hotel auch in unseren Katalogen verstärkt präsentieren können. Je nachdem in welcher Anzeigengröße Sie ihr Produkt veröffentlichen möchten, würden wir Ihnen einen entsprechenden Werbekostenzuschuss berechnen.

Orientierungspreise für Anzeigen in unseren Hauptkatalogen (A4-Format):

Anzeigengröße	Katalog (2.500 Stk.)
1/4 Seite	ab 200,- €
1/3 Seite	ab 300,- €
1/2 Seite	ab 350,- €
1 Seite	ab 800,- €

(Bei den Preise handelt es sich um Orientierungspreise zzgl. 19% MwSt.)

KICK-BACK-VEREINBARUNGEN

Gemeinsam können wir viel bewegen. Und deshalb sollten gute Geschäfte auch entsprechend berücksichtigt werden. Abhängig von den Gesamtumsätzen, die wir gemeinsam mit Ihrem Unternehmen in einem Jahr erreichen, sollten wir über eine mögliche Kick-back-Vereinbarung sprechen.