

## Das Partnerprogramm für Reisebüros

Stationäre Agenturen Deutschland

*Geschäftsjahr 2025/2026*



Georg Welbers, alltours Geschäftsführer Vertrieb und Marketing: „Mit unserem neuen Programm alltours PLUS wollen wir zusätzliche attraktive Anreize für den stationären Vertrieb schaffen.“

29.08.2025 12:00 CEST

## Vertriebsoffensive bei alltours: Neues Partnerprogramm für stationäre Reisebüros. Erweitertes Schulungsangebot. Kontinuität bei Provisionen.

- **Zusätzliche Privilegien und Provision mit dem neuen Partnerprogramm alltours PLUS**
- **Attraktive Incentives und mehr Marketing-Unterstützung mit steigendem Partnerstatus**

- **Provisionsmodell 2025/26 in den Eckdaten unverändert**
- **Weiterhin 11% Provision ab 150.000€EUR Umsatz – bis zu 13% Spitzenprovision pro Buchung**

alltours startet mit Beginn des neuen Geschäftsjahres 2025/26 das Partnerprogramm alltours PLUS für stationäre Reisebüros in Deutschland. Ab dem 1. November 2025 können Reisebüros mit steigendem Umsatz von einem höheren Status und damit verbundenen exklusiven Vorteilen, attraktiven Vertriebsleistungen, zusätzlichen Schulungsangeboten und einer Extra-Provision profitieren. Die stationären Reisebüros in Deutschland werden einer der fünf Kategorien – Start, Basis, Premium, Silber oder Gold – zugeordnet und nehmen automatisch und kostenlos am neuen Programm teil, eine gesonderte Anmeldung ist nicht notwendig.

„Mit alltours PLUS wollen wir unsere starken Partnerschaften weiter fördern und zusätzliche attraktive Anreize für den stationären Vertrieb schaffen“, so Georg Welbers, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei alltours. „Ein Schwerpunkt des Programms ist der umfassende Ausbau unserer Weiterbildungsangebote für den Vertrieb – mit praxisnahen Vor-Ort-Schulungen, einer neuen Azubi-Schulungsreihe, zusätzlichen Partnerabenden und lokalen Events“, so Welbers.

### **Umfangreiche Basisleistungen und erweiterte Angebote bei höherem Status**

Unabhängig vom Umsatz profitieren alle Reisebüros weiterhin von verschiedenen alltours Basisleistungen. Dazu gehören Marketingmaterialien wie Schaufensterdekorationen, Werbepakete, Ganzjahreskataloge, Webinare und regelmäßige Fachinformationen für den Counter.

Mit steigendem Status können Reisebüros weitere Serviceleistungen erhalten, wie zum Beispiel Vor-Ort-Schulungen, Partnerabende, Einzelzimmer bei Inforeisen sowie Werbemittelgutscheine.

### **Starke Anreize: höhere Expedienten-Ermäßigung und Extra-Provision**

Zwei weitere attraktive Anreize für den Verkauf von alltours Produkten: Die Expedienten-Ermäßigung steigt von 15% Prozent in der Basis-Kategorie auf 30% Prozent in der Gold-Stufe – ein starker Mehrwert für alle, die selbst mit alltours verreisen möchten. Zusätzlich sichern sich Reisebüros mit jedem Aufstieg in die nächsthöhere Statusstufe eine Extra-Provision von 0,1% Prozent auf ihren gesamten staffelprovisions-fähigen Jahresumsatz mit alltours. Mehr Umsatz lohnt sich also mehrfach.

## **Bisheriges Provisionsmodell bleibt in den Kerngrößen unverändert**

Parallel dazu hat alltours sein Provisionsmodell für 2025/26 angepasst. Trotz der massiv gestiegenen Umsätze lässt alltours sein bisheriges Provisionsmodell für stationäre Reisebüros mit einer hohen Grundprovision und umsatzabhängiger Staffelprovision in den Kerngrößen unverändert: Bereits ab einem Umsatz von 150.000 EUR erhalten die Vertriebspartner weiterhin 11 Prozent Provision. In der Spitze können 13 Prozent erreicht werden. Der im vergangenen Jahr neu eingeführte alltours Bonus wird beibehalten – zusätzlich zum bekannten allsun Bonus.

## **Rekordergebnisse – Jahr für Jahr**

Jahr für Jahr präsentiert alltours neue Rekordergebnisse: 2023/24 war das beste Geschäftsjahr der 50-jährigen Firmengeschichte und der Winter 2024/25 mit über 30 Prozent Umsatzplus die erfolgreichste Wintersaison aller Zeiten. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet der Reiseveranstalter ein weiteres zweistelliges Umsatzwachstum. Der durchschnittliche Umsatz, den eine Agentur mit alltours erzielt, ist seit 2018/19 um mehr als 80 Prozent gestiegen. „Unsere Vertriebspartner profitieren mit deutlich gestiegenen Provisionen gleichermaßen von diesem Erfolgskurs, den wir auch im kommenden Geschäftsjahr fortsetzen werden“, so Welbers.

## **Marginal angepasste Staffelstufen**

Für das kommende Geschäftsjahr bleibt das Provisionsmodell im Bereich bis 150.000 EUR trotz der gestiegenen Umsätze identisch. Im Bereich 150.000 bis 1.000.000 Euro Umsatz werden die Staffelstufen leicht angepasst. Die Staffelstruktur im mittleren Bereich wurde mit moderaten Korrekturen von 0,1 bis 0,2 Prozent verfeinert. „Alle Veränderungen im Provisionsmodell fließen wieder in den stationären Vertrieb: Parallel investieren wir in die Entwicklung des Partnerprogramms alltours PLUS und den Ausbau der Weiterbildungs-Initiativen“, so Welbers. Zudem erhalten Reisebüros mit dem neuen Partnerprogramm alltours PLUS bei Aufstieg in die nächsthöhere Statusstufe 0,1 Prozent Extra-Provision auf ihren gesamten staffelprovisionsfähigen Jahresumsatz mit alltours.

## **Vielfältige provisionsrelevante Umsätze**

Provisionsrelevante Umsätze umfassen klassische und dynamische Flugpauschalreisen der Marken alltours und byebye sowie Individualreisen, Nur-Hotel-Buchungen, Versicherungen und Umbuchungsgebühren. Auch Nur-Flug-Buchungen fließen in die Berechnung der Staffelstufen ein.

Mit Vorstellung des neuen Partnerprogramms und dem neuen Provisionsmodell steigert alltours erneut seine Attraktivität als starker Partner für den stationären Vertrieb. „Die Reisebüros profitieren von hohen Provisionen, einer umfangreichen Vertriebsunterstützung sowie einer kompetenten Reservierungsabteilung“, so Welbers.



Georg Welbers, alltours Geschäftsführer Vertrieb und Marketing.

---

## Über alltours

Seit über 50 Jahren steht alltours für qualitativ hochwertigen Urlaub zu besonders günstigen Preisen. Mit rund 2,3 Millionen Gästen im Geschäftsjahr 2023/24 zählt das Unternehmen zu den führenden Reiseveranstaltern Deutschlands. Bei der Markenbekanntheit erreicht alltours mit über 90 Prozent ebenfalls eine Spitzenposition. Zur alltours Gruppe gehören neben den Veranstaltern alltours und byebye die alltours Reisecenter, die Incoming-Agentur Viajes allsun und die allsun Hotels.

## Kontaktpersonen



**Jens Völmicke**

Pressekontakt

Leiter Unternehmenskommunikation und Pressesprecher

[jens.voelmicke@alltours.de](mailto:jens.voelmicke@alltours.de)

+49 (0)2 11-5427-7400



**Alexandra Hoffmann**

Pressekontakt

Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

[alexandra.hoffmann@alltours.de](mailto:alexandra.hoffmann@alltours.de)

+49 (0)2 11-54 27-7401