

Internationale Marktbearbeitung Bodensee – Italien B2B Trade:

Bodensee Sales Tour Italien 2026 - IBT GmbH für die Vierländerregion Bodensee (VLR) in der Republik San Marino (RSM) und den Regionen Emilia Romagna (mit den Städten/Provinzen Rimini, Cattolica, Forlì) und Toscana (mit Lucca Stadt und Provinz), Mittelitalien, in KW 25, 14.06 – 17.06.2026

Alle Regionen gehören zu den wichtigsten italienischen Quellmärkten für die VLR.

Neben der gegebenen Kaufkraft und Reisefreudigkeit der Bevölkerung, sind folgende weitere erhebliche strategische Vorteile dieser Quellregion:

- Bedingt durch die relativ weite Entfernung werden i.d.R. alle Reisen in die VLR Bodensee mit mindestens 2 Übernachtungen in der VLR angeboten.
- Reine Tagesausflüge in die VLR wie sie teilweise aus nördlicheren italienischen Gebieten/Regionen angeboten werden, werden von hier aus i.d.R. erst gar nicht in Betracht gezogen.

Insgesamt wurden **11 Reiseveranstalter (RV) und Reisebüros mit Eigenveranstaltung** zu vorab vereinbarten Terminen besucht.

Unsere IBT Sales Touren folgen dem fundamental wichtigen Grundsatz der marketingtechnischen Kontinuität. Darüber hinaus war es ein **guter Zeitpunkt für eine Sales Tour**, da die RV **die VLR Bodensee** aktualisiert in ihre **Planung für Herbst/Winterprogramme 2026 und Frühjahr 2027** einbeziehen konnten.

Es folgen die Kontakt-, und Eckdaten und stichpunktartige Zusammenfassungen der Gespräche der jeweils besuchten Reiseveranstalter

1. **Podium Tour Operator, San Marino.**

Strada Cardio, 18

47899 Serravalle, Rep. San Marino

AP: Frau Silvia Ricci, Produkt-und Salesmanagement DACH Region

Persönliche Mailadresse der AP: silvia.ricci@podiumnetwork.com

Silvia Ricci ist Österreicherin und war Teilnehmerin am IBT Bodensee Famtrip September 2024.

Web: <https://www.podiumnetwork.com/uk/>

Einer der wichtigsten international tätigen italienischen B2B-Veranstalter und Incomer für Europa, mit 8 Bürofialen weltweit. Spezialisiert auf Gruppenreisen aller Art.

Der RV ist ein Universalist und Global Player mit Kunden aus der ganzen Welt.

Macht nur B2B und nur Zielgebiet Europa. Als Universalist bietet er Reisen und einzelne touristische Dienstleistungen für allen möglichen Reisetemen für alle Zielgruppen der Reisebüros und RV, auch viele Angebote für Schülerreisen. Sehr preissensible Produktpolitik.

Der RV arbeitet wann immer möglich direkt mit den Leistungsträgern in der VLR zusammen.

Es werden auch maßgeschneiderte Reisen für die Kunden produziert.

Der RV bietet die VLR regelmäßig an. Es besteht ein guter Kontakt zur IBT.

Aktuell wird die Vierländerregion Bodensee als eigenständiges Reiseziel im zweisprachigen (italienisch und englisch) B2B-Online-Katalog als Kombinationsreise mit Etappen im Allgäu weltweit angeboten:

- Siehe Link zum Programm auf den Katalogseiten 340/341 = <https://www.podiumnetwork.com/cataloghi/flip/p2025/index.html#p=341>

- Zusätzlich mit Etappen in der VLR im Rahmen von 2 Schweiz-Touren im Programm siehe Link B2B-Online-Katalog S. 424/425 = <https://www.podiumnetwork.com/cataloghi/flip/p2025/index.html#p=424> hier u.a. mit geführter Besichtigung von St.Gallen und Seiten 428/429
- eine Kulinarische Themenreise u.a. mit Appenzell und St. Gallen <https://www.podiumnetwork.com/cataloghi/flip/p2025/index.html#p=428>

Zielgruppen:

Ausschließlich Reisebüros und andere Reiseveranstalter.

Im Gespräch:

Beim Gespräch war auch die Produktmanagerin/ Gruppenabteilung Sarah Schwienbacher dabei. Update anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT gemacht. Silvia Ricci bemängelt, daß Hotels sehr spät oder gar nicht auf Anfragen antworten. Ein aktueller konkreter Fall ist das Central Hotel Löwen in Feldkirch. Dieses Hotel hat Silvia Ricci beim IBT Famtrip September 2024 im Rahmen einer Hotelbesichtigung kennengelernt. Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb:

Produzieren 2 Online-Kataloge. Kleinerer Herbst-Winterkatalog und großer Ganzjahreskatalog. Vertrieb auch über ca. 850 Reisebüros in Italien + weltweiter Online-Vertrieb + über die Filialen im Ausland.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne die Berichte der IBT Sales Touren 2.Sales Tour 2018 IBT VLR Bodensee in Nord-/Mittelitalien Region Emilia-Romagna, Republik San Marino und Toskana/Florenz in KW 24 + 2. Sales Tour 2022 IBT VLR Bodensee in Norditalien Region Emilia-Romagna (ER), Republik San Marino (RSM) in KW 45 lesen.

2. San Marino Viaggi e Vacanze, San Marino.

Via 3 settembre, 99

47891 Dogana, RSM

AP: Herr Daniele Marchi, Account Manager

Mailadresse des Ansprechpartners: d.marchi@sanmarinoviaggivacanze.com

Website: <https://www.sanmarinoviaggivacanze.com/>

Wichtiger international tätiger B2B-Veranstalter und Incomer für Italien.

Der RV bietet Gruppenreisen aller Art an.

Sehr viele Schülergruppen, auch Universitäten. Nach der Corona-Pandemie wurde der Anteil an Angeboten für Erwachsene erhöht, Anteil jetzt ca. 60% Erwachsene 40 % Schüler und Studenten.

Seit über 30 Jahren auf dem Markt.

Bieten auch maßgeschneiderte Reisen für Gruppen mit mindestens 10 Teilnehmern an.

VLR zuletzt im mit 4 Reisetterminen im Frühjahr 2024 im Programm mit Feldkirch, Meersburg, Mainau, Konstanz, Lindau und Rheinfall.

Bieten die VLR in regelmäßigen Abständen an, auch Weihnachtsmärkte.

Sehr preissensible Produktpolitik.

Zielgruppen: Ausschließlich Reisebüros und andere RV. Für diese werden Programme und einzelne Leistungen angeboten.

Im Gespräch:

Daniele Marchi war ein persönlicher Erstkontakt und ist relativ neu im Team des RV.

Beim Gespräch nahm auch Tommaso Tonelli, Booking Dep. Adults, teil. Er war TN am Bodensee Famtrip Juni 2023.

Update anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT gemacht. Schwerpunkte des Gesprächs waren Hotels in der VLR, die UNESCO Welterbestätten und die Schwäbisch-Alemannische Fasnacht (SAF).

Die VLR soll lt. Daniele in Zukunft noch regelmäßiger angeboten werden.

Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb: Produzieren 2 Online-Kataloge, einen für Erwachsene und einen für Schülerreisen/Klassenfahrten + italienweiter Vertrieb über fast alle Reisebüros.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne die Berichte der IBT Sales Touren 2.Sales Tour 2018 IBT VLR Bodensee in Nord-/Mittelitalien Region Emilia-Romagna, Republik San Marino und Toskana/Florenz in KW 24 + 2. Sales Tour 2022 IBT VLR Bodensee in Norditalien Region Emilia-Romagna (ER), Republik San Marino (RSM) in KW 45 lesen.

3. The One Viaggi, San Marino.

Via Tre Settembre, 26

47891 Dogana, RSM

AP: Frau Monia Bianchi, Booking Dept./ Gruppenabteilung

Direkte Mailadresse der AP: est@theoneviaggi.com

Web: <https://www.theoneviaggi.com/>

Wichtiger inhabergeführter, landesweit tätiger B2B-Reiseveranstalter.

Der RV ist spezialisiert auf Gruppenreisen aller Art, viele Programme für Schüler-/Klassenfahrten, Sprachreisen, verschiedene Arten von Studienaufenthalten und Berufspraktika.

Seit wenigen Jahren werden auch vermehrt Aktivreisen angeboten.

Der RV hat ein eigenes Reisebüro ausschließlich für Privatkunden.

Der RV auch ist Incomer/DMC für Italien.

Aktuell wird ein VLR Programm für Mitte August angeboten, das von einem B2B Kunden angefragt wurde. Die VLR wird bis dato in der Regel nur auf Anfrage angeboten.

AV/IBT war auf Wunsch des RV aktiv bei der Hotelsuche behilflich.

Ich habe dem RV dafür den Incomer Bodensee Trips& Tours in Lindau empfohlen.

Nach dem Weggang der langjährigen Produktmanagerin Ruth Zöllinger (jetzt beim Mitbewerber San Marino Events tätig) gibt es keinerlei persönliche Zielgebietskenntnisse im Team.

Zielgruppen: Reisebüros und andere RV, für diese werden Programme und einzelne Leistungen angeboten. Für das Reisebüro Individualreisende.

Im Gespräch:

Es handelte sich um einen persönlichen Erstkontakt mit Frau Monia Bianchi.

Beim Gespräch nahm auch Monika Mroz teil, Booking Dept./Gruppenabteilung.

Anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT, die Funktion der IBT und die VLR präsentiert.

Monia Bianchi ist eine interessierte Kandidatin für den IBT Famtrip in 2027. Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb: Online und über fast alle Reisebüros in Italien.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne die Berichte der IBT Sales Touren 2.Sales Tour 2018 IBT VLR Bodensee in Nord-/Mittelitalien Region Emilia-Romagna, Republik San Marino und Toskana/Florenz in KW 24 + 2. Sales Tour 2022 IBT VLR Bodensee in Norditalien Region Emilia-Romagna (ER), Republik San Marino (RSM) in KW 45 lesen.

4. **Itermar, Cattolica**

Via ex Saludecese, 40,
47841 Cattolica, Provinz Rimini (RN)

AP: Frau Virna Foti, Produktmanagerin

+ Frau Chiara Ercoles, Gruppenabteilung und Frau Linda Vansevenant, Contracting Manager

Mailadresse des Ansprechpartners: virna.foti@itermar.it

Website: <https://itermar.it/>

Traditionsreicher, inhabergeführter sehr wichtiger international tätiger B2B-Veranstalter, mit eigenem Reisebüro und eigenem Busveranstalter mit eigenen Bussen.

Siehe dazu Salvadori Bus <https://www.salvadoribus.it/it/index.php>

Einer der wichtigsten italienischen Reiseveranstalter für Schülerreisen/Klassenfahrten/Studenten und Studienaufenthalte. Wichtiger Incomer und DMC. Bereits sehr gute Kontakte zur IBT seit vielen Jahren sowie auch Termine auf dem GTM mit der IBT.

Im Laufe des Jahres kontaktieren die jeweiligen Mitarbeiterinnen des RVs die IBT/AV gerne wenn Informationsbedarf besteht.

Aktuell die VLR mit einer 7 tägigen Reise mit Standorthotel in Singen im Programm:

<https://itermar.it/tour/germania-tour-del-lago-di-costanza-7-giorni-6-notti/>

Zielgruppen: Hauptsächlich Reisebüros und andere RV. Für diese werden Reiseprogramme aller Art produziert. Vom Sprachaufenthalt bis zu Gruppenreisen weltweit. Desweiteren werden spezielle Gruppenreisen für CRALs = Freizeitorganisationen von Unternehmen angeboten.

Im Gespräch:

Virna Foti konnte aus familiären Gründen den Termin in letzter Minute nicht wahrnehmen.

Das Gespräch fand deshalb spontan mit Frau Chiara Ercoles, Gruppenabteilung und Frau Linda Vansevenant, Contracting Manager, statt.

Linda Vansevenant und eine weitere Mitarbeiterin haben die VLR im Rahmen von Famtrips persönlich kennengelernt.

Update anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT gemacht.

Fokus lag dabei auf Hotels in der VLR. Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb: RV produziert u.a. 4 verschiedene Kataloge für Gruppenreisen aller Art für den B2B-Vertrieb über 3.000 Reisebüros in ganz Italien.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den Bericht der IBT Sales Toure 2.Sales Tour 2018 IBT VLR Bodensee in Nord-/Mittelitalien Region Emilia-Romagna, Republik San Marino lesen.

5. **Malatesta Viaggi, Rimini**

Via Macanno, 38/N,
47923 Rimini (RN)

AP: Linda Grilli, Sofia Marchese, Monica Tonini, Sonia Tognacci

Mailadressen der AP: linda.grilli@malatesta.com + sofia.marchese@malatesta.com + monica.tonini@malatesta.com + sonia.tognacci@malatesta.com + estero@malatesta.com = diese Mailadresse wird von der ganzen Auslandsabteilung gelesen.

Website: <https://malatesta.com/>

Einer der wichtigsten B2B-Reiseveranstalter Italiens.

Der RV bezeichnet sich auf seiner Homepage selbst als Italiens Marktführer für Gruppenreisen.

Spezialisiert auf weltweite Gruppenreisen aller Art, auch religiöse Reisen, Incentives und Schülerreisen. Der RV ist auch Incomer und DMC für Europa.

Der RV erstellt regelmäßig VLR-Programme für seine (B2B-)Kunden.

RV muss auch wie die anderen Mitbewerber eine sehr preissensible Produktpolitik betreiben, deshalb wird v.a. eine direkte Zusammenarbeit mit den lokalen Leistungsträgern angestrebt



Bereits gute Kontakte zur IBT. Die VLR Programme werden von verschiedenen Mitarbeiterinnen bearbeitet. Es gibt keine bestimmte einzige Ansprechpartnerin.

Zielgruppen: ausschliesslich B2B, nur Reisebüros und andere RV

Im Gespräch:

Am Gespräch nahmen 3 Mitarbeiterinnen der Auslandsabteilung teil, siehe oben.

Update anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT gemacht.

Man ist an einer Teilnahme am nächsten IBT Famtrip 2027 interessiert.

In den letzten Jahren hat es von Seiten des RV nie mit einer Teilnahme geklappt.

Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb: Onlinevertrieb + über mehrere tausend Reisebüros italienweit.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne die Berichte der IBT Sales Touren 2.Sales Tour 2018 IBT VLR Bodensee in Nord-/Mittelitalien Region Emilia-Romagna, Republik San Marino und Toskana/Florenz in KW 24 + 2. Sales Tour 2022 IBT VLR Bodensee in Norditalien Region Emilia-Romagna (ER), Republik San Marino (RSM) in KW 45 lesen.

6. **Caravantours Tour Operator, Rimini.**

Via Parmense, 19

47923 Rimini, Region Emilia-Romagna (ER)

AP: Frau Raffaella Quadroni und Frau Elisabetta Leardini, Produkt-u.Gruppenabteilung

Mailadressen der AP: raffaellaquadroni@caravantours.it + elisabettaleardini@caravantours.it

Website: <https://www.caravantours.it/>

Einer der wichtigsten B2B-Veranstalter Italiens.

Spezialisiert auf Gruppenreisen aller Art, auch religiöse Reisen und Schülerreisen,

Studienaufenthalte, Berufspraktika. RV ist auch Incomer für die Region Emilia-Romagna.

Der RV wurde inzwischen von den Mitarbeitern übernommen und in der Form einer Art Kooperative geführt.

Bereits gute Kontakte zur IBT. Fragen bei AV/IBT immer wieder nach Informationen für touristische Dienstleistungen in der VLR an. Bieten ihren B2B-Kunden VLR inzwischen regelmäßiger an.

Zielgruppen: ausschließlich B2B, Reisebüros und andere RV.

Im Gespräch:

Ausführliches Update anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT gemacht. Fokus lag auf die UNESCO Welterbestätten in der VLR und der Schwäbisch-Alemannischen Fasnacht (SAF) als immateriellem UNESCO Kulturwelterbe.

Der RV ist für den nächsten Bodensee Famtrip in 2027 vorgemerkt.

Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb: Onlinevertrieb, digitale Kataloge/ohne gedruckte Kataloge und über fast alle Reisebüros Italiens.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne die Berichte der IBT Sales Touren 2.Sales Tour 2018 IBT VLR Bodensee in Nord-/Mittelitalien Region Emilia-Romagna, Republik San Marino und Toskana/Florenz in KW 24 + 2. Sales Tour 2022 IBT VLR Bodensee in Norditalien Region Emilia-Romagna (ER), Republik San Marino (RSM) in KW 45 lesen.

7. **Ariminum Travel**, Rimini.

Via 4 Novembre, 35

47921 Rimini (ER)

AP: Herr Claudio Polignone, Geschäftsführer und Mitinhaber.

Persönliche Mailadresse des AP: claudio@ariminum.it

WEB: <https://www.ariminum.it/>

Wichtiger inhabergeführter überregionaler RV mit eigenem Reisebüro.

RV ist spezialisiert auf weltweite Gruppenreisen, vor allem Kulturreisen, religiöse Reisen und Pilgerfahrten. Der RV und das Reisebüro waren viele Jahre im Besitz der Erzdiözese Rimini.

RV hatte die VLR zuletzt im Winter 2022 und Frühjahr 2023 im Programm: mit geführten Besichtigungen und/oder Aufhalten in Feldkirch, Konstanz, St. Gallen (inkl. Stiftsbibliothek), Bregenz, Lindau und Vaduz.

Und Frühjahr 2023 mit Besichtigungen und/oder Aufhalten u.a. in St. Gallen - Insel Reichenau - Schloss Salem - Friedrichshafen/Zeppelin-Museum und Rheinfall/Schaffhausen.

Grundsätzlich ist für den RV die VLR eine noch relativ neue Destination.

Die Mitarbeiterin Giulia Loprete war TN des IBT Famtrips Mai 2025.

Zielgruppen: Gruppenreisende aller Art, Pfarrgemeinden, Senioren, Individualreisende, 0-99 Jahre, wenige Schulklassen.

Im Gespräch:

Update anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT gemacht.

RV möchte in Zukunft die VLR regelmäßiger anbieten.

Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb: Vertrieb online und über das eigene Reisebüro (in bester Lage in der historischen Altstadt Riminis gelegen).

Als Ergänzung zu diesem RV gerne die Berichte der IBT Sales Touren 2. Sales Tour 2018 IBT VLR Bodensee in Nord-/Mittelitalien Region Emilia-Romagna, Republik San Marino und Toskana/Florenz in KW 24 + 2. Sales Tour 2022 IBT VLR Bodensee in Norditalien Region Emilia-Romagna (ER), Republik San Marino (RSM) in KW 45 lesen.

8. **La Trottola Viaggi**, Forlì, Provinz Forlì Cesena (FC)

Via delle Torri, 53

47121 Forlì (FC)

AP: Frau Claudia Berlati, Leiterin Gruppenabteilung.

Persönliche Mailadresse der Ansprechpartnerin: cberlati@trottolaviaggi.com

Website: <https://www.trottolaviaggi.com/>

Kleiner regionaler RV mit 2 eigenen Reisebüros, eines davon ist eines der traditionsreichsten Reisebüros der Stadt Forlì, in bester zentraler Lage in der historischen Altstadt, das andere in Rimini.

Auch als Incomer tätig. Keinerlei Zielgebietskenntnisse im Team.

RV hatte die VLR vor dem Inhaberwechsel unregelmäßig im Programm. Bieten weltweite Individual- und Gruppenreisen an.

Zielgruppen: geschlossene Gruppen, CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, Pfarrgemeinden, Individualreisende, Klientel der Mittelklasse und gehobenen Mittelklasse, Honeymooner, Firmen.

Im Gespräch:

Es handelte sich um einen persönlichen Erstkontakt mit Frau Claudia Berlati.

Anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT, die Funktion der IBT und die VLR präsentiert. Auf Wunsch Kontaktdaten des Incomers Bodensee Trips & Tours, Lindau. gegeben. Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb: Onlinevetrieb und über die beiden eigenen Reisebüros.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den Bericht der IBT Sales Toure 2.Sales Tour 2018 IBT VLR Bodensee in Nord-/Mittelitalien Region Emilia-Romagna, Republik San Marino lesen.

9. **Biondini Viaggi**, Forlì, Provinz Forlì Cesena (FC)

Viale dell'Appennino, 617

47121 Forlì (FC)

AP: Frau Norma Bellini, Mitinhaberin.

Mailadresse der Ansprechpartnerin: info@viaggibiondini.it

Kleiner inhabergeführter regionaler Busreiseveranstalter mit eigenem Reisebüro.

Seit 1970 als Busunternehmen auf dem Markt. Seit 1999 als RV und Reisebüro auf dem Markt.

Der RV bietet weltweite Individual-und Gruppenreisen an.

Der RV hatte die VLR aktuell im April 2026 mit einer echten Vierländertour im Programm.



BIONDINI VIAGGI
FORLÌ ECHE VLR TOL

Hier das komplette Programm als PDF (siehe Anhang Pdf zu diesem Bericht) =

Website: <https://www.viaggibiondini.it/>

Zielgruppen: An Busreisen Interessierte, geschlossene Gruppen und Zubuchergruppen aller Art, >60 Jahre, wenige Schulen.

Im Gespräch:

Ausführliches Update anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT gemacht. Auf Wunsch lag der Fokus auf dem näheren Erläutern des IBT Sales Guides und der IBT Homepage. Norma Bellini betrachtet die VLR als sehr schöne Destination.

Sie war verwundert über die mangelnde Qualität und Quantität der italienisch sprechenden Local Guides in der VLR.

Dies führte zu negativen Feedbacks der Kunden der VLR Reise im April 2026.

Dies stehe im Kontrast zu der ansonsten hochwertigen Destination.

Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb: Direktvertrieb über das eigene Reisebüro, ansonsten alles Online und es werden mehrmals pro Jahr Flyer produziert.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne den Bericht der IBT Sales Tour Sales Tour 2020 IBT GmbH für die Vierländerregion Bodensee (VLR) in Nord- und Mittelitalien Regionen Ligurien, Emilia-Romagna und Toskana 05. bis 07. Oktober 2020:

10. **Ottavio Viaggi**, Borgo a Mozzano (LU) Provinz Lucca (LU), Region Toskana

Via I Maggio, Stabile Infopoint

55023 Borgo a Mozzano (LU)

AP: Herr Ottavio Cioni, Inhaber

Mailadresse des AP: info@ottavioviaggi.com

Website: <https://ottavioviaggi.com/>

Guter aufstrebender kleiner regionaler inhabergeführter Busreiseveranstalter mit eigenem Reisebüro. Bietet europaweite Gruppen- und Individualreisen verschiedener Art an.

Ottavio Cioni fährt selbst Bus bei eigenen Gruppenreisen.

Als Folge des ersten IBT Sales Termins in 2018 bietet der RV die VLR regelmäßiger in verschiedenen Kombinationen an:

U.a. Reisen zum Nationalfeiertag des Fürstentums Liechtensteins am 15. August. 2026

Siehe das aktuelle Programm Nationalfeiertag Liechtenstein/Vaduz in Kombination mit Chur =

<https://ottavioviaggi.com/tour/festa-nazionale-nel-liechtenstein-lunico-giorno-principesco-al-mondo-dal-15-al-16-agosto-2026/>

+ siehe das aktuelle Programm mit Etappen in der VLR im Rahmen einer CH Tour (mit mehreren Terminen) u.a. mit geführter Besichtigung in St. Gallen =

<https://ottavioviaggi.com/tour/tour-della-svizzera-lugano-coira-san-gallo-cascade-di-schaffhausen-einsiedeln-lucerna-dal-2-al-5-luglio-2026-tour-4-giorni/>

Zielgruppen: Geschlossene Gruppen, Zubuchergruppen, Schulklassen, Pfarrgemeinden, und CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, > 50 Jahre, Individualreisende, Honeymooner, Kreuzfahrer.

Im Gespräch:

Ausführliches Update anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT gemacht. Auf Wunsch lag der Fokus auf dem näheren Erläutern des IBT Sales Guides und der IBT Homepage. RV ist ein Kandidat für den kommenden IBT Famtrip 2027. Der Termin diente auch der Kontaktpflege.

Vertrieb:

Direktvertrieb über das eigene Reisebüro + Online

Als Ergänzung zu diesem RV gerne auch die Berichte der 1. IBT Sales Tour 2018 IBT in KW 19 vom 7.- 9. Mai lesen + 2. Bodensee Sales Tour Italien 2023 - IBT GmbH für die Vierländerregion Bodensee (VLR) in den Regionen Ligurien/Norditalien und Toskana/Mittelitalien in KW 45, 05.11 – 8.11.2023, lesen.

11. **Mediavallo Viaggi**, Lucca, Toskana

Via Giovanni Guidiccioni, 85

55100 Lucca

AP: Herr Mauro Buonamici, Inhaber

Persönliche Mailadresse des AP: mb.mediavalloviaggi@virgilio.it

Website: <https://www.mediavalloviaggilucca.it/>

Traditionsreiches inhabergeführtes Reisebüro mit Eigenveranstaltung.

Spezialisiert auf weltweite Gruppenreisen.

Bietet auch weltweite Individualreisen und Business Travel an.

Gehört zu einem losen Pool von 4 eigenständigen Reisebüros mit Eigenveranstaltung.

RV hat die VLR in unregelmäßigen Abständen im Programm, gerne auch in Kombination mit anderen Destinationen.

Zielgruppen: Kulturvereine, Pfarrgemeinden, wenige CRAL = Freizeitorganisationen von Unternehmen, geschlossene Gruppen, Zubuchergruppen, Individualreisende, Honeymooner, Schulen/Bildungsinstitute

Im Gespräch:

Mauro Buonamici kennt die Destination sehr gut, hier aber vor allem die östliche Seite der Bodenseeregion. Kennt auch viele Hotels und Weihnachtsmärkte in dieser Ecke der VLR.

Ausführliches Update anhand des gesamten Informationsmaterials Print und Online/Digital der IBT gemacht.

Der Fokus des Gesprächs lag auf den Neuigkeiten bspw. das Cavazzen Museum in Lindau, vor allem aber wurde eine längere VLR Reise angedacht. Diese soll Anfang Juli 2027 stattfinden.

Der RV macht jedes Jahr "Eine Woche im Grünen". Hierfür würde sich die VLR bestens eignen.

Standorthotel soll im westlichen Bodenseegebiet sein bspw. in Stockach im Hotel Zum Goldenen Ochsen. Der Termin diene auch der Kontaktpflege.

Vertrieb: Über den eigenen Pool siehe oben + Online + Mehrere Flyer pro Jahr.

Über den eigenen Pool siehe oben + Online + Social Media + Mehrere Flyer pro Jahr.

Als Ergänzung zu diesem RV gerne auch die Berichte der „Exklusive Sales Tour für VTWB 13.– 15. Juni 2017“ und 3. Sales Tour der IBT von 20. August – 23. August 2018 - exklusiv durchgeführt für die Oberschwäbische Barockstraße + 2. Bodensee Sales Tour Italien 2023 - IBT GmbH für die Vierländerregion Bodensee (VLR) in den Regionen Ligurien/Norditalien und Toskana/Mittelitalien in KW 45, 05.11 – 8.11.2023, lesen.

Erkenntnisse und Feedbacks für die VLR Bodensee der Bodensee Sales Tour Italien 2026 in der Republik San Marino (RSM) und den Regionen Emilia Romagna und Toskana , Mittelitalien, in KW 25, 14.06 – 17.06.2026

Wie bei allen bisherigen Sales Touren war auch diese Tour wieder von einem erheblichen Interesse an der Destination Vierländerregion Bodensee und ihren Reisetemen seitens der kontaktierten Reiseveranstalter geprägt. Dies wird immer schon durch das Zustandekommen der Sales Tour deutlich.

Nach den Sales Terminen wurde die VLR wieder ganz allgemein als vielfältige, interessante, internationale Destination angesehen.

Zudem gehört die VLR aus der Sicht des italienischen Quellmarktes zu den internationalen Nahzielen. Durch die Schweiz oder Österreich wird die VLR für Italien sogar zu einem Nachbarland.

Aktuell in 2026 haben/hatten ca. 70 italienische Reiseveranstalter oder Reisebüros mit Eigenveranstaltung die Vierländerregion Bodensee in ihren Programmen, damit sind wir bspw. über dem Niveau von vor der Corona-Krise. Dies belegt eindrucksvoll das anhaltende Potenzial (und die Resilienz) der VLR auf dem italienischen Markt.

Besonders erfreulich:

Die VLR wurde wieder von allen besuchten RV spätestens nach der erfolgten Präsentation auch im Rahmen dieser Sales Tour unisono als geeignetes internationales Nahziel eingeschätzt.

Wieder sehr vielversprechend, auch bei dieser Tour, wurde das beachtliche Interesse für die Destination VLR durch die Tatsache unterstrichen, dass die **Gespräche vornehmlich mit Entscheidungsträgern geführt wurden**. Das heißt mit InhaberInnen/GeschäftsführerInnen, verantwortlichen ProduktmanagerInnen, AbteilungsleiterInnen, etc.

Auch bei dieser Tour wurde bestätigt, dass die Termine von allen AnsprechpartnerInnen als hilfreich und sinnvoll empfunden wurden. Das wurde auch durch den Umstand belegt, dass sich einige RV mehr Zeit für den Termin nahmen als ursprünglich geplant und ausgemacht worden war, so dauerten einige Termine mindestens 1 Stunde.

Auch bei dieser Tour wurde wieder auf einen abwechslungsreichen Mix der besuchten Reiseveranstalter geachtet, die für die VLR relevante Reisetemen anbieten.

Alle mit nennenswertem Potenzial für die VLR, wenn auch in unterschiedlichen Ausmaß.

Der Sales Guide Bodensee + die mehrsprachige IBT Bodensee Homepage

Der Sales Guide Bodensee und die IBT Homepage und die darin **enthaltenen thematischen Tourenvorschläge der IBT zur Gesamtregion für Reiseveranstalter** helfen sehr bspw. bei der Zusammenstellung von mehrtägigen Programmen. Die Vielfalt und Kombinationsmöglichkeiten der Reisetemen/Reiserouten lassen sich einfach und gut nachvollziehbar darstellen. Sei es bei Erstkontakten oder bei APs die die VLR bereits kennen/anbieten.

Auch bei dieser Sales Tour konnte man gegebenenfalls den interessierten Ansprechpartnern so gezielt Hinweise geben, wo sie in der VLR attraktive Reisetemen und –Angebote (bspw. Kultur, Natur, Landschaft, Aktiv, regionale Kulinarik) finden.

Auch die im Sales Guide und der Homepage aufgeführten Hotels werden im Gespräch gerne als erste Anhaltspunkte genutzt, bspw. um zu zeigen, dass man von ganz unterschiedlichen Standorten aus die VLR besuchen kann.

Die IBT Homepage mit der ich inzwischen regelmäßig bei meinen Terminen arbeite, erfreut sich bei den Ansprechpartnern großer Beliebtheit. Je nach Bedarf gehen wir gemeinsam mit den APs die unterschiedlichsten Themen durch. Dies hat auch nachhaltige d.h.strategische Bedeutung, denn:

- **Die Ansprechpartner lernen den Aufbau und die Qualität des IBT Internetauftritts persönlich kennen**
- **und werden so von sich aus eher auf unsere Homepage gehen wenn sie zukünftig Informationen zur VLR benötigen.**

Wir bekommen bei den Gesprächen immer wieder Komplimente für die Qualität und den praktischen Nutzen unserer Homepage.

Weihnachtsmärkte in der VLR werden wieder beliebter oder waren es bereits. Viele RV planen oder spielen mit dem Gedanken Weihnachtsmärkte in ihr Programm aufzunehmen oder haben oder hatten bereits Weihnachtsmärkte in der VLR im Programm.

Grundsätzlich sind die Weihnachtsmärkte für die italienischen Reiseveranstalter eines der Top-Produkte für die Wintersaison.

Bei den **RV Kontakten hätte die VLR mit den Themen Kirchen, Klöster, UNESCO** und der **Schwäbisch-Alemannischen Fasnacht** potenzielle touristische Produkte/Angebote mit einem regelrechtem **USP-Charakter/Alleinstellungsmerkmal**.

Sollten in absehbarer Zukunft international vermarktbar/buchbare Angebote von den entsprechenden lokalen Tourismusakteuren auch mit diesen Themen in der VLR erstellt werden, **gäbe es dafür auf dem italienischen Markt eine erhebliche Nachfrage**.

Desweiteren würde sich die VLR qualitativ und quantitativ noch besser auf dem internationalen Markt positionieren und profilieren, und die VLR könnte attraktive und saisonunabhängige Reisetemen anbieten. Denn saisonunabhängige Reisetemen sind im touristischen B2B-Bereich sehr begehrt, da sie sich unter anderem hervorragend zur Optimierung diverser betrieblicher Auslastungen eignen.

Die Bodensee Card Plus (BCP) 2026:

Für RV die VLR Programme mit einer mindestens 3-tägigen Aufenthaltsdauer planen oder entsprechend viele Besichtigungen/Erlebnisse in ihre Programme einplanen, ist die BCP interessant.

Dies wurde bei einzelnen Gesprächen deutlich.

Was wünschen sich bzw. was brauchen Veranstalter u.a., um mehr oder überhaupt die VLR ins Programm aufzunehmen?

An dieser Stelle führe ich sonst wie in den bisherigen Reports nur **neue Aspekte auf, oder solche die wieder verstärkt hervortraten**, da ansonsten Ergebnisse und Feedbacks weitestgehend vergleichbar waren. **Deshalb für gilt weiterhin:**

- ⇒ Siehe dazu die Reports der bisherigen Bodensee Sales Touren 2015 - 2025
- ⇒ Siehe dazu die entsprechenden Markt- und Produkterkenntnisse der bisherigen Sales Touren
- ⇒ Aufgrund der Coronapandemie und ihren Folgen für die Touristik speziell die aktuellen Berichte aus 2020 und 2021 und den Sales Touren 2022 in KW 23 und KW 45, und Sales Tour 2023 in KW 16 beachten.

- RV benötigen **dringend mehr italienisch sprechende local Guides, idealerweise solche die in der ganzen VLR führen können**. Das ist eigentlich kein neuer Aspekt, er gehört aber zu den wichtigsten und am häufigsten wiederkehrenden Anforderungen, die seitens der RV genannt werden.
- Interesse an **Kontakten zu RV und zu lokalen Incoming-Agenturen, die die gesamte VLR anbieten können. Hier haben wir inzwischen mit der Bodensee Trips & Tours (BTT) Lindau Tourismus und anderen Alternativen, die ich gerne empfehle.**
- Z.T. wird von Veranstaltern eine **weitere, größere Auswahl an Hotels gesucht (auch im Umland – sowie Informationen dazu)**:
Hier wurde von der IBT und Ihren Partnern bzw. den jeweiligen Tourismusakteuren in den letzten Jahren **ein erheblicher Fortschritt erzielt, da die IBT umfangreiche Hotelübersichten in Excel, Hotelvorschläge zur Gesamtregion** für die RV im **Sales Guide Bodensee** zusammengestellt und parat hat und man bspw. die RV gezielt auf die **entsprechende B2B-Bodensee-Internetseite der IBT verweisen kann**.

Zudem **informiert die IBT die RVs regelmäßig über neue Hotels in der VLR Bodensee und erstellt hierzu Übersichten in Excel mit Fakten, Kontakt und Kurzbeschreibung zu den Hotel in englischer Sprache..**

Dies ist sehr wertvoll und hilfreich für alle Reiseveranstalter zur gesamten Bodenseeregion.

Es gilt weiterhin:

Die Veranstalter werden im Rahmen der Sales Tour von der IBT dahingehend informiert, Hotels in der gesamten VLR Bodensee mit Umland zu nutzen.

⇒ Grundsätzlich gilt:

Es liegt hier ebenso eine Chance **für alle Partner (Destinationen, Hotels) der VLR Bodensee, aktiv in die Kontaktaufnahme, Sales Aktivitäten und Kommunikation zu ihren Angeboten mit den Reiseveranstaltern zu gehen. Direkt als eigenes persönliches Follow Up.**

Nur so kann eine optimierte Geschäftsanbahnung gewährleistet werden.

Durchdachte zielgruppengerechte Angebote aus der VLR müssen den Markt regelrecht durchdringen. Dies erfordert einen entsprechenden qualitativen und quantitativen Einsatz von Aufwand und Zeit, ist aber der richtige und zielführende Weg.

Die Marktaktivitäten der IBT bestätigen, dass sich die einzelnen Destinationen und Anbieter in der VLR im Wettbewerb untereinander befinden. Das ist und bleibt systemimmanent.

Die Kontakte der IBT sollten und könnten von den Destinationen und Partnern deutlich aktiver genutzt werden. Es "verpufft" sonst weiterhin zu viel von den Marketingaktivitäten der IBT.

Diese Markt- und Produkterkenntnisse sollen helfen, eine zielgruppen- und marktgerechtere Produktgestaltung zu ermöglichen.

Eine solche Vorgehensweise dürfte sich merklich verkaufs- und auslastungsfördernd auswirken.

Bisheriges Fazit der Bodensee-Sales Touren:

Die Marketingstrategie der IBT, die eigene gezielte Bodensee Sales Touren vorsieht, erweist sich für die VLR Bodensee weiterhin als erfolgreich, weil sie auch aktuell marktgerecht ist.

Durch eine entsprechende d.h. auch kontinuierliche Marketing-, Produkt- und Kommunikationspolitik wird die VLR Bodensee von den positiven Effekten dieser Strategie auch zukünftig profitieren können.

Kontinuierlich ergeben sich für die VLR stark zusammenfassend mindestens 2 strategisch wichtige Marketingeffekte:

- a) Die VLR wird für den italienischen Trade immer bekannter und attraktiver. **Unsere Sales Touren initiieren, fördern, stabilisieren oder verstärken die Nachfrage.**
- b) Wir bekommen aktuelle, qualitativ hochwertige, da auf unsere Bedürfnisse zugeschnittene Marktinformationen aus erster Hand direkt von Seiten der Nachfrage.

Diese sind besonders für die zukünftige Produkt-/Angebotsgestaltung von existenzieller Wichtigkeit und von großem Nutzen.

Bericht: Antonio Vezzoso, Bodensee B2B Marketing Representative der IBT GmbH im Markt Italien