



# DERPART Geschäftsbericht 2010

Eine Reise durch die Welt von DERPART

## VORWORT



Gute Aussichten: Die zurückgekehrte Reisefreude der Bundesbürger sorgt für heitere Stimmung in der deutschen Reisebranche.



**Liebe Freunde des Unternehmens,  
liebe Leserinnen und Leser,**

Krisen hin oder her, die Freude am Reisen lässt sich der Deutsche so leicht nicht nehmen. Im Geschäftsjahr 2010 war die Reiselust der Bundesbürger deutlich höher als im Vorjahr. Das kräftige Wachstum der deutschen Wirtschaft sorgte bei den Bundesbürgern für ein Hoch in der Urlaubskasse.

Nach einer schwachen Wintersaison kletterten die Reisebuchungen im Jahr 2010 wieder ins angenehme Plus. Nachhaltige Verunsicherungen durch die Finanz- und Wirtschaftskrise waren Schnee von gestern. Zu Beginn des zweiten Quartals hielt die Aschewolke des isländischen Vulkans Eyjafjallajökull vorübergehend die Reisebranche in Atem, trotzdem nahm die Nachfrage nach Urlaubsreisen im April um rund 3 % zu. Die positive Stimmung wirkte sich rasch auf die Branche aus, der gesamte Reisevermittlungsmarkt nahm 2010 um rund 5 % zu.

Insgesamt verbuchten die DERPART Reisevertrieb GmbH und ihre Partnerreisebüros bereichsübergreifend ein Wachstum von knapp 6 %. Damit liegen wir regelmäßig über dem Branchendurchschnitt und können die Marktposition unseres Unternehmens weiter festigen.

Bei der Wahl eines Urlaubsziels spielt für die meisten Bundesbürger das Klima eine große Rolle. So auch bei DERPART. Allen unseren Mitarbeitern und Partnern möchte ich für ihr Engagement und ihren Beitrag zu unserem überaus positiven Betriebsklima danken.

In Anlehnung an die ungebremste Reiselaune erscheint der Geschäftsbericht 2010 im Format eines Reiseführers. Reisen Sie mit uns auf den folgenden Seiten durch das Geschäftsjahr 2010 und lassen auch Sie sich von der Reisefreude anstecken.

Mit den besten Grüßen

Andreas Heimann, Vorsitzender der Geschäftsführung



DERPART bietet eine riesige Reisevielfalt in die bunte, weite Welt.

## VORWORT

### EXPERTEN IM PORTRÄT

Eine Reise durch die Welt von DERPART .....1

## SITUATION

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2010 .....4

## BEREICHE

Einkauf und Vertriebssteuerung Touristik .....18

Marketing .....22

Informationstechnologie .....30

DERPART TRAVEL SERVICE .....34

DERPART INCENTIVES & MORE .....38

## ZAHLEN

Entwicklung der Gesellschaft .....42

Gutachten über den inneren Wert  
der Geschäftsanteile .....42

Bilanz zum 31.12.2010 .....44

Gewinn- und Verlustrechnung  
für das Geschäftsjahr 2010 .....46

Anhang für das Geschäftsjahr 2010

I. Allgemeine Angaben und Erläuterungen  
zum Jahresabschluss .....48

II. Angaben und Erläuterungen zur Bilanz  
sowie zur Gewinn- und Verlustrechnung .....54

III. Ergänzende Angaben .....60

Beteiligungsbesitz .....63

Vorschlag zur Ergebnisverwendung .....63

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers .....64

Bericht des Aufsichtsrats .....66

Anlagenspiegel für das Geschäftsjahr 2010 .....68

DERPART Fachbeirat .....73

DERPART Regionalsprecher .....74



## Situation

### Lagebericht für das Geschäftsjahr 2010

Die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2010 wieder kräftig gewachsen. Mit +3,6% stieg das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) so stark wie seit der Wiedervereinigung nicht mehr. Die wirtschaftliche Erholung fand hauptsächlich im Frühjahr und Sommer 2010 statt. Bemerkenswert im Jahr 2010 war, dass die Wachstumsimpulse nicht nur vom Außenhandel, sondern auch aus dem Inland kamen: Insbesondere in Ausrüstungen wurde deutlich mehr investiert als im Vorjahr (+9,4 %); allerdings waren hier 2009 auch die stärksten Rückgänge zu verzeichnen gewesen. Die Bauinvestitionen nahmen weniger stark zu (+2,8 %); sie waren im Krisenjahr auch bei weitem nicht so stark eingebrochen. Die Konsumausgaben konnten im Jahr 2010 ebenfalls gesteigert werden: Preisbereinigt stiegen die privaten Konsumausgaben um 0,5 %, die staatlichen sogar um 2,2 %.

Der Außenhandel war 2010 – wie in vielen früheren Jahren vor der Krise – ein wichtiger Wachstumsmotor der deutschen Wirtschaft. Nach negativen Wachstums-

raten in den Jahren 2008 und 2009 erwies er sich im Jahr 2010 wieder als Stütze der wirtschaftlichen Entwicklung: Die Exporte stiegen preisbereinigt um 14,2 %, die Importe etwas weniger stark um 13 %. Die Differenz zwischen Exporten und Importen – der Außenbeitrag – steuerte im Jahr 2010 einen positiven Wachstumsbeitrag von 1,1 Prozentpunkten zum BIP bei. Die Wirtschaftsleistung wurde im Durchschnitt des Jahres 2010 von rund 40,5 Millionen Erwerbstätigen mit Arbeitsort in Deutschland erbracht; das waren 212.000 Personen oder 0,5 % mehr als ein Jahr zuvor. Damit erreichte die Erwerbstätigenzahl einen neuen Höchststand.

Die teilweise noch aus dem Vorjahr resultierende hohe Kaufkraft der Bundesbürger wirkte nach, sodass die Nachfrage nach Urlaubsreisen trotz der Aschewolke im April um rund 3 % zunahm. Nach einer noch von der Verunsicherung durch die Finanz- und Wirtschaftskrise geprägten schwachen Wintersaison nahmen die Buchungen im Sommer stark zu.

## Geschäftsverlauf und Lage der Gesellschaft

Der gesamte Reisevermittlungsmarkt nahm 2010 um rund 5 % zu (Vorjahr -13 %). Insgesamt konnten die DERPART Reisevertrieb GmbH und ihre Partnerreisebüros über alle Sparten hinweg ein Wachstum von knapp 6 % erzielen, das über dem Branchendurchschnitt liegt und die Marktposition von DERPART mit einem Gesamtvolumen von 1.359 Mio € weiter festigt.

Auch im Jahr 2010 konnten die DERPART Franchisepartner von den speziell vereinbarten Sonderkonditionen mit den Sortimentsveranstaltern profitieren. Hohe, abgesicherte unterjährige Grundprovisionen bilden die Basis für einen erfolgreichen, erlösoptimierten Verkauf. Zusätzlich profitieren die DERPART Vertriebspartner von den exzellenten Superprovisionen, die nach einem internen, mit Anreizen versehenen Modell ausgeschüttet werden.

Im Touristik-Bereich lag weiterhin ein Schwerpunkt auf dem Ausbau der Handelsmarke DERPART Extra. Neben den bereits etablierten Segmenten Urlaub + Meer, Kuren und Wellness, Versicherungen, Ferienautos und Seereisen konnten zusätzlich die Bereiche Wandern und Trekking, Nordamerika und Musikreisen aufgebaut werden. Diese zukunftssträchtigen Reise-segmente sollen sich rasch etablieren und zum weiteren Umsatzwachstum der DERPART Handelsmarke beitragen.

Das Jahr 2010 stand im Zeichen der Neuausrichtung der IT-Landschaft bei DERPART. So wurden bereits zahlreiche DERPART Betriebsstellen auf das neue DERPART Midoffice-System Midoco umgestellt und Mitarbeiter für das neue System geschult. Im engen Austausch mit den Mitarbeitern und Leitern der

DERPART Büros wurden die Arbeitsabläufe, Prozesse, Belege und Systeme optimiert und dadurch die Mitarbeiter entlastet. Ziel der Umstellung auf das neue Midoffice-System ist neben der Prozessoptimierung die Möglichkeit, flexibel Leistungen einzukaufen und unabhängig von den gängigen Reservierungssystemen zu werden. Das Thema Multi-GDS wird bei DERPART auch in den kommenden Jahren weiterhin einen strategisch hohen Stellenwert haben.

DERPART baute im Bereich Marketing im Jahr 2010 die Social-Media-Kanäle weiter aus. Das umfassende Reise-Experten-Know-how ist ein fester Bestandteil der Facebook- und Twitter-Auftritte von DERPART, die dem Kunden eine Vielfalt an Reiseinspirationen und Insiderinformationen präsentieren. Auch dem an Popularität gewinnenden Mobile Marketing wurde bei DERPART Rechnung getragen. DERPART bediente dieses wachsende Segment ganz gezielt mit einer eigenen, kostenfreien iPhone-App, die dem Kunden eine komfortable Flugbuchung über sein Smartphone ermöglicht. Über die Funktion „Reisebürosuche“ kann der Kunde zusätzlich ein DERPART Reisebüro in seiner Nähe finden.

DERPART INCENTIVES & MORE hat sich im Incentive-Markt etabliert. Mit 54 abgewickelten Projekten im Jahr 2010 und einer guten Auftragslage für 2011 setzt sich das kontinuierliche Wachstum fort. Mittels einer eigens entwickelten Gästemanagementsoftware, der Bereitstellung eines Callcenters und eines hochqualifizierten Teams werden Kongresse mit bis zu 15.000 internationalen Teilnehmern betreut. Somit ist DERPART INCENTIVES & MORE in der Lage, internationale Kunden, beispielsweise aus der Automobilbranche, zu überzeugen und langfristig für weitere Kongresse und Veranstaltungen an sich zu binden.

Das Business-Travel-Geschäft, das traditionell vom Flugticketverkauf geprägt ist, stieg im Zuge der rasanten Erholung der Exportnachfrage stark und konnte nach dem dramatischen Einbruch im Vorjahr wieder zunehmen. Auch in den DERPART TRAVEL SERVICE (DTS) Büros war diese grundsätzliche Entwicklung zu spüren und lag sogar erfreulicherweise noch über den allgemeinen Marktwerten. Dies konnte im Wesentlichen durch eine weiterhin starke Fokussierung von DERPART TRAVEL SERVICE (DTS) auf Technik und Prozesse, Qualitätsentwicklung und Marketing sowie Öffentlichkeitsarbeit erreicht werden. Das Netz von DTS ist national und international mit insgesamt 72 DTS Vertriebsstellen vertreten.

Neben den genannten Bereichen Vertriebssteuerung/Verkaufsunterstützung, IT, Geschäftsreisen und Marketing/Mitarbeiterqualifikation bietet die DERPART Zentrale den Vertriebsstellen darüber hinaus weitere Unterstützung durch zahlreiche Rahmenvereinbarungen und Beratung in den Bereichen Buchhaltung, Organisation, Personalfragen, Recht, Betriebs- und Unternehmensanalysen.

**Es wurden die klassischen Zentralfunktionen einer Franchiseorganisation in Frankfurt am Main im Jahr 2010 ausgeübt, daneben wurden folgende Niederlassungen betreut und geführt:**

DERPART legte die Vertriebsstellen in Berlin, Marktstraße 1 und Charlottenstraße 14 zum 31.01.2010 zusammen.

- **Backnang**  
(DERPART Reisebüro Backnang)
- **Bad Homburg**  
(DERPART Reisebüro Bad Homburg)
- **Berlin**  
(DERPART Reisebüro HARU, DERPART Reisebüro Spandau)
- **Berlin**  
(DERPART Reisebüro Germania)
- **Berlin**  
(Tempelhofer Hafen)
- **Braunschweig**  
(DERPART Reisebüro Schenker)
- **Dinslaken**  
(DERPART Reisebüro Dinslaken)
- **Frankenthal**  
(DERPART Reisebüro Frankenthal)
- **Idstein**  
(DERPART Reisebüro)
- **Leverkusen**  
(DERPART Reisebüro Leverkusen)
- **Lohr** (DERPART Reisebüro Panter)
- **Neuwied**  
(DERPART Reisebüro Balzar)
- **Pirmasens**  
(DERPART Reisebüro Kömmerling)
- **Quickborn**  
(DERPART Reisebüro Transit)
- **Recklinghausen**  
(DERPART Städtisches Reisebüro Recklinghausen)
- **Stuttgart**  
(DERPART Reisebüro H. von Wirth)
- **Wolfenbüttel**  
(DERPART Reisebüro Schimanski)
- **Wolfsburg**  
(DERPART Reisebüro Wolfsburg)
- **Wuppertal**  
(DERPART Reisebüro ELBA)
- **Zirndorf**  
(DERPART Reisebüro)

Die DERPART Reisevertrieb GmbH (Reisebüro-niederlassungen) hat zum Gesamtumsatz von € 1.359 Mio mit € 101,6 Mio beigetragen. Bereinigt um die im Jahr 2009 geschlossenen Betriebsstellen Deilmann/Rotenburg (T€ 5.717) wird ein Umsatzplus von 1,8% (T€ 1.783) bei den Gesamtumsätzen ausgewiesen.

In der Sparte Touristik gab es einen Rückgang um 10,55% (T€ 6.134), der maßgeblich aus der Aufgabe des Kreuzfahrtgeschäfts mit der Reederei Deilmann (Vorjahr T€ 5.359) resultierte. Nach Herausnahme der Vorjahresumsätze der im Jahr 2009 geschlossenen Betriebsstätten Neustadt (Deilmann) und Rotenburg lag die Touristiksparte mit einem Umsatzergebnis von -0,88% knapp unter Vorjahr.

Auf Vorjahresniveau (-0,11%) hielt sich der Bereich Eigenveranstaltungen (T€ 5.574). Im Jahr 2010 konnten in dieser Sparte jedoch deutlich höhere Margen erzielt werden, die zu einem nachhaltig verbesserten Jahresergebnis beitrugen.

Eine Zunahme von 8,27% (T€ 2.460) verzeichnete die Sparte Flug. Der Umsatzzuwachs resultierte aus entsprechenden Akquisitionserfolgen sowie dem Nachholeffekt für Geschäftsreisen, die in der zweiten Jahreshälfte wieder anzogen.

Der Bahnumsatz hingegen ging um 5,86% (T€ 417) zurück. Der Umsatzrückgang ist Folge der zunehmenden Verlagerung hin zum Direktvertrieb sowie eines Preisverfalls bei den Bahntickets durch zahlreiche Sonderaktionen der DB.

Ein moderates Wachstum von +3,29% (T€ 163) konnte bei den sonstigen Umsätzen einschließlich der Versicherungsumsätze erzielt werden.

Das Gesamtjahr 2010 war geprägt durch eine Vielzahl gezielter Abverkaufsaktionen auf der Umsatzseite und deutliche Einsparungen auf der Kostenseite.

Die enormen Anstrengungen zur Ergebnissicherung schlugen sich positiv im ausgewiesenen Ergebnis der Reisebüro-niederlassungen (Eigenvertrieb) nieder.

Die Umsatzerlöse der DERPART Reisevertrieb GmbH liegen bei € 20 Mio (Vorjahr € 21,3 Mio). Unter Berücksichtigung der Schließung der Kreuzfahrtenabteilung bei der Reederei Peter Deilmann liegen die Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau. Dem gegenüber steht ein deutlicher Rückgang bei den betrieblichen Aufwendungen, der u. a. auf einen erheblichen Rückgang der Aufwendungen für Provisionen, Werbekosten sowie den Rückgang der Vorzugspreisentgelte zurückzuführen ist. Nach sonstigen betrieblichen Erträgen, Aufwendungen für bezogene Leistungen und Provisionen ergibt sich ein Rohergebnis von € 17,7 Mio, das über dem Vorjahr liegt (Vorjahr € 17,2 Mio). Das Betriebsergebnis stieg aufgrund der oben aufgeführten Entwicklungen um 75,9% auf T€ 3.137 (Vorjahr T€ 1.783, um Verschmelzungseffekte bereinigtes Betriebsergebnis).

Die DERPART Reisevertrieb GmbH weist im Berichtsjahr ein um 67,5% gestiegenes Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von T€ 3.170 (Vorjahr T€ 1.893) aus. Nach Berücksichtigung der außerordentlichen Aufwendungen von T€ 300, die sich im Zuge der erstmaligen Anwendung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes ergeben haben und aus Umstellungseffekten resultieren, sowie der Ertragsteuern von T€ 921 ergibt sich ein Jahresüberschuss von T€ 1.949 (Vorjahr T€ 1.316).

Die Lage der Gesellschaft ist weiterhin durch eine außerordentlich positive Vermögens- und Kapitalstruktur gekennzeichnet. Die Bilanzsumme der DERPART Reisevertrieb GmbH liegt mit € 26,1 Mio über dem Vorjahr (€ 23,7 Mio). Die Eigenkapitalquote beläuft sich auf 33,4% (Vorjahr rd. 36,8%). Bedingt durch die hohe Liquidität der DERPART Reisevertrieb GmbH waren Fremdfinanzierungsmaßnahmen nicht erforderlich.

Das Anlagevermögen ist vollständig durch Eigenkapital gedeckt.

Die DERPART Reisevertrieb GmbH erwirtschaftete im Jahr 2010 einen gegenüber 2009 um 29,4 % gestiegenen Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit von T€ 3.875. Damit konnten sowohl die Investitionen des Geschäftsjahres von T€ 269 als auch die Ausschüttungen an die Gesellschafter (T€ 1.232) finanziert werden. Der verbleibende Teil wurde zur Aufstockung des Finanzmittelbestandes (einschließlich Festgeldanlagen und Cash-Pool-Guthaben) auf T€ 20.993 verwendet.

Der DERPART Reisevertrieb GmbH flossen auch im Geschäftsjahr 2010 keine Erträge aus den Beteiligungen zu. Die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2009 der Reisebüro Baden-Baden GmbH und der Reisebüro H. Krug GmbH wurden in den Gesellschaften auf neue Rechnung vorgetragen. Die Beteiligungsgesellschaften Wolfenbütteler Reisebüro Schimanski GmbH und Städtisches Reisebüro Recklinghausen GmbH wurden bereits im Geschäftsjahr 2009 auf die DERPART Reisevertrieb GmbH verschmolzen. Darüber hinaus stimmte der Aufsichtsrat in der Aufsichtsratssitzung vom 17.11.2010 einstimmig der Verschmelzung der Reisebüro Baden-Baden GmbH, Baden-Baden, zum 01.01.2011 zu. Die Briloner Reisebüro GmbH befindet sich in Liquidation.

### Arbeitnehmerbelange

Der stetigen Verbesserung der Qualifikation der Mitarbeiter der DERPART Zentrale, der Zweigniederlassungen und der DERPART Beteiligungen wurde mit Personalentwicklungsmaßnahmen wie z. B. Verkaufstrainings Rechnung getragen. Der durchschnittliche Personalbestand ging auf 286 Mitarbeiter (Vorjahr 294 Mitarbeiter) zurück. Die Kurzarbeit, die während der Weltwirtschaftskrise zum 01.05.2009 bei DERPART eingeführt wurde, wurde bis Ende 2010 weitergeführt. Die Aufnahme der Kurzarbeit gelang durch Mitwirkung

der Mitarbeiter, die dieser auf freiwilliger Basis zustimmten. An alle Mitarbeiter wurden im Geschäftsjahr 2010 hohe Anforderungen gestellt. Für ihre Leistung und ihren Einsatz gebührt ihnen Dank und Anerkennung.

### Risiken und Risikomanagement

Die Risikopolitik von DERPART besteht darin, vorhandene Chancen auszuschöpfen und die mit der Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken nur einzugehen, um damit einen entsprechenden Mehrwert zu schaffen. Daher ist das Risikomanagement untrennbarer Bestandteil der Geschäftsprozesse und Unternehmensentscheidungen. Zur Messung, Überwachung und Steuerung der Risiken werden diverse Management- und Kontrollsysteme genutzt. Im Geschäftsreiseverkehr wird den Risiken durch die Provisionskürzungen bzw. -streichungen der Airlines und der Bahn vor allem durch die Umstellung von wesentlichen Etats auf Dienstleistungsvergütungen bzw. die konsequente Einführung von Vermittlungsentgelten begegnet. Auch im Privatkundengeschäft wird den Provisionskürzungen mit Serviceentgelten entgegengewirkt. Durch eine gezielte Vertriebssteuerung werden die Vermittlungserlöse optimiert. Die Risiken geringer Auslastungen und ggf. Kursrisiken bei Eigenveranstaltungen der DERPART Reisevertrieb GmbH werden durch vertragliche Gestaltung minimiert.

Den bestehenden Risiken bei Forderungsausfällen begegnen wir durch Vereinbarung und Überwachung von Zahlungszielen und ein aktives Forderungsmanagement. Besondere Forderungsausfallrisiken aus hohen Forderungsbeständen (Klumpenausfallrisiken) bestehen nicht. Refinanzierungsrisiken sehen wir angesichts der hohen Liquidität derzeit nicht.

Durch den Zentralbereich Controlling ist ein qualifiziertes, zeitnahes und transparentes Beteiligungscontrolling sichergestellt.

Bestandsgefährdende Risiken sind aus heutiger Sicht nicht bekannt. Die sich aus der Touristikbranche typischerweise ergebenden Risiken sind durch die zuvor dargestellten Maßnahmen minimiert worden.

### Ausblick und Chancen der zukünftigen Entwicklung

Dieser Abschnitt enthält Aussagen und Prognosen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der Gesellschaft beziehen. Diese Prognosen stellen Einschätzungen dar, die auf Basis aller zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen wurden. Sollten die den Prognosen zu Grunde liegenden Annahmen nicht eintreffen oder Risiken – wie sie beispielsweise im Abschnitt „Risiken und Risikomanagement“ genannt werden – eintreten, so können die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse von den derzeitigen Erwartungen abweichen. Für die Touristikbranche wird für 2011 mit einem Umsatzwachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich gerechnet.

Die konjunkturelle Erholung der deutschen Wirtschaft wird sich nach dem fulminanten Aufholprozess im Jahr 2010 auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Die touristische Buchungsentwicklung zeigt zu Beginn des Jahres 2011 einen leicht positiven Trend auf und lässt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr hoffen.

Für DERPART ist die Neuausrichtung der IT-Landschaft weiterhin eine langfristige, strategische Entscheidung. Aktuelle Entwicklungen in der Reisebranche erfordern eine offene und flexible IT-Landschaft. Das Thema Multi-GDS wird daher bei DERPART auch in den nächsten Jahren einen hohen Stellenwert haben. Kurzfristiges Ziel ist die vollständige Umstellung auf das neue Midoffice-System und die damit einhergehende Möglichkeit, flexibel Leistungen einzukaufen und unabhängig von den gängigen Reservierungssystemen zu werden.

Qualität und Effizienz der Beratung sind die Basis für den Erfolg des stationären Vertriebs. In Kooperation mit der Fachhochschule Worms bietet DERPART daher ab 2011 mehrere Studiengänge und Kurse (MBA, Bachelor u. v. m.) an mit dem Ziel, die Mitarbeiter zu qualifizieren, ihnen attraktive Möglichkeiten der Weiterbildung zu bieten und sie darüber hinaus auch langfristig an das Unternehmen zu binden. Eine weitere Qualifizierungsmaßnahme, die sich im Jahr 2010 bewährt hat, ist das permanente Mitarbeitertraining. Best Practice und Tipps für den Counter sind hier die wichtigsten Inhalte. Im 3-wöchigen Rhythmus erhalten die Mitarbeiter Kurzschulungen per Mail zu Produkten und Prozessen, die der Auffrischung von Fachwissen und der Vermittlung von Neuerungen dienen. Das Erfolgskonzept wird auch im Jahr 2011 fortgeführt und ausgebaut.

Aufgrund des Relaunchs des Online-Reiseportals DERPART24.de im Jahr 2011 und der damit verbundenen Weiterentwicklung der Reise-Experten ist von einer anhaltenden Umsatzsteigerung im Bereich des Internetvertriebs auszugehen. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung dieses Mediums kann DERPART seine führende Wettbewerbsposition ausbauen und langfristig halten.

Wesentliche Fortschritte für die DTS Büros konnten durch stetige technologische Weiterentwicklungen und die Konzentration auf Full Content in allen eingesetzten Systemen erzielt werden. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist darüber hinaus die bereits seit 2006 vorangetriebene Internationalisierung von DTS. Das Engagement innerhalb der Kooperation RADIUS Global Travel Management wurde weiter verstärkt, sowohl durch finanzielle als auch durch operative Vereinbarungen. Die Kooperation mit inzwischen über 3.300 Standorten wurde wesentlich von DERPART TRAVEL SERVICE mitgeprägt und zählt zu den größten und erfolgreichsten Verbänden weltweit. Ziel ist es, die Leistungen im DTS-Bereich weiter auszubauen und damit die Zahl der international betreuten Kunden weiter zu steigern.



Überall zuhause: Dank der weltumfassenden Erfahrung unserer Reise-Experten hebt sich DERPART weiter von der Konkurrenz ab.

Für 2011 wird aufgrund der positiven Umsatzentwicklung mit ansteigenden Umsatzerlösen gerechnet; des Weiteren wird in den strategischen Ausbau der IT-Landschaft (online und stationär) zur Sicherung und in den Ausbau der Wettbewerbssituation weiter investiert. Insgesamt geht die Geschäftsführung erneut von einem **positiven Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** aus, das jedoch unterhalb des Ergebnisses von 2010 liegen wird.

Der deutschen Wirtschaft stehen nach Ansicht von Konjunkturforschern zwei weitere Jahre des Aufschwungs bevor. Allerdings wird nach derzeitigen Prognosen das Wachstum im Jahr 2011 hinter dem Wert von 2010 zurückbleiben. Erste Schätzungen für 2012 gehen davon aus, dass sich der Aufwärtstrend im kommenden Jahr weiter verlangsamen wird. Unter dieser Voraussetzung werden sich die rasante

Nachfragesteigerung bei Geschäftsreisen und die touristische Nachfrage wieder normalisieren.

Entsprechend erwarten wir für 2012 leichte Steigerungen bei den Buchungszahlen und den Umsatzerlösen sowie beim Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der DERPART Reisevertrieb GmbH.

Berichtspflichtige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag – ausgenommen die Verschmelzung der Reisebüro Baden-Baden GmbH zum 01.01.2011 – liegen nicht vor.

Frankfurt am Main, den 21. März 2011

Andreas Heimann  
Vorsitzender  
der Geschäftsführung

Christoph Führer  
Geschäftsführer



## Bereiche

Einkauf und

Vertriebssteuerung Touristik

Wieder einmal konnten die DERPART Reisebüros von den speziell vereinbarten Sonderkonditionen mit den Sortimentsveranstaltern profitieren. Hohe, abgesicherte unterjährige Grundprovisionen bilden die Basis für einen erfolgreichen, erlösoptimierten Verkauf. Zusätzlich profitieren die DERPART Reisebüros von den exzellenten Superprovisionen, die zum Geschäftsjahresende nach einem internen, mit Anreizen versehenen Modell ausgeschüttet werden.

Die Verkaufssteuerungsempfehlungen wurden von den DERPART Reisebüros ganzjährig sehr gut umgesetzt! Verkaufssteuerung bei DERPART bedeutet Konzentration auf diejenigen Sortimentsveranstalter, mit denen die höchsten Durchschnittserlöse, eine hohe Grundabsicherung und exzellente Superprovisionen vertraglich vereinbart sind.

Verkaufssteuerung ist besonders in den ersten fünf Monaten des neuen Geschäftsjahres wichtig, da hier der Hauptumsatz generiert und somit der Grundstein für ein erfolgreiches Jahr gelegt wird. Anschließend können durch gezieltes Finetuning Superprovisionsstaffeln ausgereizt werden. Dies ist im Jahr 2010 wirklich sehr gut gelungen! Die Superprovisionen wurden optimal ausgeschöpft und führten zu einer der höchsten Ausschüttungen seit Gründung von DERPART. Somit trugen die über DERPART generierten Sonderkonditionen und eine stringente Verkaufssteuerung auch im wirtschaftlich sehr anspruchsvollen Jahr 2010 zu einer Ergebnisstabilisierung der DERPART Reisebüros bei.

Hand in Hand erfolgt die Zusammenarbeit zwischen Verkaufssteuerung und den Bereichen Marketing, Verkaufsunterstützung und Schulung.

## DERPART Extra

Der Ausbau der Handelsmarke DERPART Extra steht weiterhin im Fokus und konnte im Jahr 2010 erfolgreich fortgesetzt werden. Neben den bereits etablierten Segmenten Urlaub + Meer, Kuren und Wellness, Versicherungen, Ferienautos und Seereisen konnten zusätzlich die Bereiche Wandern und Trekking, Nordamerika und Musikreisen im vierten Quartal des Jahres aufgebaut werden. Diese **zukunftsträchtigen Segmente sollen sich rasch etablieren und zum weiteren Umsatz- ausbau von DERPART Extra beitragen.**

## PMT – permanentes Mitarbeitertraining

**Best Practice und Tipps für den Counter** sind die wichtigsten Inhalte des permanenten Mitarbeitertrainings, das seit dem Jahresbeginn 2010 regelmäßig alle drei Wochen in den DERPART Reisebüros durchgeführt wird.

Die **Kurzschulungen zu Produkten und Prozessen** dienen der Auffrischung von Fachwissen und der Vermittlung von Neuerungen. Die Themen stammen aus den unterschiedlichen Unternehmensbereichen, wie Marketing, Vertriebssteuerung, IT etc., und werden von der DERPART Zentrale in Form einer PowerPoint-Präsentation den DERPART Reisebüros zur internen Schulung zur Verfügung gestellt.

## GEMEINSAM SIND WIR PRIMA!

PRIMA steht für professionelles Ideenmanagement. **Aus der Praxis für die Praxis:** Das ist der Gedanke, der hinter PRIMA steht. Ziel von PRIMA ist es, die DERPART-weiten Arbeitsprozesse und Dienstleistungen durch Einbeziehung der Kreativität aller Mitarbeiter kontinuierlich zu verbessern. Schließlich wissen diese aus ihrer täglichen Arbeit am besten, wo es Optimierungsmöglichkeiten gibt.

Dabei gilt: **Jede Idee zählt.** Es wird nicht unterschieden zwischen „kleinen“ und „großen“ Maßnahmen, bestimmte Bereiche sind nicht wichtiger als andere. Entscheidend ist, dass der Vorschlag realisierbar ist, eine Verbesserung mit sich bringt und DERPART-weit durchführbar ist. Oftmals werden durch die Ideen beachtliche Kosten gespart, Kundenwünsche besser erfüllt und Ziele schneller erreicht.

Innovationsmanagement ist heute ein wichtiger Faktor für den Unternehmenserfolg. PRIMA ermöglicht allen Mitarbeitern, zur Erhaltung und Steigerung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit von DERPART in einem sich ständig wandelnden Umfeld beizutragen.

Gemeinsam zum Erfolg: Um die Arbeitsprozesse kontinuierlich zu verbessern, investiert DERPART in die Kreativität aller Mitarbeiter.





## Bereiche Marketing

Die Karawane zieht weiter – trotz anhaltender Wirtschaftskrise, Eurounsicherheiten und schwankendem Verhalten der Konsumenten: Eine Handelsorganisation, die nicht wirbt, kann in Zukunft nicht gewinnen! Auch diese Regel berücksichtigten wir im Jahre 2010. Deshalb hat die DERPART Marketingabteilung nicht nachgelassen, sondern sich auch 2010 wirkungsvoll auf dem Markt präsentiert und den Kunden unseren einzigartigen Mehrwert unterbreitet. Damit wir die Aufmerksamkeit des Marktes für uns gewinnen, haben wir das gesamte Repertoire unserer Medialeistungen eingesetzt.

Lassen Sie uns die bedeutsamsten Marketinginstrumente, die 2010 zum Einsatz gekommen sind, vorstellen.

Eine unserer wichtigsten und wertvollsten Marketingleistungen ist die monatlich wechselnde Dekoration unserer Reisebüroschaufenster. In Absprache mit den Leistungsträgern wird eine attraktive und einzigartige Dekorationswelt erschaffen, die in Kombination mit Zusatzelementen volle Wirkung zeigt. Die DERPART Reisebüros befinden sich alle in Top-Lagen – somit ist die Wertigkeit unserer Dekoration für alle Werbepartner von großer Bedeutung.



Man lernt nie aus: Das Schulungskonzept von DERPART wird inhaltlich auf die Kompetenzen der Mitarbeiter ausgerichtet.

Seit Januar 2005 gibt DERPART ein **Kundenmagazin** heraus. Der Mehrwert der Kundenzeitung ist ein mehrseitiges TV-Programmheft für einen Zeitraum von vier Wochen. Die **monatliche Auflage** beträgt 120.000 Exemplare. Genutzt wird das Magazin für regionale Aktionen und aktive Kundenbindung. Viele Sortimentspartner nutzen die Zeitschrift, um darin Anzeigen zu schalten oder redaktionelle Artikel zu veröffentlichen. Ein Gewinnspiel rundet jede Auflage ab.

Erfolgreich bleibt auch der **Einsatz zielgruppengerechter DERPART Mailings**, die regelmäßig und zusätzlich nach Bedarf versendet werden. Als Grundlage dienen die **Kundenadressen von 450 DERPART Reisebüros**. Entsprechend gepflegt und gefiltert, sind diese Adressen die Grundlage zur Kundenbindung und zur individuellen Ansprache. Die Mailings werden für jedes Reisebüro **individualisiert und gemeinsam mit den Leistungsträgern abgestimmt**. Je nach Investition kommen preiswerte Selfmailer oder Mailings mit besonderen Specials (z. B. mit Duftlack) zum Einsatz. Es folgen Aktionen und Maßnahmen für die Reisebüros, die im Jahre 2010 außerhalb der Regelleistungen liefern.

#### **DERPART Qualitäts-Offensive 2010**

Das Schulungskonzept wurde zielgerichtet und inhaltlich auf die Kompetenzen der Mitarbeiter ausgerichtet. Schulungen werden für alle Bereiche von „Touristik und Firmendienst“ angeboten. Es ist uns wichtig, ein **homogenes Teilnehmerfeld** zu finden, und darum trennen wir nach den Eingangsvoraussetzungen oder Eignungen. So bekommen Auszubildende und Profis **immer das jeweils passende Seminar**. Jedes Seminar wird dem aktuellen Zeitgeschehen angepasst, inhaltlich überarbeitet und teilweise neu konzipiert. Zusätzlich nutzen die Reisebüros vermehrt **individuelle Schulungen**, um vor Ort den speziellen Handlungsbedarf des eigenen Büros zu unterstützen.

## Testkäufe

Kontinuierlich führt DERPART in seinen Reisebüros Testkäufe durch, sogenannte Mystery Shoppings. Diese erfolgen nicht, um den Mitarbeiter zu kontrollieren, sondern um das höchste Gut im Reisebüro, den Mitarbeiter, immer weiter zu verbessern und den Service am Kunden voranzubringen. Nur so kann er seine Kompetenz gegenüber dem Endkunden verbessern. Auch im Jahr 2010 gab es zwei Runden, im Frühjahr und im Herbst.

## Schulungsfilm

Mit dem Schulungsfilm verfügen die DERPART Reisebüros über ein ideales Instrument, um Kurzschulungen durchführen zu können. Umgesetzt wurde dieser Film mit einer professionellen Film-Crew und DERPART Mitarbeitern, die als Schauspieler agierten. Nutzbar ist der Film als „Einstiegshilfe“ für Auszubildende oder als „Refresher“ für langjährige Mitarbeiter. Auf der DVD gibt es vier Filmversionen: zwei Idealabläufe für ein Verkaufsgespräch und zwei nicht empfehlenswerte Verkaufsgespräche. Durch kurze Sequenzen mit Texthinweisen lassen sich sehr gut einzelne Abläufe im Gespräch analysieren und für Schulungen verwenden.

## Plakatwerbung DERPART und DTS

Erstmals konnten die Reisebüros verschiedene Arten der Plakatwerbung individuell einsetzen. Sie konnten wählen zwischen einer Standardversion, die bis auf die Adressierung für alle Reisebüros gleich war, und einer Erweiterung mit einem individuellen Reiseangebot einer völlig freien Gestaltung im Rahmen der DERPART CI. Hierbei wurden die Reisebüroteams ab fotografiert und mit touristischen Accessoires oder Urlaubskleidung ausgestattet. Eine schöne Aktion für konkrete und lokale Reisebürowerbung.

## DTS E-Newsletter

Eine starke Aufwertung hat auch der büroindividuelle DTS E-Newsletter erfahren. Der Newsletter ist bereits seit Jahren ein beliebtes Kundenbindungsinstrument der DERPART TRAVEL SERVICE Büros. Das neue Layout bietet den Büros zukünftig die Möglichkeit, den Newsletter mit eigenen Kundeninformationen zu ergänzen. Besondere DTS Dienstleistungen und aktuelle Highlights können so schnell und vor allem auch kostengünstig kommuniziert werden. Zusätzlich steht das Büro jederzeit im direkten Kontakt mit dem Kunden, da alle Anfragen, Feedbacks etc. direkt beim jeweiligen DTS Büro auflaufen.

## Reise-Experte des Jahres

... and the winner is ... Erstmals kürten im Internet DERPART Kunden die Reise-Expertin des Jahres. Alle Online-Kunden hatten bis Ende April die Möglichkeit, die besten Insidertipps der Reiseverkäufer zu wählen. Das Gewinnerbüro konnte dadurch ein umfangreiches PR-Paket gewinnen. Mit diesem Paket wurde dem Büro die praktische Pressearbeit nähergebracht. Die DERPART Reise-Experten heben sich mit ihrem Konzept deutlich vom Durchschnitt anderer Online-Portale ab. Durch über 1.000 Insidertipps verlässt DERPART die Anonymität des Internets und transportiert die wertvolle Beratungskompetenz der DERPART Büros in das World Wide Web.

## Social Media – Facebook, Twitter & Co.

Auch über die immer mehr an Popularität gewinnenden Social Media-Kanäle steht DERPART in ständigem Dialog mit dem Kunden. Das umfassende Know-how der Reise-Experten ist ein fester Bestandteil der Facebook- und Twitter-Auftritte von DERPART, die dem Kunden eine Vielfalt an Reiseinspirationen und Insiderinformationen präsentieren.

## iPhone-App

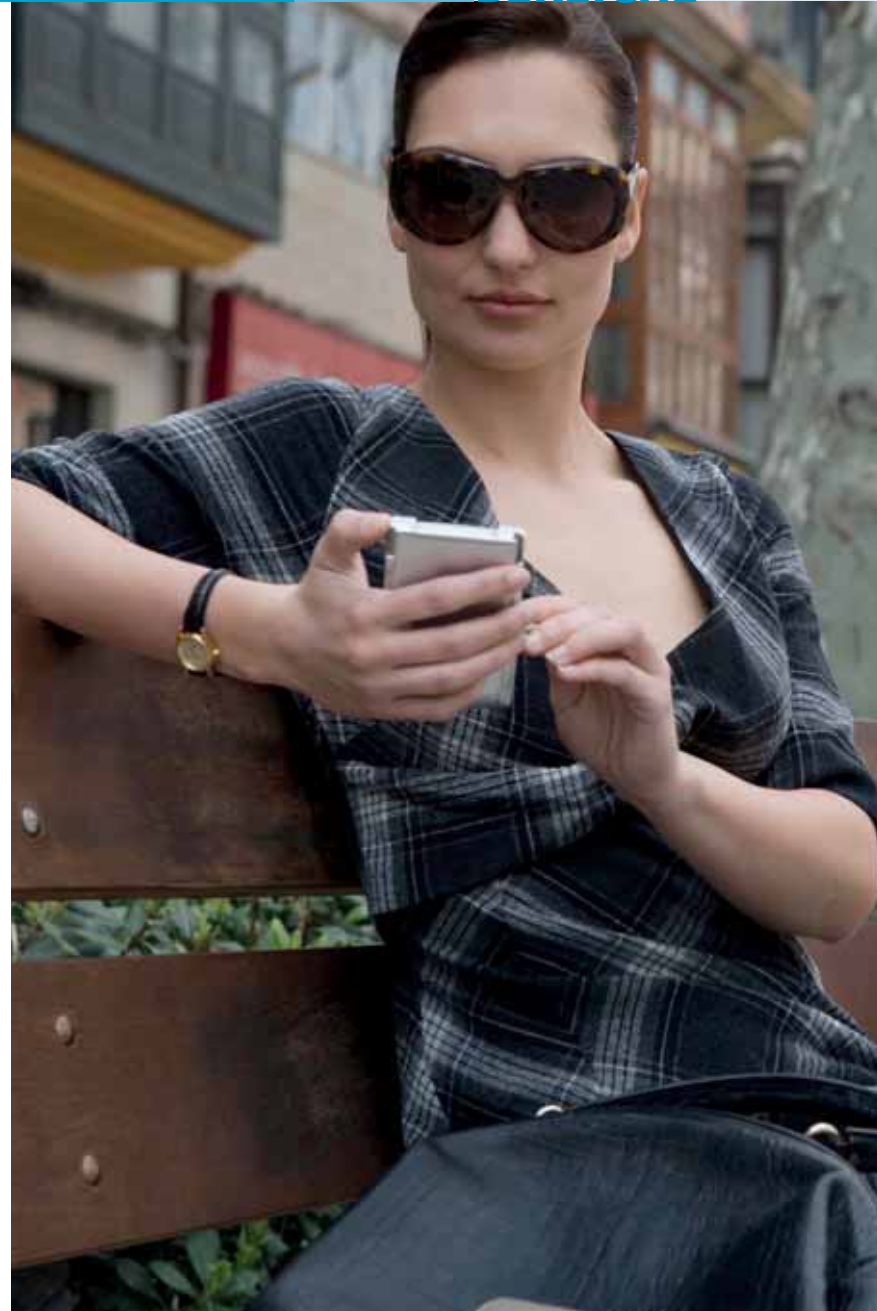
Im Bereich des Mobile Marketings baute DERPART 2010 sein Multichannel-Konzept aus und bedient dieses wachsende Segment nun ganz gezielt mit einer eigenen, **kostenfreien App für das iPhone**, die dem Kunden eine komfortable Flugbuchung über sein Smartphone ermöglicht. Diese neue Buchungsfunktionalität ist nicht nur ein deutlicher Mehrwert für den Kunden, der z. B. seine Fluginformationen nun auch jederzeit mobil einsehen kann, sondern ermöglicht auch, eine noch intensivere Kundenbeziehung auf- und auszubauen. **Gebucht wird über eine übersichtliche, leicht verständliche Nutzeroberfläche.** Über eine Reisebürosuche kann der Kunde zusätzlich ein DERPART Reisebüro in seiner Nähe suchen.

Diese beispielhaften Aktionen zeigen die zukünftige Ausrichtung von DERPART.

## AUF ALLEN KANÄLEN PRÄSENT

- Unsere Kompetenz im stationären Geschäft durch intelligente Marketingaktionen unterstreichen
- Uns im Internet durch unsere Einzigartigkeit von anderen Portalen abheben

Ziel bleibt es, Internet und stationäres Geschäft zu verbinden und unseren Kunden Lösungen „aus einem Guss“ anzubieten, egal auf welchem Verkaufskanal er sich befindet. DERPART wird für den Kunden der Ansprechpartner bleiben. Ob daheim auf dem Sofa vor dem Laptop oder in einem unserer über 480 Verkaufsbüros.



In der Mittagspause per Smartphone spontan einen Kurzurlaub buchen?  
Die kostenfreie iPhone-App von DERPART macht es jetzt möglich.



## Bereiche

### Informationstechnologie

Die IT ist der stetig pulsierende, treibende Motor der DERPART Reisebüros. Eine funktionierende IT ist die Grundlage für die Geschäfte und die Kommunikation der DERPART Büros mit Endkunden und Leistungsträgern sowie zum internen Austausch.

Das Jahr 2010 stand im Zeichen der Neuausrichtung der IT-Landschaft. So wurden bereits 51 DERPART Betriebsstellen auf das neue DERPART Midoffice-System Midoco umgestellt und Mitarbeiter für das neue System geschult. In engem Austausch mit den Mitarbeitern und Leitern der DERPART Büros wurden die Arbeitsabläufe, Prozesse, Belege und Systeme optimiert – und dadurch die Mitarbeiter entlastet.

Ziel der Umstellung auf das neue Midoffice-System ist neben der Prozessoptimierung die Möglichkeit, flexibel Leistungen einzukaufen und von den gängigen Reservierungssystemen unabhängig zu werden. Das Thema Multi-GDS wird bei DERPART auch in den nächsten Jahren einen hohen Stellenwert haben.

Weiterhin wurde die komplette DERPART Server-Architektur erneuert und durch eine Virtualisierung flexibler gestaltet, sodass die Kommunikation noch schneller und noch sicherer erfolgen kann. Dies betrifft unter anderem die zentralen E-Mail-Server und einen neuen Schutz vor unerwünschter E-Mail-Werbung (Spam). Im Jahr 2011 werden darüber hinaus sämtliche über 2.000 DERPART PCs mit einem neuen, zentral verwalteten Virenschutz ausgestattet.



Das nach wie vor hohe Spam-E-Mail-Aufkommen von 85 % des gesamten E-Mail-Volumens im Jahresmittel liegt zwar unter dem durchschnittlichen Spamanteil in Deutschland, bindet aber dennoch unnötig Ressourcen. Aus diesem Grunde wurde der Spamfilter bei DERPART erneut verbessert, sodass unerwünschte E-Mail-Nachrichten bereits vor dem Eingang beim Mitarbeiter abgewiesen werden und keine Aktion oder Prüfung durch den Mitarbeiter erforderlich ist.

Das Jahr 2011 wird weiter von den laufenden Umstellungen der IT-Landschaft bei DERPART und dem aktiven Austausch mit den DERPART Büros geprägt sein, um gemeinsam weiterhin den sich ständig verändernden Marktanforderungen gerecht zu werden.

Moderne IT-Landschaft: Um weiterhin den sich ständig verändernden Marktanforderungen gerecht zu werden, fanden zahlreiche Optimierungsprozesse statt.



## Bereiche

### DERPART TRAVEL SERVICE



Der Geschäftsreisemarkt des Jahres 2010 war im ersten Quartal noch sehr stark von den Auswirkungen der allgemeinen Wirtschafts- und Finanzkrise betroffen, was sich in erster Linie in weiterhin sehr zurückhaltendem Buchungsverhalten der Reisenden bemerkbar machte. In den Monaten April und Mai konnte jedoch bereits eine merkliche Zunahme der Reiseaktivitäten festgestellt werden, was sich im zweiten Halbjahr weiter verstärkte und zu deutlichen Steigerungen führte.

Auch in den Büros von DERPART TRAVEL SERVICE (DTS) war diese grundsätzliche Entwicklung nachvollziehbar und lag erfreulicherweise sogar noch über den allgemeinen Marktwerten.

Dies konnte im Wesentlichen durch eine weiterhin starke Fokussierung auf Technik und Prozesse, Qualitätsentwicklung und Marketing sowie Öffentlichkeitsarbeit erreicht werden. Parallel dazu wurde der internationale Bereich erfolgreich weiter forciert.

Durch fortwährende technologische Weiterentwicklungen und Konzentration auf Full Content in allen eingesetzten Systemen konnten wesentliche Fortschritte für die DTS Büros geschaffen werden. Ein eigenes Frontend mit optimierten Darstellungsmöglichkeiten – DERPART AIR – und die Einführung entsprechender Multi-GDS-fähiger Midoffice-Systeme werden diese Entwicklung weiter unterstützen. Daneben wurde auch die Nutzung neuer Möglichkeiten, wie Smartphones, Apps – DERPART APP – und Social Media, nutzbringend vorangetrieben.

Der Fokus Qualität wird maßgeblich durch einheitliche Standards auf höchstem Niveau in allen DTS Büros unterstrichen. Ein erneut aktualisiertes und verbessertes DTS-„Best-Practice“-Handbuch (Release 3.0) bildet dabei die Grundlage für die Außendarstellung als Qualitätsanbieter deutschlandweit und natürlich für optimiertes Prozessmanagement/Procurement, was durch eine erneut erteilte TÜV-Zertifizierung bestätigt wird.

Die enge Zusammenarbeit zwischen der DTS Zentrale, den DTS ERFA-Entwicklungsteams und der neu gegründeten DTS Innovation Group hat sich als sehr wichtig und zielfördernd erwiesen. Letztere wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr mit dem Hauptziel der Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit von DTS als **Qualitätsanbieter von führenden Corporate-Leistungen** initiiert. Ihre wesentlichen Aufgaben sind dabei die Beurteilung und Entscheidung über die eventuelle Einführung neuer Tools für alle DTS Büros sowie die qualitative Weiterentwicklung von DTS insgesamt durch innovative Technik.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist darüber hinaus die bereits seit 2006 vorangetriebene Internationalisierung von DTS. Das Engagement innerhalb der Kooperation **RADIUS Global Travel Management** wurde weiter verstärkt, sowohl durch finanzielle als auch durch operative Vereinbarungen. Die wesentlich von DTS mitgeprägte Kooperation ist mit inzwischen **über 3.300 Standorten** weltweit die mit Abstand größte und zumindest einer der erfolgreichsten Verbünde. Dies wird unter anderem durch die nach wie vor wachsende Zahl von international betreuten Kunden bestätigt.

Last, but not least und nach dem Motto **„Tue Gutes und sprich darüber“** wurden umfangreiche Marketingaktionen für den Geschäftsreisebereich sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich durchgeführt. Dazu zählten unter anderem verschiedene Promotion- und Merchandising-Aktionen. Es wurden erfolgreiche Meetings und Workshops organisiert und der Name DTS auf Fachmessen weiter bekannt gemacht.

Das nun anstehende Jahr 2011 wird zwar ähnlich **anspruchsvolle Herausforderungen** für die Branche und für DERPART TRAVEL SERVICE bereithalten, verspricht aber, bei professionellem Umgang mit diesen, aus unserer Sicht weiterhin ein moderates Wachstum. Mit den bei DTS geschaffenen Voraussetzungen und der stets guten Zusammenarbeit aller Kollegen im DTS Verbund soll der eingeschlagene Weg erfolgreich fortgesetzt werden.





## Bereiche

### DERPART INCENTIVES & MORE

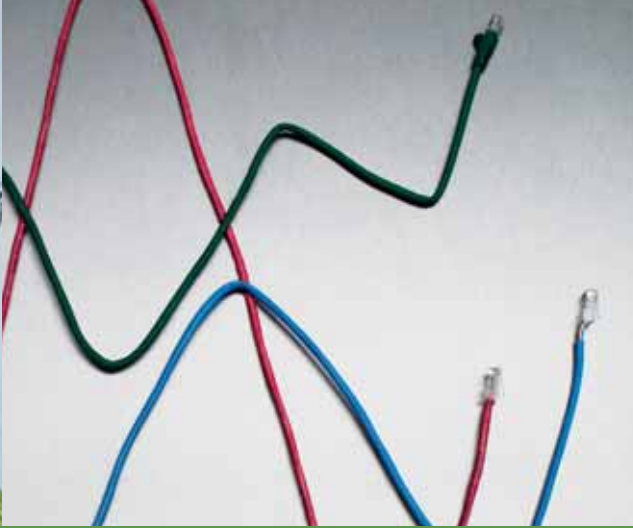
**Die Abteilung hat sich im Incentive-Markt etabliert. Mit 54 abgewickelten Projekten im Jahr 2010 und einer guten Auftragslage für 2011 setzt sich das kontinuierliche Wachstum fort.**

DERPART INCENTIVES & MORE kreierte im Auftrag von Kunden Incentive-Reisen, realisierte Tagungen und Kongresse und entwickelt spannende Wettbewerbe zur Steigerung von Umsatz, Kundengewinnung oder Mitarbeitermotivation.

Mittels einer eigens für DERPART entwickelten Gästemanagementsoftware, die es ermöglicht, Tausende von Teilnehmern zu verwalten, eines verfügbaren Callcenters und eines hochqualifizierten Teams können Kongresse mit bis zu 15.000 internationalen Teilnehmern erfolgreich betreut werden. Somit ist DERPART INCENTIVES & MORE in der Lage, internationale Kunden, beispielsweise aus der Automobilbranche, zu überzeugen und langfristig für weitere Kongresse und Veranstaltungen an sich zu binden.

Die erhöhte Nachfrage und die steigenden Projektumfänge bestätigen die Kompetenzen der Mitarbeiter und sorgen dafür, dass dieser Geschäftsbereich regelmäßig mit Personal aufgestockt wird. Dank seinem umfangreichen Wissen kann DERPART unabhängig von anderen Dienstleistern agieren. Dies hat zur Folge, dass die Umsätze gesteigert und die Kundenzufriedenheit gewährleistet werden kann, da alle Aufgabenbereiche innerhalb des Hauses abgedeckt werden. Von Vorteil ist zudem die Tatsache, dass DERPART INCENTIVES & MORE partnerschaftlich mit den DERPART Reisebüros zusammenarbeitet und sich beide Parteien hervorragend ergänzen. Dies bleibt aus Sicht des Kunden nicht unbemerkt, sondern macht sich in Form von Folgeaufträgen und Weiterempfehlungen bezahlt.

Es hat sich erneut gezeigt, dass der Geschäftsbereich DERPART INCENTIVES & MORE die Angebotspalette der DERPART Reisebüros ergänzt und zur Bindung von bestehenden Geschäftskunden sowie zur Neukundengewinnung beiträgt.



## ZAHLEN



### Entwicklung der Gesellschaft

Aufteilung des Stammkapitals der DERPART Reisevertrieb GmbH (Stand 31.12.2010).

Die Gesellschafterstruktur stellt sich zum 31. Dezember 2010 wie folgt dar:

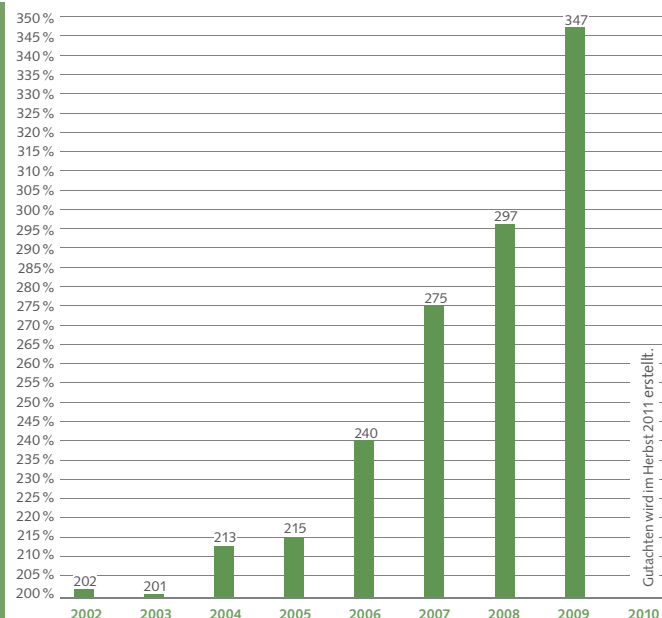
2010	€	DM	%
DER GmbH	2.249.684,28	4.400.000,00	50,00
136 Gesellschafter	1.952.572,56	3.818.900,00	43,40
DER - zur Abgabe verfügbar -	244.448,65	478.100,00	5,43
DERPART	52.663,06	103.000,00	1,17
<b>Kapital</b>	<b>4.499.368,55</b>	<b>8.800.000,00</b>	<b>100,00</b>

2009	€	DM	%
DER GmbH	2.249.684,28	4.400.000,00	50,00
141 Gesellschafter	1.977.932,63	3.868.500,00	43,96
DER - zur Abgabe verfügbar -	244.448,65	478.100,00	5,43
DERPART	27.302,99	53.400,00	0,61
<b>Kapital</b>	<b>4.499.368,55</b>	<b>8.800.000,00</b>	<b>100,00</b>

### Gutachten über den inneren Wert der Geschäftsanteile

Gemäß § 13 Abs. 5 des Gesellschaftsvertrages ist jährlich ein Gutachten über den inneren Wert der Anteile an DERPART zu erstellen.

In dem Gutachten für das Geschäftsjahr 2009 wurde für die Anteile ein Wert von 347 % ermittelt (Vorjahr 297 %). Damit ist ein DERPART Geschäftsanteil von nominell DM 1.000,00 zum Stichtag 31.12.2009 DM 3.470 (€ 1.774,18) wert. Für das Berichtsjahr 2010 wird das Gutachten im Herbst 2011 erstellt.



## Bilanz zum 31.12.2010

	Aktiva	31.12.2010 €	31.12.2009 T€
<b>A.</b>	<b>Anlagevermögen</b>		
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände	68.623,00	24
II.	Sachanlagen	535.925,78	591
III.	Finanzanlagen	594.199,89	594
		<b>1.198.748,67</b>	<b>1.209</b>
<b>B.</b>	<b>Umlaufvermögen</b>		
I.	Vorräte		
	Geleistete Anzahlungen	379.072,39	274
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
	1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.686.243,54	1.279
	2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	18.665.083,92	13.010
	3. Sonstige Vermögensgegenstände	1.715.551,02	2.135
		<b>22.066.878,48</b>	<b>16.424</b>
III.	Wertpapiere		
	Eigene Anteile	0,00	645
IV.	Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	2.448.828,62	5.096
		<b>24.894.779,49</b>	<b>22.439</b>
<b>C.</b>	<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>47.321,66</b>	<b>57</b>
		<b>26.140.849,82</b>	<b>23.705</b>

	Passiva	31.12.2010 €	31.12.2009 T€
<b>A.</b>	<b>Eigenkapital</b>		
I.	Gezeichnetes Kapital € 4.499.368,55		4.500
	abzüglich Nennbetrag eigener Anteile € 297.111,71		
	ausgegebenes Kapital	4.202.256,84	
II.	Gewinnrücklagen		
	1. Rücklage für eigene Anteile	0,00	645
	2. Andere Gewinnrücklagen	2.589.597,43	1.847
III.	Bilanzgewinn	1.949.372,31	1.732
		<b>8.741.226,58</b>	<b>8.724</b>
<b>B.</b>	<b>Rückstellungen</b>		
	1. Rückstellungen für Pensionen	495.859,00	228
	2. Steuerrückstellungen	575.731,00	299
	3. Sonstige Rückstellungen	1.974.804,23	2.526
		<b>3.046.394,23</b>	<b>3.053</b>
<b>C.</b>	<b>Verbindlichkeiten</b>		
	1. Verbindlichkeiten aus Kaufpreisrenten	1.990.626,00	1.887
	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0,00	0
	3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	1.114.534,19	787
	4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.947.479,14	1.782
	5. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	37.908,23	5
	6. Sonstige Verbindlichkeiten (davon aus Steuern € 451.564,06; Vorjahr T€ 431) (davon im Rahmen der sozialen Sicherheit € 18.639,68; Vorjahr T€ 19)	8.728.124,96	7.281
		<b>13.818.672,52</b>	<b>11.742</b>
<b>D.</b>	<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>534.556,49</b>	<b>186</b>
		<b>26.140.849,82</b>	<b>23.705</b>

## Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2010

		2010 €	2009 T€
1.	Umsatzerlöse	19.984.174,47	21.287
2.	Sonstige betriebliche Erträge (davon Erträge aus Währungsumrechnung € 16.604,42; Vorjahr T€ 3)	3.859.317,57	3.732
		<b>23.843.492,04</b>	<b>25.019</b>
3.	Aufwendungen für bezogene Leistungen	5.691.399,86	6.538
4.	Aufwendungen für Provisionen	408.243,18	1.236
5.	Personalaufwand		
	a) Löhne und Gehälter	6.464.245,57	6.763
	b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (davon für Altersversorgung € 297.721,15; Vorjahr T€ 140)	1.550.250,04	1.431
6.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	279.253,82	246
7.	Sonstige betriebliche Aufwendungen (davon Aufwendungen aus Währungsumrechnung € 29.176,51; Vorjahr T€ 6)	6.312.658,14	7.183
		<b>20.706.050,61</b>	<b>23.397</b>
8.	Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens (davon aus verbundenen Unternehmen € 825,00; Vorjahr T€ 1)	825,00	1
9.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus verbundenen Unternehmen € 157.063,29; Vorjahr T€ 241)	183.330,72	349
10.	Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0,00	56
11.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon an verbundene Unternehmen € 19.653,67; Vorjahr T€ 23) (davon Aufwendungen aus der Aufzinsung von Rückstellungen und Verbindlichkeiten aus Kaufpreisrenten € 130.117,81)	151.131,39	23
		<b>33.024,33</b>	<b>271</b>
<b>12.</b>	<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>3.170.465,76</b>	<b>1.893</b>
13.	Außerordentliche Aufwendungen/Außerordentliches Ergebnis	-300.404,00	0
14.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	920.689,45	577
<b>15.</b>	<b>Jahresüberschuss</b>	<b>1.949.372,31</b>	<b>1.316</b>
16.	Entnahme aus der Rücklage für eigene Anteile	0,00	416
<b>17.</b>	<b>Bilanzgewinn</b>	<b>1.949.372,31</b>	<b>1.732</b>

## Anhang für das Geschäftsjahr 2010

### I. Allgemeine Angaben und Erläuterungen zum Jahresabschluss

#### Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2010 ist nach den Vorschriften des HGB für große Kapitalgesellschaften und den ergänzenden Bestimmungen des GmbH-Gesetzes aufgestellt. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren gem. § 275 Abs. 2 HGB aufgestellt.

Das am 29. Mai 2009 in Kraft getretene Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts, das sogenannte Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (im nachfolgenden „BilMoG“), ist in Bezug auf Ansatz- und Bewertungsvorschriften erstmals auf den Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2010 der Gesellschaft anzuwenden (Art. 66 Abs. 3 Satz 1 EGHGB). Von der Möglichkeit einer vorzeitigen Anwendung (Art. 66 Abs. 3 Satz 6 EGHGB) wurde kein Gebrauch gemacht. Die Einführung des BilMoG kann in der sogenannten BilMoG-Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2010 zu Bewertungs- und Ausweisänderungen von Bilanzposten des Vorjahres führen. Eine Anpassung der Vorjahreszahlen im Rahmen der erstmaligen Anwendung ist nach Art. 67 Abs. 8 Satz 2 EGHGB unterblieben. Entsprechend der neuen HGB-Regelungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erstmalig die folgenden Angaben als sogenannte davon-Vermerke ausgewiesen:

- ▣ Aufwendungen aus der Aufzinsung von Rückstellungen unter dem Posten „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“
- ▣ Erträge aus der Währungsumrechnung unter dem Posten „Sonstige betriebliche Erträge“
- ▣ Aufwendungen aus der Währungsumrechnung unter dem Posten „Sonstige betriebliche Aufwendungen“

Um die Aussagefähigkeit des Abschlusses zu erhöhen, wurde die Gliederung über das gesetzliche Schema hinaus um die Position Verbindlichkeiten aus Kaufpreiserlösen in der Bilanz und Aufwendungen für Provisionen in der Gewinn- und Verlustrechnung ergänzt. Die sonstigen Steuern werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst, da es sich um Betriebskosten handelt.

Mit Wirkung zum 31.12.2009 wurde die unselbständige Niederlassung Neustadt geschlossen. Die Umsatzerlöse der Niederlassung Neustadt beliefen sich im Vorjahr auf T€ 1.193 und die Aufwendungen aus Provisionen auf T€ 827. Dies ist beim Vergleich mit den Vorjahreszahlen zu berücksichtigen.

Die Bewertung der von Dritten entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände und der Sachanlagen erfolgt grundsätzlich zu den Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen, gegebenenfalls erfolgt eine Abwertung auf den niedrigeren beizulegenden Wert.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden nach der linearen Methode über eine Laufzeit von insgesamt fünf Jahren, die übrigen immateriellen Vermögensgegenstände über drei bis fünf Jahre abgeschrieben. Die Abschreibungen auf die Sachanlagen sind entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände bemessen. Die linearen Abschreibungen von Einbauten in gemieteten Räumen entsprechen der Mietvertragsdauer. Die übrige Geschäftsausstattung, die bis einschließlich 31. Dezember 2007 angeschafft wurde, wird degressiv abgeschrieben; soweit die lineare Abschreibung auf die Restnutzungsdauer höher ist als die degressive Abschreibung, erfolgt ein Wechsel zur linearen Abschreibungsmethode. Seit dem 1. Januar 2008 werden auch diese Anlagegüter linear abgeschrieben. Zugänge auf bewegliche Anlagegüter werden

pro rata temporis abgeschrieben. Bewegliche Anlagegüter mit Anschaffungskosten bis zu € 150 wurden in den Jahren 2008 und 2009 im Jahr des Zugangs als Aufwand erfasst. Bewegliche Anlagegüter der Jahre 2008 und 2009 mit Anschaffungskosten von über € 150, aber weniger als € 1.000 wurden im Jahr des Zugangs in einem Sammelposten im Anlagevermögen erfasst und im Jahr des Zugangs und in den folgenden vier Jahren zu je einem Fünftel abgeschrieben. Für im Geschäftsjahr 2010 erworbene Vermögensgegenstände mit Anschaffungskosten bis € 410 (ohne Umsatzsteuer) folgt die handelsrechtliche Bilanzierung mangels Wesentlichkeit der Vorgehensweise für geringwertige Wirtschaftsgüter im Steuerrecht, diese im Jahr der Anschaffung vollständig abzuschreiben. Vermögensgegenstände mit Anschaffungskosten über € 410 werden über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben.

Die unter den Finanzanlagen ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen sind mit den Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert. Die Ausleihungen sind mit dem Nennwert (Anschaffungskosten) angesetzt, soweit nicht ein niedrigerer Wert beizulegen war. Die Wertpapiere des Anlagevermögens sind mit den Anschaffungskosten bilanziert.

Die geleisteten Anzahlungen, Forderungen, sonstigen Vermögensgegenstände und flüssigen Mittel sind zu den Anschaffungskosten (Nennwert) bilanziert. Von den Forderungen wurden ausreichende Wertberichtigungen für Ausfallrisiken abgesetzt.

Der Ansatz der aktiven Rechnungsabgrenzungsposten erfolgt in Höhe der bis zum Bilanzstichtag erfolgten Ausgaben, soweit sie auf künftige Perioden entfallen.

Die Bilanzierung der eigenen Anteile erfolgt aufgrund der Neufassung des § 272 Abs. 4 HGB durch das BilMoG seit dem 01.01.2010 nach der sogenannten Nettomethode. Hierfür wird der Nennbetrag der eigenen Anteile offen vom gezeichneten Kapital abgesetzt. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Nennbetrag und dem bisherigen höheren Buchwert der eigenen Anteile wird mit der aufzulösenden Rücklage für eigene Anteile verrechnet. Den anderen Gewinnrücklagen wird des Weiteren der in Höhe des Nennbetrages der eigenen Anteile frei werdende Betrag der bisherigen Rücklage für eigene Anteile zugeführt. Für den Teil der Anteile, die mit Vertrag vom 30. Dezember 2004 an die Gesellschafterin Deutsches Reisebüro GmbH verkauft wurden, liegen aufgrund der Ausgestaltung des Kaufvertrages weiterhin sämtliche Ertragschancen und -risiken aus den Anteilen und somit die wirtschaftliche Eigentümerstellung bei DERPART. Daher erfolgt die Bilanzierung dieser Anteile unverändert bei DERPART.

Die Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren bilanzierungspflichtigen Risiken und ungewissen Verpflichtungen und werden unter Beachtung zukünftiger Preis- und Kostenänderungen mit ihren nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbeträgen angesetzt. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr werden grundsätzlich mit dem der Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre abgezinst.

Die Ermittlung der Rückstellungen für Pensionen sowie der sonstigen langfristigen Personalrückstellungen erfolgt unter Beachtung biometrischer Wahrscheinlichkeiten (Richttafeln Heubeck 2005 G) nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode). Es wurden erwartete Lohn- und Gehaltssteigerungen von 2,8% und Rentensteigerungen

von 2,3%, sowie eine Fluktuation in Höhe von 9,7% p.a. zugrunde gelegt. Der Rechnungszins für die Abzinsung der Rückstellungen für Pensionen sowie für Jubiläumsgelder beläuft sich zum 31. Dezember 2010 auf 5,17%. Dabei handelt es sich um den von der Deutschen Bundesbank ermittelten und veröffentlichten durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre für eine angenommene Restlaufzeit von 15 Jahren.

Die Altersteilzeitrückstellungen werden nach Maßgabe des Blockmodells gebildet und mit einem Rechnungszins von 4,09% abgezinst. Dabei handelt es sich um den von der Deutschen Bundesbank ermittelten und veröffentlichten durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre für eine angenommene Restlaufzeit von drei Jahren. Die Rückstellungen für Altersteilzeit wurden für zum Bilanzstichtag bereits abgeschlossene Altersteilzeitvereinbarungen gebildet. Sie enthalten Aufstockungsbeträge und bis zum Bilanzstichtag aufgelaufene Erfüllungsverpflichtungen der Gesellschaft.

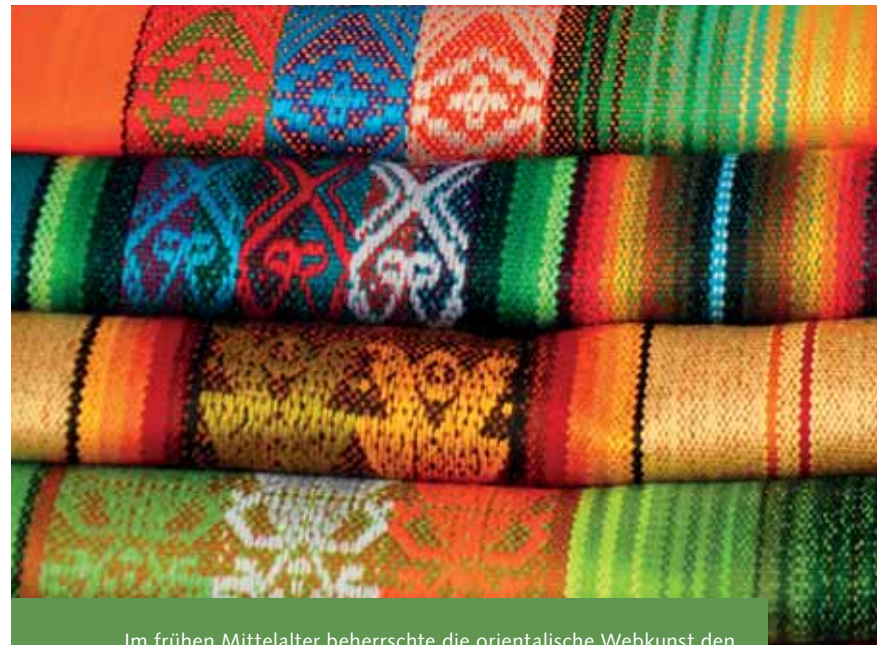
Die Kaufpreisrenten sind mit dem versicherungsmathematischen Barwert nach der Anwartschaftsbarwert-Methode zum Rechnungszinssatz in Höhe von 5,17% (Vorjahr versicherungsmathematische Berechnung zum Teilwert zu einem Zinssatz von 4,5%) und mit einer angenommenen Anpassung der künftigen Versorgungsbezüge von 2,3% in die Bilanz eingestellt. Diese Verpflichtungen wurden mit dem Erwerb von Beteiligungen und Niederlassungen eingegangen.

Die übrigen Verbindlichkeiten werden mit dem Erfüllungsbetrag passiviert.

Der Ansatz der passiven Rechnungsabgrenzungsposten erfolgt in Höhe der bis zum Bilanzstichtag erfolgten Einnahmen, soweit sie auf künftige Perioden entfallen.

Umrechnungen von Fremdwährungen erfolgen zum gültigen Tageskurs des Geschäftsvorfalles. Kurzfristige Fremdwährungsforderungen sowie liquide Mittel in Fremdwährungen werden zum Devisenkassamittelkurs am Bilanzstichtag umgerechnet.

Latente Steuern werden auf die Unterschiede in den Bilanzansätzen der Handelsbilanz und der Steuerbilanz angesetzt, sofern sich diese in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich abbauen. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert. Im Falle eines Aktivüberhangs der latenten Steuern zum Bilanzstichtag wird von dem Aktivierungswahlrecht des § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB kein Gebrauch gemacht.



Im frühen Mittelalter beherrschte die orientalische Webkunst den Weltmarkt und verhalf den Händlern zu großem Reichtum.

## II. Angaben und Erläuterungen zur Bilanz sowie zur Gewinn- und Verlustrechnung

### Entwicklung des Anlagevermögens

Die Aufgliederung und Entwicklung der in der Bilanz zusammengefassten Posten des Anlagevermögens sind aus dem beigefügten Anlagenspiegel zu ersehen.

### Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände

Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr bestehen nur bei den sonstigen Vermögensgegenständen in Form von Kautionen in Höhe von T€ 59 (Vorjahr T€ 59). Daneben ist unter den sonstigen Vermögensgegenständen das Körperschaftsteuer Guthaben gem. § 37 KStG von nominal T€ 204 mit dem Barwert von T€ 125 angesetzt; es wird seit 2008 über einen Zeitraum von zehn Jahren in gleichen Jahresbeträgen ausgezahlt.

### Aktive Latente Steuern

Zum Bilanzstichtag ergibt sich nach Saldierung der aktiven und passiven latenten Steuern (Gesamtdifferenzenbetrachtung) ein Aktivüberhang der latenten Steuern. Die Gesellschaft macht von dem Aktivierungswahlrecht des § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB keinen Gebrauch. Aktive latente Steuern resultieren bei DERPART im Wesentlichen aus unterschiedlichen Wertansätzen von Firmenwerten, Provisionsforderungen, Pensionsrückstellungen und Verbindlichkeiten aus Kaufpreisrenten, der zur Berechnung verwendete Steuersatz beträgt ca. 30%.

### Eigenkapitalentwicklung

	01.01.2010 T€	Gewinnverwendung T€	Umstellung auf BilMoG 01.01.2010 T€	Veränderung eigene Anteile T€	Jahres- überschuss T€	31.12.2010 T€
<b>Ausgegebenes Kapital</b>						
Gezeichnetes Kapital	4.499	0	0	0	0	4.499
Nennbetrag eigener Anteile	0	0	-272	-25	0	-297
	<b>4.499</b>	<b>0</b>	<b>-272</b>	<b>-25</b>	<b>0</b>	<b>4.202</b>
<b>Gewinnrücklagen</b>						
Rücklage für eigene Anteile	645	0	-645		0	0
Andere Gewinnrücklagen	1.847	500	293	-50	0	2.590
	<b>2.492</b>	<b>500</b>	<b>-352</b>	<b>-50</b>	<b>0</b>	<b>2.590</b>
<b>Bilanzgewinn</b>	1.732	-1.732	0	0	1.949	1.949
	<b>8.723</b>	<b>-1.232</b>	<b>-624</b>	<b>-75</b>	<b>1.949</b>	<b>8.741</b>

### Rückstellungen für Pensionen

Aus der Umstellung der Pensionsrückstellungen im Rahmen des BilMoG zum 1. Januar 2010 ergab sich ein Zuführungsbetrag im Vergleich zum alten Ansatz zum 31. Dezember 2009 von T€ 55. Dieser wurde im außerordentlichen Aufwand ausgewiesen.

### Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen enthalten u.a. Beträge aus dem Personalbereich (Abschlussvergütungen, Altersteilzeit, Abfindungen, Jubiläumsgelder und nicht genommener Urlaub) in Höhe von T€ 1.347, für Jahresabschlussprüfung und Steuerberatung von T€ 133 sowie für ausstehende Rechnungen.

Aus der Umstellung der Jubiläumsrückstellungen im Rahmen des BilMoG zum 1. Januar 2010 ergab sich ein Zuführungsbetrag im Vergleich zum alten Ansatz zum 31. Dezember 2009 von T€ 71. Dieser wurde im außerordentlichen Aufwand ausgewiesen.

Aus der Umstellung der sonstigen langfristigen Rückstellungen aufgrund der geänderten Bewertung durch das BilMoG resultierte zum 1. Januar 2010 eine Überdeckung von T€ 21. Der Betrag der Überdeckung wurde gemäß Art. 67 Abs. 1 Satz 3 EGHGB aufgelöst und unmittelbar in die Gewinnrücklagen eingestellt.

### Verbindlichkeiten

Aus der Umstellung der Ermittlung der Verpflichtungen aus Kaufpreisrenten im Rahmen des BilMoG zum 1. Januar 2010 ergab sich ein Zuführungsbetrag im Vergleich zum alten Ansatz zum 31. Dezember 2009 von T€ 175. Dieser wurde im außerordentlichen Aufwand ausgewiesen.

Von dem Gesamtbetrag der Verpflichtungen aus Kaufpreisrenten entfallen auf die Fälligkeiten innerhalb eines Jahres T€ 241 (Vorjahr T€ 239) und auf die Zahlungen, die nach fünf Jahren und später fällig werden, T€ 900 (Vorjahr T€ 789).

Die übrigen Verbindlichkeiten haben wie im Vorjahr sämtlich eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr.

Die Verbindlichkeiten aus Kaufpreisrenten sind in Höhe von T€ 1.326 durch Bürgschaften der Deutsches Reisebüro GmbH besichert. Für die Verbindlichkeiten gegenüber der International Air Transport Association (IATA)/BSP aufgrund des Verkaufs von Luftverkehrsdokumenten hat DER Deutsches Reisebüro GmbH & Co. OHG im Jahr 2008 die Haftung übernommen; diese belaufen sich am Bilanzstichtag auf rd. T€ 642. Für die Verbindlichkeiten gegenüber der DB Vertrieb GmbH hat sich die DER Deutsches Reisebüro GmbH & Co. OHG als Gesamtschuldner neben der DERPART Reisevertrieb GmbH bis zu einer Gesamthöhe von T€ 433 verpflichtet; diese betragen am Bilanzstichtag T€ 59. Im Übrigen wurden keine besonderen Sicherheiten gestellt.

### Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Gesellschaftern

Von den Forderungen gegen verbundene Unternehmen entfallen T€ 8.544 (Vorjahr T€ 3.524) auf Gesellschafter, die mit Verbindlichkeiten aus der kurzfristigen Finanzierung der eigenen Anteilen von T€ 491 und kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von T€ 83 verrechnet wurden. Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultieren mit T€ 612 aus dem laufenden Leistungsverkehr und im Übrigen aus Tages- und Festgeldanlagen einschließlich Zinsen.

In den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern in Höhe von T€ 28 (Vorjahr T€ 125) enthalten. In den sonstigen Verbindlichkeiten sind an Gesellschafter weiterzuleitende Aktionsbeihilfen von T€ 7.264 (Vorjahr T€ 5.921) ausgewiesen.

Die Restlaufzeit sämtlicher Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern beträgt wie im Vorjahr weniger als ein Jahr.

### Umsatzerlöse

Die ausschließlich im Inland erzielten Umsatzerlöse gliedern sich auf in:

	2010 / T€	2009 / T€
Eigenveranstaltungen, Gruppenreisen	4.819	5.189
Provisionen	7.292	8.773
Vermittlungs- und andere Entgelte	2.123	2.285
Sonstige Umsatzerlöse	5.750	5.040
	<b>19.984</b>	<b>21.287</b>

Erlöse aus Eigenveranstaltungen und Gruppenreisen, Provisionen und sonstige Entgelte wurden in den Niederlassungen erzielt; die Leistungen der Zentrale sind unter den sonstigen Umsatzerlösen erfasst. In den Provisionen und sonstigen Umsatzerlösen sind Zahlungen von Leistungsträgern für das Vorjahr enthalten.

### Sonstige betriebliche Erträge

Sie resultieren mit T€ 495 (Vorjahr T€ 348) aus der Auflösung von Rückstellungen und mit T€ 57 (Vorjahr T€ 1) aus der Auflösung von Wertberichtigungen.

### Personalaufwendungen

Die Personalaufwendungen enthalten aperiodische Aufwendungen aus der Zuführung zu Pensionsrückstellungen von T€ 109.

### Sonstige betriebliche Aufwendungen

Sie enthalten Abschreibungen auf Forderungen von T€ 87 (Vorjahr T€ 198) sowie sonstige Steuern in Höhe von T€ 9 (Vorjahr € 96,21).

### Außerordentliches Ergebnis

Im Geschäftsjahr fielen außerordentliche Aufwendungen in Höhe von T€ 300 an. Diese sind durch die Umbewertung langfristiger Rückstellungen (T€ 125) sowie der Kaufpreisrenten (T€ 175) aufgrund der erstmaligen Anwendung der BilMoG-Bestimmungen entstanden.



Ab dem 17. Jahrhundert verwendete man die Kerne der Sonnenblume für Backwaren oder geröstet als Ersatz für Kaffee. Seit dem 19. Jahrhundert dient die Sonnenblume auch zur Ölherstellung.

### III. Ergänzende Angaben

Im Durchschnitt wurden von der Gesellschaft beschäftigt:

	2010	2009
Regionaldirektoren, Prokuristen	4	4
Verwaltungspersonal	13	13
Expedienten	126	131
Teilzeitkräfte und gewerbliche Mitarbeiter	112	118
	255	266
Auszubildende	31	28
	<b>286</b>	<b>294</b>

#### Haftungsverhältnisse

DERPART hat eine unbegrenzte Bürgschaft für Verpflichtungen ihrer Beteiligungen aus Bahn-Agenturgeschäften gegenüber der DB Vertrieb GmbH, Frankfurt am Main, übernommen; diese belaufen sich am Bilanzstichtag auf rd. T€ 11. Es wird erwartet, dass die Beteiligungen ihren Zahlungsverpflichtungen gegenüber der DB Vertrieb GmbH vollumfänglich nachkommen.

#### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Aus Miet- und anderen Dauerschuldverhältnissen bestehen Verpflichtungen in Höhe von rd. € 2,7 Mio (Vorjahr rd. € 2,4 Mio), davon gegenüber verbundenen Unternehmen rd. € 0,1 Mio (Vorjahr € 0,2 Mio).

#### Abschlussprüferhonorar

Die Angaben zu dem für das Geschäftsjahr berechneten Gesamthonorar des Abschlussprüfers gem. § 285 Nr. 17 HGB erfolgen im Konzernabschluss der REWE-ZENTRALFINANZ eG, Köln, zum 31. Dezember 2010.

### Geschäftsführung

Dipl.-Betriebswirt Andreas Heimann, Usingen, Vorsitzender, Finanz- und Rechnungswesen/Controlling/IT/Leisure/Personal und Recht/Filialen

Dipl.-Kaufmann Christoph Führer, Baden-Baden (seit 1. Oktober 2010), Marketing/Akquisition/Corporate/Unternehmensberatung/Beteiligungen/Aus- und Fortbildung

### Aufsichtsrat

#### Michael Frese, Friedrichsdorf

(seit 01.01.2011), Vorsitzender, Sprecher der Geschäftsführung der Deutsches Reisebüro GmbH und DERTOUR GmbH & Co. KG

#### Ralph Osken, Bad Homburg v. d. Höhe

(bis 22.11.2010), Vorsitzender, Geschäftsführer der Deutsches Reisebüro GmbH

#### Christian Wüstefeld, Berlin

(stellvertretender Vorsitzender), Geschäftsführer Reisebüro Ehlert GmbH & Co. KG

#### Fred Buchberger, Unterhaching

(bis 27.05.2010), Geschäftsführer MfG Reisen GmbH

#### Ulrich Cluse, Düsseldorf

Geschäftsführer Reisebüro Emil Hess GmbH

#### Axel Duhr, Iserlohn

(seit 28.05.2010), Geschäftsführer Reisebüro Wichelhovenhaus GmbH & Co KG

#### Ralph Schiller, Hamburg

Geschäftsführer Marketing & Vertrieb, Chief Commercial Officer DERTOUR GmbH & Co. KG, DER Deutsches Reisebüro GmbH & Co. OHG, REWE Touristik GmbH

### Bezüge der Geschäftsführer und des Aufsichtsrates

Bezüglich der Angabe der Bezüge von Herrn Heimann und Herrn Führer wird von der Regelung des § 286 Abs. 4 HGB Gebrauch gemacht. Die Bezüge des Aufsichtsrates im Geschäftsjahr 2010 belaufen sich auf T€ 47. Für einen ehemaligen Geschäftsführer besteht eine Pensionsrückstellung von T€ 73.

### Konzernzugehörigkeit

Die DERPART Reisevertrieb GmbH ist ein verbundenes Unternehmen der REWE-ZENTRALFINANZ eG, Köln. Die REWE-ZENTRALFINANZ eG, Köln, stellt gemäß § 11 PubLG i.V.m. §§ 294 ff. HGB als oberstes Mutterunternehmen und Genossenschaft einen Konzernabschluss und einen Konzernlagebericht für den größten Kreis von Unternehmen auf. Die REWE-ZENTRALFINANZ eG, Köln, hat dabei von dem Wahlrecht nach § 315a Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht, den Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften zu erstellen. Die DERPART Reisevertrieb GmbH wird in den Konzernabschluss der REWE-ZENTRALFINANZ eG, Köln, einbezogen. Der Konzernabschluss der REWE-ZENTRALFINANZ eG, Köln, wird beim elektronischen Bundesanzeiger elektronisch hinterlegt. Entsprechend der Befreiungsregelungen des § 291 HGB wurde kein Teilkonzernabschluss aufgestellt.



Eine gute Zusammenarbeit trägt Früchte. Bei DERPART lassen sich kleine wie große Erfolge gemeinsam genießen.

### Beteiligungsbesitz

Folgende Beteiligungen werden von DERPART gehalten:

	Anteilsbesitz	Eigene Anteile	Eigenkapital (31.12. 2010)	Ergebnis im Geschäftsjahr 2010
	%	%	T€	T€
Reisebüro Baden-Baden GmbH, Baden-Baden	85	15	373	45
Reisebüro H. Krug GmbH, Bad Hersfeld	75	0	-24	-7
Briloner Reisebüro GmbH i. L., Brilon	75	0	3	-2

Die Beteiligungsgesellschaft Reisebüro H. Krug GmbH hält ihrerseits Stammanteile von insgesamt T€ 1,5 an DERPART.

### Vorschlag zur Ergebnisverwendung

Die Geschäftsführung schlägt vor, den Bilanzgewinn in Höhe von € 1.949.372,31 wie folgt zu verwenden:

- € 500.000,00 Einstellung in die Gewinnrücklagen, davon € 79.593,95 entsprechend § 5 Abs. 1 des Geschäftsanteilskauf- und Übertragungsvertrags zwischen DERPART als Verkäuferin und DER als Käuferin vom 30. Dezember 2004
- € 1.449.372,31 Ausschüttung an die Gesellschafter

Frankfurt am Main, den 21. März 2011

Andreas Heimann

Christoph Führer

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der DERPART Reisevertrieb GmbH, Frankfurt am Main, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2010 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der Geschäftsführer der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der Geschäftsführer sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Frankfurt am Main, den 28. März 2011

**PricewaterhouseCoopers**  
**Aktiengesellschaft**  
**Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**

Uwe Theiß  
Wirtschaftsprüfer

ppa. Andreas Dornaus  
Wirtschaftsprüfer

## Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat sich in Sitzungen mit der Geschäftsführung sowie durch deren schriftliche und mündliche Berichte laufend über die Lage des Unternehmens und über wichtige Geschäftsvorfälle unterrichtet. Die vom Aufsichtsrat zu genehmigenden Geschäfte wurden überprüft und mit der Geschäftsführung beraten.

Der Jahresabschluss und der Lagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der durch die Gesellschafterversammlung als Abschlussprüfer gewählten PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der Aufsichtsrat hat von dem Prüfergebnis zustimmend Kenntnis genommen. Auch die eigene Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts ergab keinen Anlass für Beanstandungen.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss gebilligt.

Frankfurt am Main, den 14. April 2011



Der Aufsichtsrat

Michael Frese  
Vorsitzender

**Michael Frese**  
**Vorsitzender**



DERPART Reisebüros bestimmen den Kurs des Unternehmens aktiv mit. Durch dieses Geschäftsmodell tragen alle Zweige zu einem gesunden Wachstum bei.

## Anlagenpiegel für das Geschäftsjahr 2010 Anschaffungskosten

		Anschaffungskosten			
		01.01.2010 €	Zugänge €	Abgänge €	31.12.2010 €
<b>I.</b>	<b>Immaterielle Vermögensgegenstände</b>				
	1. Wettbewerbsverbot	427.904,31	0,00	0,00	427.904,31
	2. Entgeltlich erworbene Software	190.681,84	59.714,96	715,81	249.680,99
	3. Geschäfts- oder Firmenwerte	3.262.894,89	0,00	0,00	3.262.894,89
		3.881.481,04	59.714,96	715,81	3.940.480,19
<b>II.</b>	<b>Sachanlagen</b>				
	1. Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken				
	Grundstücke und Gebäude	209.414,66	0,00	0,00	209.414,66
	Mietereinbauten	1.715.146,59	12.329,29	0,00	1.727.475,88
	2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.825.057,81	197.400,57	108.963,85	2.913.494,53
		4.749.619,06	209.729,86	108.963,85	4.850.385,07
<b>III.</b>	<b>Finanzanlagen</b>				
	1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1.072.402,04	0,00	0,00	1.072.402,04
	2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	146.829,19	0,00	64.329,19	82.500,00
	3. Wertpapiere des Anlagevermögens	99.691,89	0,00	0,00	99.691,89
		1.318.923,12	0,00	64.329,19	1.254.593,93
		<b>9.950.023,22</b>	<b>269.444,82</b>	<b>174.008,85</b>	<b>10.045.459,19</b>

## Anlagenpiegel für das Geschäftsjahr 2010 Abschreibungen | Restbuchwerte

	Abschreibungen		Abschreibungen		Restbuchwerte	
	01.01.2010 €	Zugänge €	Abgänge €	31.12.2010 €	31.12.2010 €	31.12.2009 €
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>						
1. Wettbewerbsverbot	411.904,31	4.000,00	0,00	415.904,31	12.000,00	16.000,00
2. Entgeltlich erworbene Software	182.694,84	11.078,96	715,81	193.057,99	56.623,00	7.987,00
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	3.262.894,89	0,00	0,00	3.262.894,89	0,00	0,00
	3.857.494,04	15.078,96	715,81	3.871.857,19	68.623,00	23.987,00
<b>II. Sachanlagen</b>						
1. Grundstücke und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken						
Grundstücke und Gebäude	150.262,88	2.719,00	0,00	152.981,88	56.432,78	59.151,78
Mietereinbauten	1.604.339,59	19.673,29	0,00	1.624.012,88	103.463,00	110.807,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.404.430,81	241.782,57	108.748,85	2.537.464,53	376.030,00	420.627,00
	4.159.033,28	264.174,86	108.748,85	4.314.459,29	535.925,78	590.585,78
<b>III. Finanzanlagen</b>						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	577.894,04	0,00	0,00	577.894,04	494.508,00	494.508,00
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	146.829,19	0,00	64.329,19	82.500,00	0,00	0,00
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	0,00	0,00	0,00	0,00	99.691,89	99.691,89
	724.723,23	0,00	64.329,19	660.394,04	594.199,89	594.199,89
	<b>8.741.250,55</b>	<b>279.253,82</b>	<b>173.793,85</b>	<b>8.846.710,52</b>	<b>1.198.748,67</b>	<b>1.208.772,67</b>

## DERPART Fachbeirat



Partnerschaft und Fachkompetenz bilden ein starkes Unternehmen.  
Das Team rund um DERPART wächst regelmäßig über sich hinaus.

- **Fred Buchberger**  
DERPART MfG Reisen GmbH,  
Unterhaching
- **Ulrich Cluse**  
DERPART Reisebüro Emil Hess GmbH,  
Düsseldorf
- **Hans Doldi**  
DERPART DER Reisebüro Hamm  
GmbH & Co. KG,  
Hamm
- **Axel Duhr**  
DERPART Reisebüro Wichelhovenhaus  
GmbH & Co. KG,  
Iserlohn
- **Jörg Falkenstern**  
DERPART J. H. Bachmann  
Reisebüro GmbH,  
Hamburg
- **Gunter Freissle**  
DERPART Reisebüro Freissle,  
Donauwörth
- **Christoph Führer**  
DERPART Reisevertrieb GmbH,  
Frankfurt a. M., seit 01.10.2010
- **Franz Georg**  
DERPART I.T.C. Reisebüro,  
Dieburg
- **Andreas Hartel**  
DERPART ADAC Hessen-Thüringen e.V.,  
Frankfurt a. M., seit 28.05.2010
- **Andreas Heimann**  
DERPART Reisevertrieb GmbH,  
Frankfurt a. M.
- **Rolf Hellwig**  
DERPART Mercator Reisebüro  
GmbH & Co. KG, Duisburg  
bis 31.12.2010
- **Hans-Ulrich Hillmann**  
DERPART Nienburger Reisebüro  
GmbH, Nienburg, seit 18.02.2010
- **Joachim Horn**  
DERPART Reisebüro Horn e. K.,  
Selm, bis 31.12.2010
- **Michael Kellner**  
DERPART Wimke Reisewelt, Kassel
- **Wolfgang Kemme**  
DERPART Reise- u. Verkehrsbüro  
M. Broermann OHG, Freudenstadt
- **Werner Papendick**  
DERPART Reisebüro Papendick,  
Siegburg
- **Werner Poluzyn**  
DERPART City Reisebüro GmbH,  
Düsseldorf
- **Michael Wittmann**  
DERPART Niederrheinisches  
Reisebüro Kios West GmbH,  
Moers, seit 25.02.2010
- **Christian Wüstefeld**  
DERPART Reisebüro Ehlert  
GmbH & Co. KG, Berlin
- **Karl-Ludwig Wutzer**  
DERPART Wutzer Reisen GmbH,  
Schwabach, bis 31.12.2010

## DERPART Regionalsprecher

### Region Nord

Jörg Falkenstern,

J. H. Bachmann Reisebüro GmbH, Hamburg  
 Stellvertreter bis 17.02.2010: Christian Döring,  
 Hts Hanse Travel Service GmbH, Hamburg  
 Stellvertreterin ab 17.02.2010: **Brigitte Wirsig**,  
 DERPART Reisebüro Koch Übersee GmbH, Hamburg

### Region Niedersachsen/Sachsen-Anhalt/Weser-Ems

bis 18.02.2010: Wilfried Niegengerdt,  
 DERPART Optimal Reisen GmbH, Delmenhorst  
 ab 18.02.2010: **Hans-Ulrich Hillmann**,  
 DERPART Nienburger Reisebüro GmbH, Nienburg  
 Stellvertreter: **Wilfried Niegengerdt**,  
 DERPART Optimal Reisen GmbH, Delmenhorst

### Region Berlin/Brandenburg

Christian Wüstefeld,

DERPART Reisebüro Ehlert GmbH & Co. KG, Berlin  
 Stellvertreter bis 16.02.2010: Peter Behling,  
 DERPART Reisebüro Onkel Toms Hütte GmbH, Berlin  
 Stellvertreter ab 16.02.2010: **Ilan Lustig**,  
 DERPART Bayern Express & P. Kühn Berlin GmbH, Berlin

### Region Mitte/Südwest

Franz Georg,

DERPART I.T.C. Reisebüro, Dieburg  
 Stellvertreterin bis 31.12.2009: Simone Münch,  
 DERPART Cornel Reisebüro GmbH, Frankfurt a.M.  
 Stellvertreter ab 02.03.2010: **Andreas Moll**,  
 DERPART Reisebüro Moll GmbH, Dreieich

### Region Nordrhein-Westfalen/Ruhr

bis 25.02.2010: Rolf Hellwig,  
 DERPART Mercator Reisebüro GmbH & Co. KG,  
 Duisburg  
 ab 25.02.2010: **Axel Duhr**,  
 DERPART Reisebüro Wichelhovenhaus GmbH  
 & Co KG, Iserlohn  
 Stellvertreter: **Joachim Horn**,  
 DERPART Reisebüro Horn e.K., Selm

### Region Nordrhein-Westfalen/Rhein

bis 25.02.2010: Werner Poluzyn,  
 DERPART City Reisebüro GmbH, Düsseldorf  
 ab 25.02.2010: **Michael Wittmann**,  
 DERPART Niederrheinisches Reisebüro Kios West  
 GmbH, Moers  
 Stellvertreter bis 25.02.2010: Werner Papendick,  
 DERPART Reisebüro Papendick, Siegburg  
 Stellvertreterin ab 25.02.2010: **Vera Weidenbach**,  
 DERPART Reisebüro Weidenbach e.K., Bonn

### Region Süd

Wolfgang Kemme,

DERPART Reise- und Verkehrsbüro  
 M. Broermann OHG, Freudenstadt  
 Stellvertreter: **Rudolf Stiegele**,  
 DERPART Reisebüro Stiegele e.K., Schwäbisch Gmünd

### Region Bayern/Sachsen

bis 23.02.2010: Karl-Ludwig Wutzer,  
 DERPART Wutzer Reisen GmbH, Schwabach  
 ab 23.02.2010: **Fred Buchberger**,  
 DERPART MfG Reisen GmbH, Unterhaching  
 Stellvertreter bis 23.02.2010: Fred Buchberger,  
 DERPART MfG Reisen GmbH, Unterhaching  
 Stellvertreter ab 23.02.2010: **Martin Bayer**,  
 DERPART Reisebüro Bayreuth, Bayreuth





DERPART wünscht allen Mitarbeitern und Partnern ein gutes neues Geschäftsjahr 2011. Auf dass Sie der gegenwärtige Aufwind in eine erfolgreiche Zukunft trägt.

## Gehen Sie mit uns auf die Reise.

Sie haben eine Leidenschaft für Touristik?

Dann lassen Sie sich von den DERPART Reise-Experten durch das Geschäftsjahr 2010 führen.

Entdecken Sie die positive Entwicklung der einzelnen Unternehmensbereiche bei DERPART und gönnen Sie sich eine Auszeit von lästigen Krisen. Besonders in Zeiten der konjunkturellen Erholung macht die Tour durch das Geschäftsjahr einfach mehr Freude. Kommen Sie mit uns: Nutzen Sie das günstige Reiseklima, um ein paar sonnige Eindrücke vom Geschäftsjahr 2010 zu sammeln.

Vergessen Sie nicht einen Besuch der berühmten Bilanz mit ihrem eindrucksvollen Zahlenspiel. Zum guten Schluss: Halten Sie bei einer Tasse Cappuccino gemütlich inne und genießen Sie den Ausblick auf das Jahr 2011.