

Die Kunden sind treu wie ein Frosch

Sportlicher Reiseveranstalter

Das Konzept funktioniert: Menschen im Urlaub durch den Sport miteinander in Verbindung bringen. Frosch Sportreisen macht das erfolgreich – seit 25 Jahren.

Von Stefanie Meier

Münster. Wir befinden uns im Jahr 2009 nach Christus. Die ganze Reisewelt ist von der Krise besetzt. Die ganze Reisewelt? Nein, in einer Ecke Westfalens gibt es einen gelassenen Veranstalter, der nicht in das Horn der Pessimisten bläst. Während draußen Flugkapazitäten gestrichen, Arbeitszeitmodelle vereinbart und Buchungsziele zurückgeschraubt werden, sitzt drinnen Holger Schweins ruhig an seinem Schreibtisch in Münster. Der 57-Jährige ist Geschäftsführer von Frosch Sportreisen. Und das in diesem Jahr seit 25 Jahren. 1984 gründete er als Student gemeinsam mit seinem Kumpel Volker Frost das Unternehmen, das eigentlich nur das Ziel hatte, Skireisen für Studenten zu organisieren und wegen des Gewinns nicht mit dem Finanzamt in Konflikt zu kommen.



Geschäftsführer Holger Schweins ist seit 25 Jahren dabei. Foto: Wilfried Gerharz

In diesem Vierteljahrhundert hat sich das Unternehmen stets aufwärts entwickelt. Wurden 1984 zehn Skireisen veranstaltet, fahren heute jährlich knapp 28 000 Gäste mit Frosch Sportreisen in den Urlaub. 30 Angestellte sorgen in der Zentrale dafür, dass dies reibungslos passiert. Vor Ort sorgen sich Kinderbetreuer, Reiseleiter und Sportbetreuer um das Wohl der Gäste. Längst geht es nicht mehr nur im Winter, sondern auch im Sommer in die weite Welt. Radfahren in Vietnam gehört heute genauso zum Programm

wie Wandern auf Teneriffa. Die Gemeinsamkeit dieser Reisen ist der Sport. „Das ist einfach eine kommunikative Form, miteinander Urlaub zu machen“, findet der Chef, der selbst ab und zu als ganz normaler Urlauber eine Tour im eigenen Unternehmen bucht. Auch im zurückliegenden Winter konnte Schweins sich wieder über steigende Buchungszahlen freuen. „14 Prozent Zuwachs bis Ostern kann man nicht wirklich Krise nennen“, sagt er. Allerdings ahnt auch er, dass der Sommer nicht so gut werden wird.

„Weil die Fluglinienkapazitäten gestrichen haben, können wir weniger anbieten“, erklärt er und hofft, die Sommersaison mit „plus minus null“ abzuschließen. Dabei setzt er auf seine Kunden – das ist ein schönes Pfund, mit dem er wuchern kann. Die beschreibt die haus-eigene Statistik als sympathische Menschen: Der typische Froschgast ist sportinteressiert, zwischen 25 und 40 Jahre alt, hat eine überdurchschnittliche Schulbildung, reist im Winter häufig in kleinen Gruppen und im Sommer

auch sehr gerne allein. Ein weiterer Vorteil des Froschgastes: Einmal dabei gewesen, bucht er immer wieder. „Wir haben etwa 15 000 Stammkunden, die mehr als drei Mal mit uns in den Urlaub gefahren sind“, berichtet er. „Und darunter sind 1000 Kunden, die sogar mehr als zehn Mal dabei waren.“ Die bekommen dann den „goldenen Frosch“ verliehen und haben weitere Vorteile im Bonusprogramm. So eine Kundenbindung ist viel wert in Krisenzeiten. Denn die Deutschen fahren, das haben die jüngsten Umfra-

gen der Reiseanalysen gezeigt, trotz Krise in den Urlaub. Vielleicht etwas weniger in die Ferne, aber sie fahren. So habe sich schon im Winter ein neues Angebot bewährt: eine halbe Woche Skifahren. „So konnten die Gäste mit drei Urlaubstagen fünf Tage Ski fahren“, erklärt Schweins das Konzept. Und so will er auch im Sommer seine Gäste mit Kurztouren locken. Die neue „Frosch Regionale“ lockt zu Tageswandertouren an den Rheinsteig oder den Teutoburger Wald. www.frosch-sportreisen.de



Urlaub auf Froschart: Entspannung und Erholung an den schönsten Orten dieser Erde. Der Sport ist dabei stets der verbindende Faktor. Seit 25 Jahren ist der münsterische Veranstalter mit diesem Konzept erfolgreich. Foto: Frosch

Die Vectron AG setzt auf ihre Finanzkraft und auf antizyklische Investitionen „In der Krise heißt: Vor dem Aufschwung“ / Technologieführerschaft ausbauen

In den insgesamt 19 Jahren ihres Bestehens hat die börsennotierte Vectron Systems AG mehrere Boom- und Abschwungphasen erlebt bzw. überstanden. Aus dieser unternehmerischen Erfahrung heraus haben die Gründer des Münsteraner Kassenherstellers in guten Zeiten bereits für ihr Unternehmen vorgesorgt. So ist die Vectron Systems AG mit einer rekordverdächtigen wirtschaftlichen Eigenkapitalquote von 86 % ausgestattet, hat keine Bankverbindlichkeiten und verfügt zudem über eine Bargeldreserve von rund 7 Mio. Euro. Die drei Gründungsgesellschafter Thomas Stümmeler (Telgte), Jens Reckendorf (Münster) und Jochen Fischer (Hamburg/Düsseldorf) halten auch nach dem Börsengang im Frühjahr 2007 zusammen noch über 70 % der Unternehmensanteile. Stümmeler und Reckendorf sind als Vertriebs- bzw. Entwicklungsvorstand verantwortlich für den Verkauf bzw. die Entwicklung der Produkte, Fischer ist als externer Manager und Berater verantwortlich für Marketing und Kapitalmarktkommunikation.

Derartig solide kapitalisiert ist die Vectron Systems AG in der Lage, in der aktuellen allgemeinen Krisensituation antizyklisch zu handeln. Während schwach kapitalisierte Unternehmen derzeit oftmals bei Investitionen sparen müssen, macht Vectron genau das Gegenteil und versucht, die Krise als Chance zu nutzen. Im Zuge einer Einstellungs-offensive wurde bereits der Bereich Produktentwicklung auf 31 Mitarbeiter aufgestockt. Aufgrund ihrer Finanzkraft konnte sich die Vectron Systems AG am Arbeitsmarkt als krisenfester Arbeitgeber positionieren wodurch es gelang, hochqualifizierte Mitarbeiter zu

gewinnen. Für die Akquisition weiterer Fachhandelspartner im europäischen Ausland wurden zusätzliche Vertriebsmitarbeiter gewonnen, so dass Vectron nun insgesamt 113 Mitarbeiter beschäftigt, die im Münsteraner Gewerbegebiet Loddenheide in der Unternehmenszentrale auf rund 8000 Quadratmeter Büro- und Produktionsfläche untergebracht sind. Das 16.000 Quadratmeter große Firmengrundstück läßt mit seinen weitläufigen Rasenflächen die Mitarbeiter zum Pausenspaziergang ein, im Sommer werden hier zünftige Grillfeste veranstaltet. Auch in 2009 will Vectron noch weitere Mitarbeiter einstellen, die Fluktuation ist extrem gering. Weiterhin wurde vor allem in die EDV sowie eine neue Telefonanlage mit erweiterten Supportfunktionen investiert. Alle Investitionen konnten im vergangenen Jahr übrigens aufgrund des enorm hohen operativen Cashflows aus laufenden Mitteln getätigt werden.

So konnten in den letzten Monaten nicht nur neue internationale Fachhändler gewonnen werden – in 25 Ländern ist Vectron bereits mit mehreren Hundert Fachhandelspartnern vertreten – sondern es konnten auch zahlreiche Produktinnovationen auf den Markt gebracht werden, die Vectrons Position als Technologieführer bei POS-Systemen (POS = point of sale) stärkten. Für besonders viel Aufsehen sorgte die neuartige Vectron POS Mobile XL, mit der Vectron eine ganz neue Geräteklasse, nämlich die der sogenannten Hybridkassen, geschaffen hat. Das Gerät vereint die Vorteile eines mobilen mit denen eines stationären Kassensystems und ist damit vor allem in Vectrons wichtigsten Zielbranchen Gastronomie und

Bäckerei oftmals die ideale Lösung. Mit dem bereits viele Tausend Mal verkauften Mobilkassensystem Vectron POS MobilePro hat Vectron der Einführung mobiler Kassensysteme insbesondere in Deutschland bereits vor Jahren als einer der ersten Hersteller den Boden bereitet. Mit der Anfang des Monats auf Europas größter Gastronomiefachmesse, der INTERNORGA in Hamburg, vorgestellten Vectron POS SteelTouch verfügt das Unternehmen nun über ein neues Spitzenmodell unter den stationären Kassen, für

eine komplett neue Baureihe ersetzt werden, die in Technik und Design wieder internationale Maßstäbe setzen soll. Auf internationalen Fachmessen in Dublin und Amsterdam haben auch die noch aktuellen Vectron-Modelle im vergangenen Jahr weitere Auszeichnungen erhalten. Den internationalen Fachhandelspartnern gibt Vectron durch die stetigen Investitionen in Produktinnovationen das notwendige Vertrauen, auf einen langfristig denkenden, starken Lieferanten und Partner zu setzen, der seinen Claim

„Doppelten Plattformstrategie“ wird die gleiche Softwarebasis in allen Zielbranchen (z. B. Gastronomie, Bäckerei, Einzelhandel, Friseure) und allen Geräteklassen (Einsteigergerät, Spitzenmodell, mobiles Kassensystem usw.) eingesetzt, zudem sind proprietäre Kassen und PC-Kassen innerhalb einer Installation mischbar. Dies ermöglicht einerseits Vectron als Hersteller kurze Entwicklungszeiten und erleichtert andererseits dem Fachhändler das Tagesgeschäft, da er sich ungeachtet der Größe

nicht nur für ihre führende Technologie und ihr wegweisendes Design, sondern auch für ihre außergewöhnliche Robustheit bekannt sind.

Rund 12.000 Kassensysteme verließen im vergangenen Jahr das Werk in Münster und sorgten für einen Rekordumsatz von 23,6 Mio. Euro und lag damit trotz schwieriger Rahmenbedingungen nur knapp unter dem Rekordniveau des Jahres 2007. Das in 2008 erzielte Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen iHv 5,2 Mio. Euro belegt eindrucksvoll die Ertragsstärke des Unternehmens. Daher plant Vectron, im Anschluss an die Hauptversammlung der Gesellschaft am 11. Mai in Frankfurt am Main, für das Geschäftsjahr 2008 eine Dividende von 1,40 Euro pro Aktie an die Aktionäre auszusütten, sofern sich die Rahmenbedingungen für das operative Geschäft bis dahin nicht deutlich verschlechtern. Damit zählt die Vectron-Aktie zu den dividendenstärksten deutschen Aktien überhaupt und wird nicht nur von renommierten Finanzmagazinen, Analysten und Banken, sondern sogar von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) in München als „attraktive, solide Langfristanlage“ empfohlen.

Nach einem gut überstandenen Jahr 2008 rechnet die Vectron Systems AG in 2009 zwar wie nahezu alle anderen Unternehmen auch mit Umsatz- und Ergebnisrückgängen, doch scheinen diese zumindest nach aktuellem Kenntnisstand deutlich moderater auszufallen als bei anderen Unternehmen. Und da Vectron bei Produktentwicklung, Vertrieb und Marketing die

Weichen bereits für die nächste konjunkturelle Erholung gestellt hat, hofft man dadurch nicht nur die aktuelle Krise besser zu überstehen als die meisten, weitaus schwächer kapitalisierten Mitbewerber, sondern im sich anschließenden Aufschwung auch überproportional zulegen zu können. Dies würde sicherlich auch die Aktionäre erfreuen. Trotz weitgehend konstanter Geschäftszahlen hat sich der Aktienkurs des Unternehmens seit seinem Höchststand im Sommer 2008 mittlerweile ungefähr gedrittelt. Notierte die Vectron-Aktie vor wenigen Monaten noch bei 38 Euro – was einer Unternehmensbewertung von rund 60 Mio. Euro entsprach – so konnte sie sich dem allgemeinen Abwärtssog durch den massenhaften Ausstieg von institutionellen und privaten Anlegern aus dem Aktienmarkt nicht entziehen.

Doch in Münster stehen die Zeichen auf Optimismus: Demnächst gilt es die Auslieferung der 100.000sten Kasse zu feiern, im kommenden Jahr 2010 steht das 20-jährige Firmenjubiläum auf dem Programm. Dass dann bereits Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und Aktionäre viel Freude an einer in ihrem Marktfeld gestärkt aus der Krise hervorgegangenen Vectron Systems AG haben werden, hoffen auch die Unternehmensstrategen, ganz nach dem Motto „In der Krise heißt: vor dem Aufschwung“.

Wer einen Blick hinter die Kulissen des Unternehmens werfen will, kann dies mit Hilfe des interaktiven „Vectron TV“ tun: Auf der Website des Unternehmens stehen unter www.vectron.de interessante, an internationalen Schauplätzen gedrehte Videos aus der Vectron-Welt zum Download bereit.



Die Unternehmensgründer Jens Reckendorf, Thomas Stümmeler und Jochen Fischer (v.l.)

das bereits mehr als 500 Erstbestellungen verbucht werden konnten. Im Laufe des Jahres 2010 soll die Palette der stationären Vectron-Kassenmodelle durch

„Leading in POS Technology“ mit Leben füllt. Grundlage des Erfolges ist Vectrons weltweit einzigartige, selbstentwickelte Software. Mit der sogenannten

Branchenzugehörigkeit seiner Kunden nur mit einer einzigen Technologie auseinandersetzen muss. Hinzu kommt, dass Abrechnungssysteme von Vectron