

Ein verlässlicher Partner hilft beim Vorwärtkommen. Die IT-Häuser zeigen derzeit, wie man mit gemeinsamer Kompetenz mehr erreicht.



## Ropardo kurzgefasst

**Bewegte elf Jahre: Vom Technikteam zum Software-Haus**

■ **Gründung:** 1998 wurde Ropardo unter dem Namen Tourdata gegründet. Das Augenmerk der Neueinsteiger lag auf IT-Dienstleistungen und dem Betrieb von Veranstalter-Systemen. Die Gründungsteam arbeitete zuvor in der Technik von ITS.

■ **Durchbruch:** Um die Jahrtausendwende gewann die Leverkusener Technikfirma mit 1-2-Fly den ersten Großkunden

■ **Neu aufgestellt:** 2003 wurde Tourdata zu Ropardo umbenannt. Damit sollte doku-

mentiert werden, dass sich das IT-Haus inzwischen auch auf Beratung und eigene Software-Entwicklung versteht.

■ **Produkte:** Wichtige Software-Angebote sind beispielsweise das Management-Informationssystem Ropardo IS und ein spezielles Reklamationsystem.

■ **Heute:** Unter dem Namen Tourdata führt die Ropardo AG heute wieder eine Tochterfirma. Für Ropardo arbeiten inzwischen 50 Mitarbeiter – 25 davon in Rumänien.

schen Umsetzung bringen wir daher Ropardo ins Spiel.“

Zumal die Leverkusener eigene Software im Köcher haben, die Blank so nicht bietet. Dazu gehört Ropardo IS zur einfachen Analyse von Kennzahlen. „Per Schnittstelle bekommt der Kunde das als Modul zur Auswahl, was wiederum unsere Software interessanter macht“, erläutert Telgmann. Überbewerten möchte er das Zusammenspiel mit Ropardo aber nicht: „Wir kooperieren mit vielen Firmen.“ Ein Beleg: Die Anzahl der Schnittstellen von Blank zu anderen Lösungen hat zuletzt stark zugenommen.

**Doch der Pakt mit Ropardo** geht schon etwas weiter als beispielsweise die Zusammenarbeit mit Software-Schmieden wie Partners oder Idasys, über die Blank per Schnittstelle tagesaktuelle Flugangebote einholt. Ropardo soll künftig eine tragende Rolle beim Thema Blank-Schulungen spielen – entweder als Projekt beim Kunden oder durch regelmäßige Kurse in Leverkusen. „Wir denken sogar über eine Art Blank-Zertifikat nach“, gibt Brand einen Ausblick. Damit nicht genug: Erstmals hat Ropardo ein eigenes Blank-System auf seinen Servern

laufen und kann dieses für Schulungszwecke nutzen. „Auf den Systemen, die wir für unsere Kunden betreiben, ging das bisher natürlich noch nicht“, sagt Brand.

Sichtbar wird die Nähe der beiden Firmen auch auf dem fvw Kongress 2009 (15./16. September in Köln). Ropardo will mit einem Stand unter dem vielsagenden Titel „Blank Competence Center“ antreten. Als Standpartner in Köln plant Brand den Anbieter a-team ein. Die Berliner sind ein weiteres Unternehmen, das Services liefert, die mit dem Blank-System harmonieren und von deren Kunden genutzt werden.

Die Kunden dürften diese Kooperationen und die Aussicht auf ein Komfortpaket auf jeden Fall schätzen: Eingespielte Prozesse und Schnittstellen sind das A und O bei den anspruchsvollen und sensiblen Veranstalter-Systemen. Das stärkt auch die Wettbewerbsposition von Blank. Warum also bei der Kooperation mit Ropardo nicht noch weiter gehen? Brand wiegelt ab: „Ein gemeinsamer Vertrieb liegt noch in ferner Zukunft.“ Aber was noch nicht ist, kann ja noch werden. Und dann dürfte man dem zielstrebigen Ropardo-Vorstand seinen Stolz vielleicht doch etwas mehr anmerken. **fwv**

Das neue Blank-Ropardo-Bündnis soll für weiteren Schwung sorgen.

Telgmann: „Wir hoffen auf einen noch besseren Informationsaustausch.“ Und damit meint der Blank-Prokurist nicht nur das Rewe-Projekt. Er weiß: Die dynamische Einbindung tagesaktueller Flug- und Hotel-Contents steht auf dem Wunschzettel vieler Veranstalter. Keine einfache Sache, wie er betont: „Solch eine Verbindung von Alt- und Neugeschäft berührt Grundprozesse des Veranstalters. Vor allem bei der organisatori-

**„Wir wollen die gesamte Prozesskette eines Veranstalters abdecken.“**

**Axel Brand**  
Vorstandssprecher Ropardo



### Korrektur

Das Reservierungssystem Airob wurde Anfang 2008 von Cologne Systems an Bewotec verkauft. In der fvw 14/09, S. 54 war Thomas Cook als Käufer genannt. Wir bedauern den Irrtum.