

Mit mehr Power Reisebüros

Die Renaissance der Reiseveranstalter mit Aktionen für den Vertrieb. Auch FTI will ein Mittler noch aktiver sein. „Wir schaffen noch mehr für die Reisebüros, weiter setzen“, sagt FTI-Verwalter Richard Reindl.

Das heißt konkret: Die Zahl der Agenturen wird von 22 auf 55 ansteigen. Damit werden rund 100 Reiseverkäufer mit den Agenturen auf Tour gehen. Während der ersten Jahreshälfte die Hälfte der Mittelstrecke auf dem Markt stehen, geht es im zweiten Halbjahr in die Ferne. Zudem plant FTI 2007 wieder Abend- und CRS-Schulungen sowie eine Roadshow.

Reisering-Zentrale will Mitglieder motivieren

Neuer Leitfaden für die Agenten

Der Deutsche Reisering will seine Mitglieder anspornen. Die Zentrale hat deshalb ein Programm entwickelt, das gewissermaßen als Leitfaden zum Erfolg führen soll. Zwölf Kriterien sind darin festgehalten. Sie reichen von einem Mindestumsatz bei der Rewe Touristik bis hin zu Internet-Auftritt und Namensschildern für die Mitarbeiter. Bestandteil ist zudem ein monatlicher Buchungswettbewerb mit dem Veranstalter des Monats. Reisebüros, die mindestens 66 Prozent der Kriterien erfüllen, werden einmal im Jahr in der Mitgliederversammlung ausgezeichnet. Wer alle Kriterien erfüllt, nimmt zudem noch 250 Euro mit nach Hause.

Zur Jahresmitte plant der Reisering, der mit vier weiteren Verbänden die Kooperationsplattform RSG der Rewe bildet, einen neuen Web-Auftritt. Auf der Homepage werden unter anderem exklusive Angebote stehen. „Wir haben mit H&H Tur spezielle

Produkte geschnürt, die entsprechend verprovisioniert werden“, sagt Geschäftsstellenleiter Andreas Quenstedt. Weitere Angebote gibt es unter der exklusiven Rewe-Marke „Reisespecials mit Linie“. Die Homepage wird mitentwickelt von der IT-Firma FNX, die der Reisering im Vorjahr übernommen hat.

Die in Berlin ansässige Kooperation mit 106 Mitgliedern und 200 Büros liegt beim Umsatz aktuell 4,6 Prozent über Vorjahresniveau. Ein Minus gibt es aber bei TUI und Thomas Cook. Die Zentrale grämt es nicht: „Wir steuern seit drei Jahren konsequent auf den Mittelstand“, erklärt Vorstand Christian Krause. Das lohnt sich: Fast ausnahmslos gebe es Alternativen mit guter Provision. ■



Mehr Mittelstand, weniger TUI und Thomas Cook: Reisering-Chef Christian Krause steuert um.

fuw 6/07 14. März