



## Ketten & Kooperationen (6) Deutscher Reising

**Berlin (jb).** Der Deutsche Reising ist seit 1993 ein eingetragener Wirtschaftsverein mit Schwerpunkt in Berlin und den neuen Bundesländern. Die drei ehrenamtlichen Vorstände sind aktive Reisebüro-Inhaber, die operative Führung hat ein Geschäftsstellenleiter.

Die schlanke Kostenstruktur sorgt nach eigenen Angaben für hohe Superprovisionen und jährliche Überschüsse. Der Reising ist Mitglied der Rewe-Allianz RSG.

**Reisebüros:** 179

**Vereinsmitglieder:** 114

**Umsatz:** 192 Millionen Euro (2010)

**Aufnahmegebühr:** 250 Euro

**Systemgebühr:** 50 Euro/Monat (wird am Jahresende mit Superprovisionen verrechnet), Rabattstaffel für Filialen  
**Sonstige Gebühren:** Weiterbildungs-pauschale 50 Euro pro Jahr.

**Minimale Bindungsdauer:** ein Jahr (Kündigung 12 Monate zum 31.10.)

**Bedingungen:** keine

**Technik:** Keine Technik vorgegeben. Wahlweise Technikpakete der RSG oder Einkaufsvorteile bei Amadeus, Sabre, Traveltainment, Travel IT, Bewotec. Eigenes CRM auf Basis von Bosys.

**Internet:** Homepage mit Booking-Engines, Technik von Travel-IT.

**Besondere Leistungen:** Rahmenverträge mit Busveranstaltern, Steuerungsunterstützung, Zubuchungsmöglichkeiten, Mitgliederstammtische, Regionaltreffen, teilweise kostenlose Marketing-Aktionen, Seminarreise „Schlauer Counter“ mit Workshops sowie eine jährliche „Inhabertour“.

## facebook

## Die gute Nachricht

**Michaela Jaster, Reisebüro Kreuzstraße, Willich:**

„Aha-Erlebnis mit einigen 19-jährigen Kerlen, die eine After-Abi-Reise mit BCN-Flügen und Hotel gebucht hatten. Allesamt nett, höflich, bezahlten die Flüge, nahmen nach Beratung eine RRV dazu, stellten Fragen zu BCN, bekamen Tipps und so weiter.“

Nach einer Weile meinte ein junger Mann a Gruppe, dass er seit Jahren alle Reisen im I buche. Und fragte, ob ich denn zukünftig d übernehmen wollte. Er fühle sich bei mir g und ernst genommen. Wow! Ganz ehrlich? seitdem mindestens 1,5 Zentimeter größer.

# Der Standard nimmt Gestalt

## Sabre und Travel-IT machen mit, Traveltainment bleibt auf D



**Sabre-Chefin Anne Rösener ist voll des Lobes über den neuen Standard. Oliver Rengelshausen (Traveltainment) bleibt dagegen skeptisch**

Fotos: ta

**Frankfurt.** Auf der ITB wird es konkret. Auch wenn noch viele Fragen zum neuen Datenstandard offen sind (siehe unten), gehen die Technikanbieter in die Offensive. Als erstes Buchungssystem präsentiert Sabre in Berlin, wie Pauschalreisen künftig auf dem Reisebüro-Bildschirm dargestellt werden. Und welchen Mehrwert die neue Technik bringt. Bei einem Prototyp des Preisvergleichssystems Sabre Shop Holidays speisen zunächst drei bis fünf Reiseveranstalter ihre Daten ein. „Und das sind wirklich große“, kündigt Sabre-Managerin Anne Rösener an. Nichts weniger als „einen Paradigmenwechsel für den touristischen Content“ verspricht sie dem Vertrieb. Qualität und Quantität der Veranstalterdaten würden erheblich verbessert. So soll eine „nahezu hundertprozentige Preissicherheit“ und

„extrem hohe Verfügbarkeit“ die Hauptziele der Reisebüros verbannen. Außerdem können die Veranstalter ihre Kinderermäßigungen darstellen und ihr gesamtes Portfolio in den Preisvergleich integrieren. Dazu gehören auch Inklusivleistungen und Goodies für die Kunden, die bisher meist unter den Tisch fallen. „Das kann zu einer ganz anderen Beratungsqualität führen – und so zu ganz anderen Erlösen“, preist Rösener die Vorteile des Standards an. Um die schnellere und leistungsfähigere Verbindung zu den Veranstalterssystemen zu erreichen, arbeitet Sabre mit den Unternehmen Peakwork und Villauma zusammen. Sie waren als Partner des DRV an der Entwicklung des neuen Standards beteiligt und sind so die Ersten, die mit der erforderlichen Hub-Player-Technologie und dem Datenformat

EDF aufwarten können. Die Vorgaben des DRV (Abfragelogik und zu definierten Angebotsmerkmalen (Types) noch auf sich warten lassen) macht sich Rösener schon weit einheitliches. „Wir brauchen einen Standard, nicht drei. Wenn jeder sein eigenes Format zu entwickeln es zu teuer.“

Ob sich die Branche zu einer einstimmigen Durchsetzung durchringen aber alles andere als einfach hat sich neben Sabre auch zum neuen Standard neue Geschäftsführer will in den kommenden seine Produkte LM weiter ebenfalls an das Hub von Peakworks anschließen. Marktführer Traveltainment dagegen weiterhin auf Player und Hub hand „das technische Konzept bewerbens“, heißt es. ter die vom DRV angelegten geben setzt der Bistrot eine Reihe kritischer „Solange wesentliche gen an einen Bra nicht erfüllt werden, tainment die Konzept oder nur teilweise un-

**solamento®**  
Mobiler Vertrieb für Touristikprofis  
Holen Sie sich Ihr Reisebüro nach Hause!

- Über 140 Reiseveranstalter buchbar
- Touristische Buchungen über TOMA oder BPZ
- Auf Wunsch Linienflüge in AMA buchbar
- Zugriff auf die Nettoflugdatenbank

## Datenstandard: Präsentation o neuen Counter-Technik verzöger

**Berlin (mg).** Die Entwicklung eines neuen Datenstandards für die Reisebranche scheint voranzukommen. Offiziell vorgestellt werden kann er jedoch noch nicht. Nach einer Ankündigung für Anfang März nahm der DRV die Einladung für eine Präsentation wieder zurück. Offizieller

lichen Abfrageschnittstelle. Veranstalter- und Vertriebsinzwischen auch die Global Types und das für die Veranstalter. Ziel des Projektes ist die Produktportfolio der Veranstalter. Reservierungssysteme