



Karrieren

■ **Felix Vezjak** ist bei Carlson Wagonlit Travel neuer Director CWT Meetings & Events für Deutschland und Österreich und damit auch Mitglied der Geschäftsleitung.

■ **Gabriele Knigge** übernimmt den neu geschaffenen Posten der Kooperationsmarketing-Managerin bei DFDS.

■ **Eberhard Kühnel** verantwortet bei Mondial Assistance neben seinen Aufgaben als Key Account Manager Touristik, Vertrieb Traditional nun auch die Akquisition von Busveranstaltern und leitet den Außendienst.

■ **Thomas Haas** wird Geschäftsführer für die zwölf Häuser der Travel Charme Hotels & Resorts.

■ **Mairead Ryan** ist bei Oneworld neben Belgien, Deutschland und den Niederlanden nun zusätzlich auch für Frankreich, Italien, Skandinavien und die Schweiz verantwortlich.

■ **Soobhiraj Bungraz** übernimmt als CEO von Air Mauritius den Job des zurückgetretenen Manoj R K Ujoodha.

■ **André Friedrichs** ist neuer Geschäftsführer des Südamerika-Spezialisten Viventura. Unternehmensgründer André Kiwitz baut nun von Südamerika aus die außereuropäischen Märkte auf.

■ **Thomas Jobbé-Duval** übernimmt bei Relais & Châteaux die neu geschaffene Position des Marketing-Leiters.

Feedback redaktion@travel-one.net

»Bündel von Nachteilen«

Travel One Ausgabe neunzehn, 15. Oktober 2010, »Das Kreuz mit dem X«

■ Mit Interesse habe ich den Artikel gelesen und kann die Problematik »Rücktrittskosten« nur unterstreichen. »Das Kreuz« sind nicht nur die Rücktrittskosten, sondern vielmehr ein Bündel an produktspezifischen Nachteilen, die dem Reisebürovertrieb zugemutet werden:

1.) Deutlich geringere Durchschnittsprovision: Flug- und Hotelanteil werden oft unterschiedlich verprovisioniert. Die Vergütung des Fluganteils kann schon mal bei 5% liegen. Die X-Umsätze werden in den Provisionsmodellen im Vergleich zu den weiteren Umsatzbestandteilen oftmals anders behandelt. X-Umsätze sind mitunter nicht staffel- und superprovisionsrelevant.

2.) Erhöhter Beratungsauswand am Counter. Was ist X? Weshalb gibt es für den Flug und für das Hotel jeweils einen anderen Leistungsträger? Warum gibt es keine in sich geschlossenen Reiseunterlagen, das heißt, warum habe ich meine Hotelbestätigung erhalten und muss darüber hinaus mein Flugticket am Flughafen abholen? Wieso kann ich keine unverbindliche Reservierung vornehmen lassen? Alles Fragen, die den Expedienten in Anspruch nehmen. Verfügbarkeit & Preisgefüge: Verfügbarkeiten und Preise ändern sich im Sekundentakt.

3.) Darstellung in Preisvergleichssystemen: X ist zum Beispiel auch ein Trend in Bistro Portal. Dieses und weitere Systeme listen die Angebote in der Regel nach Preis. Es ist kein Geheimnis, dass X preislich recht knackig daherkommt. Entsprechend wird X vor den »teureren« Pauschalprodukten gelistet. Man kann derzeit von einer X-Flut in Bistro Portal sprechen, in der die marginoptimaleren Pauschalprodukte einfach untergehen – Tendenz: steigend! Traveltainment hat bereits reagiert und versucht mit den sogenannten Veranstaltersets den Büros Hilfestellung zu geben, um X beherrschbar zu machen.

Die Vorteile fallen für das Reisebüro gering aus (mehr Flexibilität und größere Angebotsvielfalt für den Kunden). Daher ist die in Mode gekommene Just-In-Time-Produktion der Veranstalter für das Reisebüro per saldo als nachteilig zu bewerten. Die echten Vorteile von X-Produkten liegen beim Veranstalter: Seine Risiken und Kosten sinken.

Wir als Reisebürokooperation Deutscher Reising e.V. mit knapp 200 Vertriebsstellen bundesweit steuern gegen und haben X in unserer Vertriebsplattform abgewertet und sogar teilweise nicht mehr gelistet. Diesbezügliche Erfolge wurden uns von den Produzenten bereits bescheinigt.

Andreas Quenstedt, Deutscher Reising, Berlin