

Ein Schwerpunkt der Kooperationsarbeit ist die Unterstützung der Mitglieder bei **betriebswirtschaftlichen** Themen.

# Rechenkünste sind gefragt



■ »Wenn nicht wir, wer dann?« Für Cornelius Meyer, Vorstand Vertrieb und Marketing bei der Best RMG, zählt die betriebswirtschaftliche Unterstützung seiner Mitglieder zu den Hauptaufgaben der Kooperationsarbeit. Mit dieser Meinung steht er nicht allein da. So greifen auch TSS, Schmetterling, RTK, AER sowie der Reisinger ihren Partnern mit verschiedenen Instrumenten unter die Arme und verlassen sich dabei auch verstärkt auf die Technik.

**Kennzahlen im Blick.** Bei Schmetterling sorgt das Fullservice-Technikpaket Schmetterling Argus mit eigenem Mid- und Backoffice-System dafür, dass die Büros den Überblick über ihre wichtigsten Kennzahlen behalten. Das System stellt sämtliche Kundenvorgänge, Statistiken und betriebswirtschaftliche Zahlen dar. Reisebüromitarbeiter können diese als Statistik abrufen. Und Schmetterling stellt seinen Kooperationsmitgliedern ständig aktuelle Umsatzstatistiken auf der Profianwendung Attacus zur Verfügung. Sämtliche Abrechnungen und Gutschriften können außerdem online dargestellt und abgerufen werden.

Bei TSS bildet eine Umsatzanzeige im Intranet die auf eigene Veranstalteragenturen gebuchten Reisebüroumsätze der jeweiligen Partner ab. Darüber hinaus können Inhaber dort sowohl die für sie relevanten TSS-Konditionen als auch die prozentuale Entwicklung der Kooperation gegenüber dem Vorjahr verfolgen, um ihre Steuerungs politik darauf abzustimmen. AER bietet seit einem Jahr die Buchhaltungslösung »AER Office« an. Sie ist eine Kombination aus dem Midoffice von Sabre, den Buchhaltungsleistungen von TAA und dem Backoffice von Travelba-



Best-Chef **Meyer** (links) sieht Hilfe beim Zahlenmaterial als Hauptaufgabe der Kooperationen an, AER-Chef **Hageloch** (Mitte) setzt auf eine kompakte Buchhaltungslösung, **Quenstedt** vom Reisinger unterstützt mit Umsatzbriefen

sys. »Damit werden die Reisebüros ihre Buchhaltung los, erhalten gleichzeitig einen Überblick über ihre Geschäftszahlen und können diese schließlich zielbringend einsetzen«, sagt AER-Vorstand Rainer Hageloch. Er lobt die Transparenz und hebt hervor: »Die Büros, die das System nutzen, sind begeistert. Ich bin überzeugt, dass das der richtige Weg ist.« RTK-Chef Thomas Bösl stellt klar, dass nicht nur betriebswirtschaftliche Faktoren zur Wirtschaftlichkeit eines Reisebüros beitragen. Wichtige Faktoren seien

die sie in der Regel monatlich herausgeben. Wichtig sei die individuelle Betrachtung des einzelnen Partners, heißt es beispielsweise von Schmetterling. Man nehme sich viel Zeit, um die aktuelle Situation zu erörtern und gemeinsam Lösungen zur Ertragsoptimierung zu erarbeiten. Eine eigene Abteilung schlage den Büros Maßnahmen vor, die Inhaber übernehmen oder ausschlagen können. Neben der persönlichen Beratung und Analyse durch die Geschäftsstellen bekommen die Partner auch automatisierte Informationen.

modelle und Superprovisionsvereinbarungen angewendet. »Das Mitglied erhält so ein hochgerechnetes Provisionsergebnis auf Veranstalter- und Gesamtsortimentebene, dass zur Unternehmensplanung herangezogen werden kann«, sagt er. Der monatliche Provisionsbrief werde im Intranet unterstützt. Dort könnten Reisebüros die Umsätze virtuell verschieben, um zu erkennen, wie sich Umsatzverlagerungen von Veranstalter A zu Veranstalter B auswirkten.

Auch bei Best RMG gibt es monatlich einen Bericht über die Umsatzentwicklung, der Angaben über die Gesamtentwicklung der Kooperation enthält, inklusive Informationen darüber, wo die nächst höhere Staffel erreicht werden kann. Um die Umsätze der Mitglieder weiter zu steigern, arbeitet die Kooperation gemeinsam mit Backoffice-Anbieter Ziel an einem hauseigenen Reisebüro-Barometer. Dieses soll in regelmäßigen Abständen darstellen, wie sich die Kooperation im Vergleich zum Gesamtmarkt entwickelt. »Die Ergebnisse werden dann mit dem monatlichen Newsletter an unsere Mitglieder versandt«, sagt Vorstand Meyer. Das neue Tool soll spätestens zu Jahresbeginn fertig sein.

**Schulungen gefragt.** Zu den Schulungen der Kooperationen gehören auch Weiterbildungsmaßnahmen zu den Softwarelösungen. Darüber hinaus gibt es verschiedene Angebote. So bietet zum Beispiel TSS die Schulungsreihe Kostenersparnis, Kosteneffizienz und Ertragssteigerung an. RTK hat anlässlich ihrer Jahrestagung einen Workshop über betriebswirtschaftliche Kennzahlen im Reisebüro angeboten. *Yannick Fiedler*

## Monatliche Statistiken helfen bei der Umsatzsteuerung

auch Arbeitserleichterung, Zeitersparnis, Kostenrationalisierung, aktuelle Informationen und Mehrertrag. Dazu kämen ein gezieltes Marketing zur Neukundengewinnung sowie Stammkundenbindung. Seinen Mitgliedern legt RTK die Lösung RTK Office ans Herz, die sich in Front-, Mid- und Backoffice gliedert. Bei letzterem handelt es sich um ein Komplettpaket für Buchung, Verwaltung, Buchhaltung, Marketing und Statistik. Ähnliches bietet Best RMG mit dem Mid-Backoffice von Ziel Synccess inklusive Full Service Buchhaltung an. »Diese Technik ist besonders für Büros geeignet, die kostensparend arbeiten und die Buchhaltung selbst erledigen wollen«, sagt Best-Mann Meyer.

**Beim Steuern helfen.** Sämtliche Kooperationen unterstützen ihre Mitgliedbüros mit Steuerungsempfehlungen,

RTK hat einen Online-Provisionsrechner, dazu gibt es die monatlichen Umsatzstatistiken mit Steuerungshinweisen. Ein ausgeklügeltes System verfolgt der Reisinger. In Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister erstellt die Geschäftsstelle seit November sogenannte Umsatzbriefe. »Das Mitglied erhält in tabellarischer Form einen Überblick über seine Umsatzsituation im gesamten Reisingersortiment. Laufend kumuliert, Vorjahr kumuliert, Vorjahresgesamt sowie prozentuale Entwicklung sind die gelisteten Größen«, sagt Andreas Quenstedt, Mitglied der Geschäftsleitung beim Reisinger. Dieser Umsatzbrief werde in der Regel Ende März in den Provisionsbrief überführt. »Der Umsatzbrief wird faktisch um eine Provisionshochrechnung ergänzt«, erläutert Quenstedt. Auf dieses erstaunlich genau simulierte Ergebnis würden dann die Einzelagenturvertrags-