

Deutscher Reiserings legt beim Umsatz deutlich zu

von Bianca Wilkens

Das schraubte die Feierlaune bei der Tagung zum 25. Jubiläum des Deutschen Reiserings sicherlich noch höher: Das laufende Geschäft entwickelt sich sehr positiv. Ein wenig Zukunftsangst gab es jedoch im Zukunftsforum. Dort diskutierten die Teilnehmer über den Handelsvertreterstatus.



Der Reiserings-Vorstand begrüßte auf Mallorca seine Mitglieder.
Foto: Bianca Wilkens

Die Jubiläumstagung fand auf Mallorca statt. „Die Umsatz- und Ertragslage der Reisebüro-Kooperation ist sehr positiv“, sagte Andreas Quenstedt, Geschäftsstellenleiter des Deutschen Reiserings. Das Umsatzplus in der laufenden Saison liege bei fast zehn Prozent.

Schon das vergangene Geschäftsjahr war ein Erfolg: „Was die Provisionszahlungen angeht, war es das beste Jahr“, sagte Quenstedt. „In diesem Jahr haben wir noch eines draufgesetzt.“ Der Geschäftsstellenleiter schreibt die positive Entwicklung unter anderem der aktuellen guten konjunkturellen Lage zu. „Der Reiserings ist in bester ökonomischer Verfassung. Dadurch sind wir auf Herausforderungen und Eventualitäten in den nächsten 25 Jahren eingestellt.“

Eine der Herausforderungen in der Zukunft ist die Frage, wie es mit dem Handelsvertreterstatus weitergeht. „Ich hoffe sehr, dass es den Handelsvertreterstatus weiter geben wird. Ich plädiere für die klassische Arbeitsteilung, in der Veranstalter produzieren und die Reiseverkäufer vertreiben, damit man sich nicht in die Quere kommt“, sagte Detlef Schroer, Vertriebsleiter des Reiseveranstalters Schauinsland beim Zukunftsforum, das der Deutsche Reiserings anlässlich seiner Jubiläumsfeier veranstaltet hatte.

Doch Richard Reindl, Direktor Marketing und Vertrieb bei FTI, ist überzeugt, dass sich die Touristik auf lange Sicht vom Konzept des Handelsvertreters verabschieden muss. „Ich hätte auch gerne diese heile Welt, aber ich glaube, es wird anders kommen. Der Druck aus anderen Ländern ist zu groß.“ Selbst wenn es den Handelsvertreterstatus nicht mehr gebe, sei das nicht dramatisch, sagte Schroer. „Dann sollten die Reisebüros nicht vor Angst erstarren. Wir werden dann halt mit dem Deutschen Reiserings nicht über Provisionen, sondern über Einkaufspreise reden.“

Das Ende des Handelsvertreterstatus könne auch Chancen bieten, sagte Bert Freter, Vertriebsdirektor von Alltours. „Die Provisionsdiskussionen, die wir jeden Tag führen, sind jedenfalls auch nicht zielführend“, so Freter.

Die Reiseveranstalter betonten auf der Tagung des Deutschen Reiserings, künftig im Verkauf eigene Produkte wie etwa exklusive Hotels in den Fokus zu rücken und forderten von den Agenturen, den vorhandenen Content stärker zu nutzen. „Wir produzieren viele teure Filme. Die wenigsten Reisebüros wollen sie aber haben“, sagte Freter. Auch Reindl ist überzeugt, dass sich die Reiseveranstalter mit gut aufbereitetem Produktinhalt von der Konkurrenz abheben können. „Wir sollten dahingehend mehr zusammenrücken“, appellierte Reindl an die Reisebüros.



ZUKUNFT DER TOURISTIK (0)

DER Touristik sieht Reisebüros im Aufwind

DER-Touristik-Vertriebschef Kevin Keogh glaubt an die Zukunft des Vertriebs und prognostiziert zugleich eine Konsolidierung der Reiseveranstalter. Investitionen in Inhalte seien für die Zukunft unabdingbar. **mehr**