

## Deutscher Reising gibt sich für 2019 optimistisch

von Georg Kern

Die Reisebüro-Kooperation Deutscher Reising rechnet mit einer „positiven Entwicklung“ des Geschäfts im neuen Jahr. Im Interview äußert sich Geschäftsstellenleiter Andreas Quenstedt auch zur aktuellen Provisionsdebatte und zum Handelsvertreterstatus.



„Der Markt ändert sich derzeit gewaltig“, sagt Andreas Quenstedt, Geschäftsstellenleiter vom Deutschen Reising, im Interview.

Foto: fvw/Ira Lanz

„Wir sehen für 2019 eine positive Entwicklung“, sagte Quenstedt im Interview mit dem fvw-Schwestermagazin TravelTalk. „Ob es am Ende reicht, 2018 zu übertreffen, weiß ich nicht. Wir waren 2018 extrem erfolgreich.“ Das vergangene Geschäftsjahr hatte der Deutsche Reising mit einem zehnpromzentigen Plus beim vermittelten Reiseumsatz zum Vorjahr abgeschlossen.

In dem Interview äußert sich Quenstedt auch dazu, dass Veranstalter die Latte bei den Provisionen höher gelegt haben. 2019 werde seine Kooperation „deutlich auf die Auswirkungen der Provisionsmodelle hinweisen“. Was das für Auswirkungen seien, könne man nicht pauschal sagen. „Klar ist: Wollen mehrere Veranstalter an ihren Staffeln schrauben, müssen Reisebüros rechnen, was sich für sie noch lohnt zu verkaufen.“

Zur Diskussion um den Handelsvertreterstatus sagte Quenstedt: „Diese Diskussion kommt alle paar Jahre erneut hoch. Geändert hat sich noch nie etwas.“ Er sehe hier auch nicht wirklich Tendenzen, dass sich etwas ändert. Denn der Handelsvertreterstatus von Reisebüros habe große Vorteile für die Veranstalter. „Ein Beispiel: Der Handelsherr muss den Handelsvertreter nur bezahlen, wenn ein Erfolg eintritt – das heißt, wenn Umsatz produziert wird. Fällt der Handelsvertreterstatus, müssten Veranstalter selbst mehr

Infrastruktur vorhalten, bevor es zu Buchungen kommt. Deren Risiko steigt“, erläuterte Quenstedt.