

„Wir Reisebüros stehen unter Druck“

Der Reisebüro-Beirat von Schmetterling startete im Oktober 2018 die Kampagne **#11plus**, um höhere Reisebüro-Provisionen zu erreichen. Was ist seit dem Start passiert? Im Gespräch mit *touristik aktuell* berichtet Andre Bruns, Sprecher des Beirats und Inhaber des Reisebüros Höhenflug Reisen in Osnabrück, von Erfolgen und Zielen. | Von Arne Hübner

Herr Bruns, Ihre erste Bilanz der Kampagne #11plus?

Wir haben eine große Resonanz und Zustimmung zu unserer Aktion erhalten. Weiterhin gilt: Es muss sich dringend etwas bei der Provision für die Reisebüros tun.

Wie sieht das Feedback aus?

Sehr positiv. Und zwar nicht nur von den Reisebüro-Kollegen, auch von Vertretern anderer Kooperationsbeiräte. Es gab direkt nach dem Start der Aktion ein erstes konstruktives Gespräch mit dem QTA-Sprecher Thomas Bösl. Darüber hinaus haben uns Beiratssprecher anderer Kooperationen kontaktiert.

Unterstützen Sie viele Reisebüros?

Die Schmetterling-Reisebüros unterstützen uns uneingeschränkt. Von anderen Reisebüro-Kooperationen gibt es ebenfalls ein gutes Feedback. Viele Kollegen aus dem Beirat wurden ermutigt, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. Das bestätigt unsere Arbeit und macht Mut.

Gibt es schon konkrete Ergebnisse?

Thomas Cook hat nach dem Start unserer Kampagne Werbung bei den Reisebüros gemacht. Sie wiesen darauf hin, dass sie mindestens elf Prozent auf Buchungen der eigenen Hotelmarken zahlen. Bentour hat zudem die Provision für alle Produktarten auf mindestens elf Prozent gesetzt.

Und das ist der Erfolg Ihrer Kampagne?

Ich weiß nicht genau, ob das auf unsere Aktion zurückzuführen ist. Tatsache ist, #11plus hat eine Diskussion angestoßen und die Branche ist bei diesem Thema weiter in Bewegung.

Wie geht es weiter?

Unser Beirat hat auf der letzten Sitzung im November einen ganzen Tag lang eine Strategie-Diskussion geführt. Die Ergebnisse werden jetzt zusammengetragen. Es folgt bald ein zweites Gespräch mit Thomas Bösl, um weitere Aktivitäten mit der QTA abzustimmen und eine zielgenauere Koordinierung zu erreichen.



Sprecher des Reisebüro-Beirats von Schmetterling: Andre Bruns

Foto: privat

Wie reagieren die Veranstalter?

Unterschiedlich. Wir wissen, dass die Veranstalter unter Druck stehen. Unter Druck stehen wir Reisebüros aber auch. Es gab eine Telefonkonferenz mit Kevin Keogh, Vertriebschef von DER Touristik. Wir hatten einen guten Austausch über mögliche Optionen für die Zukunft und wollen die Gespräche in Kürze fortführen. Von TUI haben bisher wir nichts gehört.

Was ist das Ziel der Kampagne #11plus?

Die Kooperationen dürfen nicht weiter gegeneinander agieren. Es wäre schon viel erreicht, wenn sich endlich alle Kooperationen an einen Tisch setzen würden, um zukünftig geschlossen und gezielt mit den Veranstaltern umzugehen. Die lachen sich ja ins Fäustchen, weil sie sehen, dass sich der stationäre Vertrieb fortwährend streitet.

„DATENSCHUTZ BEIM REISERING - FÜR MICH KINDERLEICHT“



Kerstin Köppen, Inhaberin, Knight Tours, Berlin

Durch ihre fröhliche und aufgeschlossene Art ist Kerstin Köppen, Inhaberin des Berliner Reisebüros Knight Tours, beim Deutschen Reising bekannt und beliebt. Zum Thema Datenschutz hat Frau Köppen kein gutes Wort zu verlieren. Mit der DSGVO sind erschwerende Bedingungen mit geballter Wucht auf die Reisebüros zugekommen, denn viele haben sich zuvor wenig bis gar keine Gedanken um den Schutz personenbezogener Daten gemacht. Lob hat Frau Köppen jedoch für ihre Kooperation übrig. Das Thema Datenschutz sei ihr vor allem durch den Reising ins Bewusstsein gerückt, sagt Frau Köppen.

Neben umfangreichen Weiterbildungsmaßnahmen wurde allen Mitgliedsunternehmen Umsetzungsempfehlungen speziell für Reisebüros zur Verfügung gestellt. „Da hatte man alle relevanten Informationen auf einen Blick inklusive Mustervorlagen“, berichtet Kerstin Köppen, die auch in Zeiten von DSGVO den zentralen E-Mail Newsletter vom Reising an ihre Kunden verschickt. Fragen zur Einholung von Marketingeinwilligungen oder zum bis dato unbekanntem „Double Opt In“ beantwortete ihr der kompetente IT-Helpdesk des Reisings.

Als Mitglied beim Deutschen Reising haben Sie einen verlässlichen Partner an Ihrer Seite.

Mehr Informationen finden Sie auf www.deutscher-reising.de/leistungen

ZUSAMMEN ANS ZIEL

