

Positives Echo auf Frankfurter Kulanz

DER Touristik kommt Reisebüros entgegen, doch das eigentliche Problem ist noch immer nicht behoben

Von Matthias Gürtler

Mit Erleichterung haben viele Reisebüros die Entscheidung von DER Touristik aufgenommen, die anhaltenden Umsatzausfälle durch die Umstellung auf das Buchungssystem Phoenix Unlimited durch abgesenkte Provisionsstaffeln abzufedern. Auch viele Reisebüro-Kooperationen zollen dem Reisekonzern Respekt: „Ich freue mich über diesen Schritt“, sagt RTK-Boss Thomas Bösl. „Eine gute Entscheidung“, findet TSS-Chef Manuel Molina. „Ein positives Signal“, kommentiert Pedro Turbany, Geschäftsführer beim AER.

DER Touristik hatte vergangene Woche angekündigt, aufgrund zahlreicher nicht oder nur sehr aufwändig buchbarer Produkte für den Winter 2016/2017 die Provisionsstaffeln für das Touristikjahr 2015/2016 auf

allen Ebenen um fünf Prozent zu senken. Das heißt: Auch mit fünf Prozent weniger Umsatz erreichen die Agenturen im laufenden Touristikjahr ihre angestrebte Vergütung. Dies gilt für DER Touristik insgesamt (inklusive Bonus), aber auch für die Einzelvergütung bei den Kölner und Frankfurter Veranstaltern.

Voraussetzung für die Kulanz ist die Anmeldung im Vertriebsportal Come Closer, wo alle Details zu den verbesserten Konditionen zu finden sind. Sie muss bis 15. September erfolgen. Die abgesenkten Staffeln ergänzen die Zusatzprovision von zwei Prozent auf alle Winterbuchungen, die seit August und bis Ende September bei Dertour, Meier's Weltreisen und ADAC Reisen getätigt wurden oder noch werden.

Problematisch ist, dass der Konzern nach wie vor nicht sagen kann, wann die neue Technik reibungslos läuft. Man nutze „alle verfügbaren Ressourcen“, um

die Probleme so schnell wie möglich zu lösen. „Wir wissen, dass Reisebüros momentan mehr Zeit in jede Buchung investieren“, betont Rene Herzog, Chef von DER Touristik. Gleichzeitig blickt er in die Zukunft: Das neue System ermögliche künftig den Zugriff „auf die größtmögliche Angebotspalette im deutschen Reisemarkt – und das zu aktuellsten Preisen“.

Den Druck auf die eigene IT-Abteilung vermindert dies kaum. Die Zusatzkosten dürften inzwischen in die Millionen gehen – und ein Ende ist nicht in Sicht. Erst dann werde man sehen, „ob die Absenkung der Provisionsstaffeln reicht“, sagt RTK-Chef Bösl.

Dem schließt sich Reisinger-Chef Andreas Quenstedt an: „Das Entgegenkommen nimmt Druck aus dem Kessel“, begrüßt er die Entscheidung. Aber erst im Oktober werde sich zeigen, „ob es allen Agenturen gelingt, von den Modellanpassungen zu profitieren“.