

FTI verlängert Start-up-Frist für kleine Büros

FTI hat die Anmeldefrist für das Star-up-Programm verlängert. Umworben werden damit Neuagenturen und Partner, die im laufenden Geschäftsjahr den Mindestumsatz von 75.000 Euro nicht schaffen, dies aber für das nächste Jahr anpeilen.

Sie haben nunmehr noch bis 31. Oktober die Möglichkeit, sich für das Programm 2017 anzumelden. Es garantiert ihnen bei FTI, 5 vor Flug und Big Xtra eine Grundprovision von zehn Prozent ab der ersten Buchung, wenn bestimmte Leistungen erbracht werden.

Dazu zählen fünf Online-Schulungen der FTI-Academy zwischen 1. November 2016 und 31. Oktober 2017, das prominente

Platzieren der saisonalen Katalogtitel, die Teilnahme an zwei Mailings sowie das Aufstellen eines Kundenstoppers. Zudem wird der Abschluss eines Jahresabos der Dekowelt gefordert.

Laut Vertriebsdirektor Richard Reindl gibt es 2016/2017 „einen Anreiz mehr“, das Modell zu wählen: Der Veranstalter verzichtet erstmals auf die Rückzahlung von einem Teil der Provision bei Nichterreichen der Vorgabe. Damit wolle man kleine Reisebüros gerade in unsicheren Zeiten wie diesen „bei der Sicherung ihrer Existenz“ schützen, so Reindl.

Informationen zum Start-up-Programm gibt es unter www.ftigroup-service.de. (ta)

DREI FRAGEN AN ...



Stefan Trauernicht,
Inhaber von Reise
Optimo in Leer

Pauschalreiserichtlinie? Ich habe keine Angst!

Mitte 2018 wird die neue Pauschalreiserichtlinie in Deutschland zum Gesetz. Offen ist, in welcher Form. Denn der Entwurf des Justizministeriums steht massiv in der Kritik und gilt als Bürokratiemonster. Stefan Trauernicht, Chef des Reisebüros Reise Optimo in Leer, sieht das neue Gesetz dennoch gelassen. „Alles gar nicht so schlimm“, meint er. (mg)

ta: Herr Trauernicht, Sie sehen der neuen Pauschalreiserichtlinie gelassen entgegen. Warum?

Stefan Trauernicht: Weil sich aus meiner Sicht gar nicht so viel ändert. Wer beim Zusammenstellen von Bausteinen seine Kunden schon jetzt umfangreich informiert und ihnen erklärt, dass er nur Vermittler ist, für den ändert sich gar nicht so viel.

ta: Kritiker warnen vor einem Bürokratiemonster und einer Flut von Formularen, die auf Reisebüros zukommen.

Trauernicht: Das ist sicher nicht schön und wird für etwas Mehraufwand sorgen, ein Drama ist das aber nicht. Für viele Vorgaben, die da auf uns zukommen, werden wir technische Lösungen finden. Das ist eine Frage des Backoffice. Ich habe den Referentenentwurf gelesen und sehe keine Papierflut auf uns zukommen.

ta: Fakt ist aber, dass Reisebüros beim Vermitteln individueller Bausteine schneller zum Veranstalter werden als bisher und damit ein höheres Haftungsrisiko eingehen.

Trauernicht: Nein, aus meiner Sicht nicht. Bislang hat das nur niemanden gekümmert. Ich habe definitiv keine Angst vor der Pauschalreiserichtlinie.

TUI: „Halten Sie Booking im Blick!“

TUI-Vertriebschef Ralf Horter hat auf der RTK-Tagung (siehe nächste Seite) einmal mehr angemahnt, dass Veranstalter und Reisebüros die Entwicklung der Produktportale im Blick behalten sollten. Booking etwa sei „ein IT-Unternehmen, das Hotels vermarktet. Diese Konkurrenz wird noch größer werden“, so Horter.

Während Veranstalter ihre Produkte anpassen müssten, werde es für Reisebüros

noch wichtiger, die Kundenfrequenz hochzuhalten. Gleichzeitig machte der TUI-Manager Mut: Sein Unternehmen stelle zurzeit „einen Trend von den Online-Portalen hin zu klassischen Reisebüros“ fest. Ins Detail ging Horter dabei nicht – die Botschaft ist jedoch klar: Im Kampf um Marktanteile im Veranstaltergeschäft spielt der stationäre Vertrieb nach wie vor die entscheidende Rolle. (mg)

„Ich berate Menschen bei der Planung der schönsten Wochen des Jahres – ihrer Urlaubszeit“



Sarah Patzer, Auszubildende im Reisestudio Hartung in Strausberg; links ihr Chef, Frank Hartung; rechts, Andreas Quenstedt vom Deutschen Reisinger e.V.

Sarah Patzer macht ihr Hobby – das Reisen – mit der Ausbildung zur Tourismuskauffrau zum Beruf. Dem Deutschen Reisinger e.V. fiel ihr besonderes Engagement auf und wird Sarah mit Schulunterlagen, IHK Prüfungskosten und einer Inforeise unterstützen. Ihr Ausbildungsunternehmen, das Reisestudio Hartung, ist sehr stolz auf sein jüngstes Teammitglied.

Die Ausbildungskampagne des Deutschen Reisinger e.V. geht nach der guten Resonanz aus dem ersten Jahr weiter. Alle teilnehmenden Reisebüros werden mit einer Ausbildungs-Prämie gefördert – auch rückwirkende Meldungen sind dabei möglich. Das Ziel: Junge Menschen sollen verstärkt die Chance bekommen, die Welt des Tourismus kennenzulernen.

Profitieren auch Sie von den besonderen Leistungen des Reisingers durch eine Mitgliedschaft. Mehr Informationen finden Sie auf www.deutscher-reisinger.de