

Future Sales Camp in Hannover

Wie sieht zukünftig der Verkauf in den Bereichen Destinationen, Hotels und Reiseveranstalter aus? Und wohin geht die Reise in den Bereichen Revenue Management und Vertrieb? Diese und weitere Fragen sollen am 6. Mai beim ersten „Future Sales Camp“ in Hannover beantwortet werden.

Initiator der Veranstaltung ist das Hotelberatungsunternehmen Keep Consult in Berlin, Mitveranstalter sind das gastgebende Kastens

Hotel Luisenhof in Hannover und die Agentur Touchdown Event Solutions, ebenfalls aus Berlin. Ihre Intention ist es, Teilnehmer an einen Tisch zu bekommen, die mit dem Verkauf und Vertrieb beispielsweise von Hotels und Destinationen zu tun haben, um mit ihnen über zukünftige Verkaufsmodelle und das allgegenwärtige Thema Digitalisierung zu sprechen. Weitere Informationen unter www.futuresalecamp.com. (ta)

IT-Anbieter am Zug

Pauschalreisegesetz: DRV arbeitet an praktischer Umsetzung, VUSR spricht vor dem Petitionsausschuss

Von Matthias Gürtler

Nach den unzähligen politischen Diskussionen und den jüngsten Fortschritten bei der Umsetzung der Pauschalreiserichtlinie in deutsches Recht treibt der DRV nun die praktischen Dinge voran. Denn eine Rückgabe nach Brüssel – wie vom VUSR gefordert – ist aus Sicht des DRV undenkbar. „Weder für das Justizministerium noch für die Koalition ist das eine Option“, verweist der Verband auf entsprechende Aussagen von Politikern wie Staatssekretär Gerd Billen.

Für die praktische Umsetzung der künftigen Pflichten sowohl am Reisebüro-Counter als auch im Online-Vertrieb, bei Veranstaltern und sonstigen Leistungsträgern hat der DRV bereits Ende 2016 fünf Arbeitsgruppen

se der Unternehmen zuschneiden zu können. Angst vor dem neuen Gesetz hat Hieke nicht. Zwar werde die Komplexität im Reisevertrieb in allen Kanälen „ohne Not erhöht“. Doch „wir werden damit leben können und als Reisebüros weiter bestehen bleiben“, ist der DRV-Vizepräsident überzeugt.

Nicht ganz so optimistisch ist in dieser Hinsicht VUSR-Chefin Marija Linnhoff. Die Reisebüro-Inhaberin fürchtet aufgrund des neuen Gesetzes das Aus vieler Reisebüros und hofft deshalb nach wie vor auf das vermeintlich Unmögliche – die Rückgabe der Richtlinie nach Brüssel.

Genau dies wird sie am 6. März vor dem Petitionsausschuss des Bundestages fordern. Rückendeckung hat sie dabei durch fast 50.000 Unterschriften und Tausende von



Das neue Pauschalreisegesetz wird kommen. Jetzt müssen die Technikanbieter die Voraussetzungen schaffen, um Abläufe effektiv zu gestalten

gebildet. Eine von ihnen hat inzwischen die künftigen Anforderungen an die IT-Systeme definiert und weitergereicht.

Ziel sei, die neuen gesetzlichen Vorgaben, „bestmöglich in die Prozesse und Systeme zu integrieren“, so DRV-Vizepräsident und Reisebüro-Inhaber Ralf Hieke. Laut Verband sollen die dafür nötigen Arbeiten „möglichst gleichzeitig mit dem Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen werden“, um sie anschließend passgenau auf die jeweiligen Bedürfnis-

Reisebüro-Mandaten. Erst jüngst rief etwa die Kooperation AER ihre Partneragenturen auf, dem VUSR Hilfe zu leisten.

Mit der breiten Unterstützung soll dem Petitionsausschuss deutlich gemacht werden, wie wichtig das Thema für die Reisebüros in ganz Deutschland ist.

Wie sich Linnhoff in Berlin schlägt und ob und wie die Politik auf ihre Argumente zum neuen Gesetz reagiert, lesen Sie ab Montagabend unter www.touristik-aktuell.de.

„Angkor Wat? Vor allem Asien bringen wir unseren Kunden gerne nah.“



Juliane Eichstädt

Seit über fünfzehn Jahren ist Juliane Eichstädt im stationären Vertrieb tätig – inzwischen als Geschäftsführerin der „Bluemarlin“-Reisen GmbH. Das Unternehmen ist im Berliner Bezirk Lichtenberg mit zwei Standorten vertreten und vor allem auf Kreuzfahrten und Asienreisen spezialisiert. Dass hier so manche Fragen auftauchen, allein schon der Aussprache mancher Sehenswürdigkeiten wegen, ist Frau Eichstädt gewohnt. Ihre vielen Stammkunden schätzen insbesondere die Beratungskompetenz, Sachkenntnis und die persönliche Betreuung. Qualitätskriterien, für die traditionelle Reisebüros seit jeher stehen und auch zukünftig stehen werden.

„Das klassische Reisebüro hat in einem starken Verbund Gleichgesinnter sehr gute Zukunftschancen.“

Juliane Eichstädt setzt auf starke, faire und zuverlässige Verbündete, welche die gleichen Ziele und Absichten verfolgen. Um alle Marktchancen angesichts massiver Veränderungen der touristischen Landschaft rundum auszuschöpfen, hat sie sich daher 2014 mit ihren Büros dem Deutschen Reising e.V. angeschlossen. Mitbestimmung und Transparenz werden im Deutschen Reising besonders groß geschrieben. So wurde Frau Eichstädt bereits im November 2015 Teil des Vorstands.

Ein Grundpfeiler der Arbeit im Deutschen Reising ist es, junge dynamische ReisebüroinhaberInnen in die gemeinsame Arbeit zu integrieren und mit verantwortungsvollen Funktionen zu betrauen. So sichert sich der Deutsche Reising seine Zukunft als starker Verein und Interessenvertreter seiner Mitglieder. Profitieren auch Sie von den zahlreichen Vereins-Vorzügen des Reising durch Ihre Mitgliedschaft.

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

Bei uns zählt das Miteinander!

