

REISEVERTRIEB

Reisebüros bleiben Handelsvertreter – vorerst

Montag, 22.10.2018



Auf dem Reising-Podium (von links): Kerstin Nolte-Winkler vom Reisebüro Azur, Detlef Schroer, Richard Reindl, Bert Freter und Stefan Schwarz (ADAC-Reisebüros Schleswig-Holstein). Foto: Steffen Herre

Der Handelsvertreterstatus ist als rein deutsches Phänomen ein Auslaufmodell. Doch in den nächsten fünf bis sieben Jahren ist nicht mit einem Aus zu rechnen. Dies ist das Fazit einer Podiumsdiskussion auf der Jahrestagung der Reisebüro-Kooperation Deutscher Reising am vergangenen Wochenende auf Mallorca.

Interessant ist dabei: Die drei anwesenden Vertriebschefs von FTI, Alltours und Schauinsland-Reisen lobten den Handelsvertreterstatus. „Die Arbeitsteilung ist eigentlich sehr gut: Wir produzieren, Reisebüros verkaufen, das passt“, sagte Detlef Schroer von Schauinsland. „Wir würden gern beim Status Quo bleiben“, betont auch Richard Reindl von FTI.

Allerdings müsse man sich bewusst sein, „dass wir nicht ewig in unserer deutschen Romantik verbleiben werden“, verwies Reindl auf die zunehmende Internationalisierung der Touristik, die ihre eigenen Gesetze habe. „Es wird sich irgendwann etwas ändern“, glaubt deshalb auch Bert Freter von Alltours.

Das müsse nicht unbedingt schlecht für Reisebüros sein: „Dann wird nicht mehr über Provisionen verhandelt, sondern über Einkaufspreise“, macht Schroer deutlich. Die Furcht, dass dann die Macht der Online-Portale noch stärker zum Tragen komme, teilt er nicht. Reisebüros hätten mit ihren Organisationen eine mindestens genauso große Macht. „Sie müssen nicht vor Angst erstarren, sollte der Handelsvertreterstatus einmal wegfallen“, gab Schroer den Reisebüros des Deutschen Reising mit auf den Weg.

Ganz im Gegensatz zu den Veranstaltern. Sie würden durch den Wegfall ihrer Handelsvertreter im Vertrieb die Preishoheit verlieren – auch für eigene Produkte. Und dies sei eigentlich „nicht in unserem Interesse“, waren sich Freter, Reindl und Schroer einig.