

von Frank Dost, 14.11.18, 16:42

Verstoß melden

Frank Dost

Ich kann diese Haltung nur unterstützen und frage mich immer wieder, wie groß die Not bei Ameropa sein muss, dass der GF eine solche Maßnahme umsetzt / umsetzen muss.

So werden auch die Karstadt Reisebüros b.a.w. eine Auslistung des Veranstalters vornehmen.

Die von Herrn de Graaff vorgenommene Bewertung, dass Ameropa-Reisen im Regelfall "schnell verkaufbar" wären, ist nachweislich aus der Luft gegriffen. Hier zeigt ein Manager deutlich auf, dass seine Kenntnisse zum aktuellen Counter-Geschäft eher als rudimentär zu bezeichnen sind.

von Christoph Peters, 14.11.18, 16:57

Verstoß melden

Ich bin etwas entspannter, da RTK mit Ameropa eine andere Vereinbarung hat, aber als Kleinstveranstalter 10.000 Euro Umsatz für eine 2 stellige Vergütung zu verlangen ist, als würde die TUI 2 Mio verlangen. Die meisten Ameropa Buchungen haben gerade mal einen mittleren 3 stelligen Umsatz. Die lohnen sich bei 10% schon kaum die Zeit. Zumal das Produkt bei weitem nicht schnell verkauft ist, mit Bahn i.d.R. noch mühsam Abfahrtszeiten besprochen werden und Sitzplätze bei der DB reserviert werden müssen. Ein Städtehotel kann ich heute schon bequem mit 10% Provision bei Expedia oder Hotel.de buchen, geschweige bei anderen Veranstaltern. Hier schaufelt sich Ameropa gerade sein eigenes Grab.