

Troll Tours: Hoffnung und Gipfeltreffen

Beim insolventen Veranstalter Troll Tours wächst die Hoffnung auf eine Übernahme. Geschäftsführer Andre Ricken erwartet, die Gespräche mit Investoren in den nächsten Wochen erfolgreich abschließen zu können. Weiterhin unklar war bis zum Redaktionsschluss dieser Zeitung, wie es mit Reisen ab 29. November weitergeht. Für vorherige Abreisen hatte Rückversicherer Zurich den Leistungsträgern die Übernahme aller Verbindlichkeiten zugesichert. Dass das Branchen-Event „Gipfeltreffen“ im Aldiana Hochkönig im Dezember wie geplant stattfindet, sieht Ricken als „Meilenstein für die Zukunft“. Die bisher geleisteten Zahlungen sind durch die Zurich Versicherung gesichert. Reiseverkäufer, deren Zahlung noch nicht eingegangen ist, werden schriftlich über das weitere Vorgehen informiert. (jt)

Lufthansa: Neue Ziele für den Sommer

Von den Drehkreuzen Frankfurt und München aus wird Lufthansa im kommenden Sommer sieben weitere Europa-Ziele anbieten. Neben Urlaubsdestinationen in Spanien, Italien, Griechenland und der Türkei bedient der Kranich auch neue Ziele in Kroatien, Montenegro und Frankreich. Frisch im Sommerflugplan ab Frankfurt ist Heraklion. Die Stadt auf Kreta wird vom 13. April 2019 an jeweils samstags bedient. Einen Tag später nimmt Lufthansa einen sonntäglichen Dienst nach Bodrum auf. Ab Mitte April werden ab Frankfurt und München auch wöchentliche Flüge nach Tivat in Montenegro angeboten. Weitere neue Flugziele vom LH-Hub in der bayerischen Landeshauptstadt sind Alicante (ab 12. April dreimal pro Woche), Biarritz und Rijeka (ab 25. Mai einmal pro Woche) sowie Rimini (ab 26. Mai einmal pro Woche). (ta)

Angebot für Koop-Büros

Ameropa: Nach dem Streit mit einigen Reisebüro-Organisationen geht der Veranstalter direkt auf die einzelnen Mitgliedsbüros zu

Von J. Treuherz und M. Gürtler

Derart verhärtet waren die Fronten noch nie: Nach dem massiven Einschnitt bei der Einstiegsprovision für Reisen von Ameropa haben viele Reisebüro-Ketten und Kooperationen den Spezialisten für Kurz- und Städtereisen aus ihrem Kernsortiment genommen. Besonders schmerzhaft ist der Provisionsrückgang für Einzelagenturen, die keiner Kette oder Kooperation angehören: Sie beginnen künftig mit einer Provision von sieben Prozent. Aber auch bei den Verträgen für Reisebüro-Organisationen sinkt die Provision für Mitgliedsbüros, die Ameropa nur sporadisch und in geringem Umfang verkaufen. Hier liegt der Einstieg bei 8,1 Prozent.

Unter zehn Prozent? „Nicht akzeptabel!“

Das ist für viele Zentralen allein aus symbolischen Gründen nicht vertretbar: Dass die großen Konzerne bei sechs oder sieben Prozent beginnen, wird inzwischen hingenommen. Bei einem Mittelständler wie Ameropa sei dies nicht zu akzeptieren, heißt es unter anderem beim Deutschen Reising, bei Best-Reisen, TSS und Alltours Reisecenter. Auch der Vertrieb von DER Touristik – zu ihnen gehören die eigenen Franchiser und die von Derpart, die DER-Filialen, zahlreiche ADAC-Reisebüros sowie die Kooperationen Protours/RCE, Tourcontact und Deutscher Reising – haben einen Rahmenvertrag mit Ameropa abgelehnt. Besonders deutlich formuliert es Reising-Chef Andreas Quenstedt: „Das Angebot war nicht akzeptabel. Ameropa überschätzt seine Position und ist leicht zu ersetzen.“

Ob dies tatsächlich der Fall ist, muss jeder Reisebüro-Unternehmer für sich entscheiden. Fakt ist: Wer die weltweiten Bahnerlebnisreisen sowie die Kurz- und Städtereisen des Veranstalters halbwegs aktiv verkauft, kommt mit wenigen Buchungen in Um-



Lukratives Ameropa-Produkt: Reisen mit dem Glacier Express durch die Schweiz

satzstufen von 15.000 Euro oder gar 30.000 Euro. Bei der ersten Stufe sind die Vergütungen im Vergleich zum Modell aus dem vergangenen Touristikjahr weitgehend unverändert – gezahlt werden zehn Prozent. „Ab 30.000 Euro gibt es sogar deutliche Verbesserungen“, sagt Ameropa-Chef Kai de Graaff. Dies gilt für Einzelagenturen, für Mitglieder von Ketten und Kooperationen liegen die Schwellen deutlich niedriger. Um diese für Ameropa wichtigen Partner nicht zu verlieren, hat der Veranstalter umgehend auf die Absagen der oben erwähnten Reisebüro-Organisationen reagiert: Die ursprünglich für die Zentralen gedachten Verträge werden nun den Mitgliedsbüros direkt angeboten. Damit gibt es die allseits geforderten zehn Prozent bereits ab 5.000 Euro Jahresumsatz. Ab 15.000 Euro werden elf Prozent gezahlt.

Für einige bleibt alles beim Alten

Für Reisebüros der QTA-Allianz mit ihren Kooperationen Schmetterling, RTK, TUI Travel Star und Neckermann Reisen sowie den Franchisern von Sonnenklar TV Reisebüro, Flugbörse und ReiseLand ändert sich nichts: Bei ihnen setzt sich das bestehende Provisionsmodell auch 2019 fort. Das heißt: Sie erhalten weiterhin ab der ersten Buchung zehn Prozent Provision. Die Staffeln liegen in etwa auf dem Niveau der neuen Agenturmodelle für Mitgliedsbüros von Ketten und Kooperationen. Zu beachten ist: Die Grundprovision wird direkt bei der jeweiligen Reiseabrechnung überwiesen. Die Auszahlung der Staffelp provision erfolgt erst zum Ende des Geschäftsjahres am 31. Oktober 2019.



Ameropa-Provision 2018/2019*

Grundprovision Stufe 1
8,1 Prozent bis 5.000 Euro

Grundprovision Stufe 2
10 Prozent ab 5.000 Euro

Staffelp provision Stufe 1
11 Prozent ab 15.000 Euro

Staffelp provision Stufe 2
11,5 Prozent ab 25.000 Euro

Staffelp provision Stufe 3
12 Prozent ab 45.000 Euro

Staffelp provision Stufe 4
12,5 Prozent ab 60.000 Euro

Staffelp provision Stufe 5
13 Prozent ab 75.000 Euro

*gültig für Mitglieder von Ketten/Kooperationen, die im Gegensatz zu 2017/2018 keinen Rahmenvertrag mit Ameropa geschlossen haben. Die Zahlen beziehen sich auf den Jahresumsatz