

VERANSTALTER

Ameropa verteidigt Provisionseinschnitte

Freitag, 16.11.2018



Unterwegs mit Ameropa: Für die meisten Reisebüros ändert sich wenig bei den Provisionen, sagt Geschäftsführer Kai de Graaff. Foto: Ameropa

Der scharfe Einschnitt im neuen Provisionsmodell von Ameropa hat unter Reisebüros für mächtig Wirbel gesorgt. Jetzt relativiert Geschäftsführer Kai de Graaff die Kritik: Das Herabstufen der Provision gelte nur für Einzelagenturen und somit lediglich für rund 400 Einzelbüros, versichert er im Interview mit touristik aktuell.

Für diese Agenturen ist der Rückgang allerdings deutlich spürbar: Gab es bislang zehn Prozent ab der ersten Buchung, sind es nun sieben Prozent für einen Umsatz unter 10.000 Euro. Zehn Prozent Grundprovision gibt es erst ab einem Jahresumsatz von 15.000 Euro.

Interessant wird jetzt sein, wie die Gespräche von Ameropa mit Ketten und Kooperationen ausgehen werden. In einigen Zentralen ist man skeptisch: „Die jetzt entstandene Differenz auszugleichen, ist eine gewaltige Herausforderung“, sagt Andreas Quenstedt, Chef der Reisebüro-Kooperation Deutscher Reisinger. So viel steht bereits fest: Die Einstiegsprovision bei Ketten und Kooperationen liegt fortan bei acht Prozent. Die Umsatzschwelle für elf Prozent liegt je nach Reisebüro-Organisation bei maximal 10.000 Euro.

Der Grund für den Einschnitt: Als Spezialist für Städtereisen stehe Ameropa heute in deutlich stärkerem Wettbewerb als früher, vor allem zu Onlinern wie Booking, Expedia und HRS, so Geschäftsführer de Graaff. Ähnlich sei es bei der Bahnbeförderung: Die DB biete vielfach „deutlich attraktivere Preise als vor einigen Jahren“. Dadurch seien nicht mehr die gleichen Margen wie früher erreichbar.

Ameropa müsse sich deshalb auf Reisebüros konzentrieren, „die sich zu uns bekennen und einen gewissen Umsatz bringen“. Bei Einzelbüros, die wenige Buchungen im Jahr generieren, sei man nicht mehr in der Lage, „eine hohe Provision zu zahlen“, nimmt de Graaff kein Blatt vor den Mund.

Wie die Bahntochter trotz der Einschnitte die Zusammenarbeit mit Reisebüros stärken will und was sich im Provisionsmodell sogar verbessert, lesen Sie im Interview mit de Graaf in der nächsten Ausgabe von *touristik aktuell* (ta 45/2018) Anfang nächster Woche.