

**Volker Schupetta** vor 2 Stunden

 [Antworten](#)

Hört, hört! Man hört also heraus, das die Digitalisierung und das forcierte, personalisierte Marketing verschlafen wurde! Das was vor mindestens 12 Jahren schon in Online Portalen eingesetzt wurde, ist heute auch in stationären Agenturen angekommen! Top Thema dazu, in diesem Jahr "Birgit" für 49 Euro je Monat! Auch dieses "Modul" erscheint antiquiert, gibt es das auch seit Jahren im Online Geschäft! ". Thema Nachwuchs- und Mitarbeiterförderung: Man setzt also verstärkt auf Webinare " um den Job am Counter attraktiver zu machen" ! Dann ist also allen Kooperation und Reisebüroketten noch nie in den Sinn gekommen die Gehälter zu erhöhen oder sich einem Tarifvertrag, der schon existiert, zu unterwerfen? Danach die Mitarbeiter durch reale Seminare, gehalten von Profis, zu qualifizieren. Hier sollte man über ein Modell nachdenken das nicht jeder seine Schulungen "strickt" sondern zentral (evtl. durch einen Verband) Seminare ausarbeitet werden! Vorbilder gibt es doch schon (Cruise Academy als Beispiel). Jetzt sind wir beim Thema Provisionen (mehr Provision = mehr Gehalt für die Verkäufer, scheint so). Einige meckern das seit Jahren auf der Stelle getrampelt wird, bei höherem Verwaltungsaufwand (verursacht durch eine kalkulierte Verweigerungshaltung der Handelsherren), andere möchten nur das Verhältnis zwischen Handelsherr und Handelsvertreter verbessern! Mit Verlaub: Hat Herr Bösl da eine Entwicklung verpasst? Nicht der Handelsvertreter muss betteln, sondern der Handelsherr muss sein Angebot und seinen "support" verbessern! Die Handelsherren sind also in der Bringschuld, oder lassen es und werden ausgetauscht! Es ist an der Zeit das stationäre Agenturen monetäre Kompensation fordern und nicht um "Einhornpüschelbleistifte" betteln! :-)

**Rainer Maertens** vor 2 Stunden

 [Antworten](#)

Die wichtigste Aufgabe der Kooperationen und Franchisesysteme sollte die Durchsetzung des HGB sein. Da fühlen sich die Agenturen allein gelassen.

Stichpunkt: Abwerbeverbot der Reisebürokunden durch Reiseveranstalter.

Stichpunkt: Ersatz der Mehrarbeit durch Reisebüros, welche über die allgemeine Vermittlungsleistung hinaus geht.

**Rainer Maertens** vor 1 Stunde

 [Antworten](#)

Ein wichtiges Thema habe ich doch glatt vergessen: Die Zentralen sollten den Mut aufbringen, sich von Rückvergütungssystemanbietern zu trennen.