

touristik aktuell

Wochenzeitung für Touristiker

www.touristik-aktuell.de

„Es kommt ja auch niemand auf die Idee, Autobahnen nachts zu schließen.“



Condor-Chef **Ralf Teckentrup** zum Nachtflugverbot am Frankfurter Flughafen

Tops

- 4 **Counterpart:** Wie gehen Sie mit Rabatten um?
- 4 **Berlin:** Noch mehr Besucher.
- 5 **TSS:** Manuel Molina über die Zukunft der Kooperation.

Schwerpunkte



18 **Skandinavien + Island**



27 **Städtetouristen/Events/Musicals**



36 **Südliches Afrika**

Rewe Pauschal verschenkt Urlaub

Köln (ta). Für jede zehnte Pauschalreisebuchung bei ITS, Jahn Reisen und Tjaereborg kassieren Reisebüros bis 30. September einen Gratis-Voucher für eine Woche Pauschalurlaub für zwei Personen. Die Aktion gilt für Reisen bis 31. Oktober in die Zielgebiete Mallorca, Monastir, Heraklion, Rhodos, Korfu und Antalya. Um teilzunehmen, müssen die zehn Festbuchungen inklusive Wunschreisetage, Name der Reisenden und Agenturnummer im Infonet eingegeben werden. Rewe Pauschal wählt dann aus, wohin die geschenkte Reise geht.

Trinidad & Tobago zahlt Extrabonus

Mainz (ta). Die Karibik macht mobil: Wer zwischen 17. August und 25. Oktober Condor-Flüge nach Trinidad & Tobago bucht oder gebucht hat, erhält für jedes verkaufte Ticket 50 Euro. Kommt zum Flug ein Hotel von einem Veranstalter oder von der Hotelliste unter www.gotnt.com hinzu, gibt es das Doppelte. Das gleiche gilt für Abflüge zwischen 1. November und 16. Dezember – allerdings müssen diese bis 30. September gebucht sein. Genaue Informationen gibt es per E-Mail an info@gotnt.de.

Skeptiker und Nachahmer

Die Veranstalter sind sich beim Kampf gegen Rückvergütungen uneinig

Frankfurt. Die erste Reaktion war positiv, doch nun mehren sich die skeptischen Stimmen: Nach der Ankündigung von Thomas Cook, künftig schärfer gegen Beratungsmisbrauch im Reisevertrieb vorzugehen, stellen zahlreiche Veranstalter und Reisebüros den Sinn der Aktion in Frage. Cook-Manager Georg Welbers hatte angekündigt, die Agenturverträge zu ändern und vor allem Callcenter zu kontrollieren, ob sie ihrer Beratungspflicht nachkommen.

TUI ist skeptisch

„Das hätte man auch bisher schon tun können“, moniert ein hochrangiger Vertriebs-Manager. Schließlich sei es seit Jahren gang und gäbe, dass Veranstalter in ihren Agenturverträgen die Beratungspflicht der Reisebüros festschreiben. Dertour-Vertriebschef Kevin Keogh gibt zudem zu bedenken, dass das Überprüfen der Callcenter schwierig sei. Diese könnten Mystery Calls durch Unterlassungserklärungen unterbinden lassen.

Auch bei TUI ist man skeptisch. Es bleibe „abzuwarten, ob das Vorgehen von Thomas Cook die Praxis der Rückvergüter unterbinden“ könne, heißt es aus Hannover. Den Beratungsklau zu verhindern, sei „nur mit technischen Mitteln und sehr hohem Aufwand möglich“. Zudem sei der Nachweis eines Missbrauchs kaum zu erbringen.

Das glaubt auch Schauinsland-Manager Andreas Rüttgers und setzt statt rechtlicher Drohungen „auch künftig darauf, mit auffälligen Büros direkten Kontakt aufzunehmen“. Bisher habe man das immer in den Griff bekommen, so Rüttgers.

Für Cook-Manager Welbers kommt die Skepsis der Konkurrenz überraschend. Es sei zwar richtig, dass die Pflicht der Beratung bereits in den Agenturverträgen verankert sei. Bislang jedoch sei

die angedrohte „Kündigung aus wichtigem Grund“ durch den Beratungsverweis kaum durchsetzbar gewesen. Jetzt habe man das Vergehen konkretisiert: Wer Callcenter-Kunden zur Beratung ins Reisebüro schickt, muss rückwirkend mit einer Absenkung der Provision auf sechs Prozent rechnen. In einem zweiten Schritt drohe dann die Kündigung des Agenturvertrags. Ziel sei, jenen Firmen das Handwerk zu legen, bei denen Rückvergütungen zum Geschäftsmodell gehören.

ansteller mitziehen. Bei Cook jedenfalls würden derzeit die ersten Stichproben bei Callcentern vorbereitet. Dass es infolge der Testanrufe zu Unterlassungserklärungen kommen könnte, stört ihn nicht: „Ein deutlicheres Zeichen, dass irgendetwas schief läuft, kann man uns nicht geben.“ FTI-Vertriebschef Richard Reindl kann der Idee von Thomas Cook denn auch Gutes abgewinnen. „Wir prüfen derzeit rechtlich, wie wir das auch für FTI aufnehmen können.“

Rewe Pauschal folgt Cook

Einen Schritt weiter ist Rewe Pauschal: Ab sofort muss jede Agentur, die mit Rückvergütungen gezielt und systematisch Kunden von Reisebüros abwirbt, mit einer rückwirkenden Provisionskürzung von sechs Prozent rechnen. „Wer Rückvergütungen zum Geschäftszweck erklärt, ist für uns kein tragbarer Geschäftspartner“, betont Vertriebschef Ralph Schiller.

Rechtlich nicht angreifbar bleiben Rückvergütungen, die von Reisebüros selbst ausgehen. Zu den schwarzen Schafen gehören dabei nicht nur legendäre Agenturen wie der Leipziger Reiselöwe oder der OK-Reiseclub in Dortmund, die in den vergangenen Jahren immer wieder Rückvergütungsaktionen starteten. Auch namhafte Franchise-Büros oder die Zentralen von Reisebüro-Organisationen sitzen mit im Boot: Denn sie haben reguläre Agenturverträge, nach denen das Zubuchen erlaubt ist. Doch wer zubucht, wissen sie oft nicht. Und bis dort ein schwarzes Schaf entdeckt wird, ist oftmals schon mancher Rabatt über den Ladentisch gegangen.

Matthias Gürtler



Welbers ist sich darüber im Klaren, dass sein Vorstoß bei weitem nicht ausreicht, das Thema gänzlich vom Tisch zu bekommen. „Aber wir setzen ein Zeichen“, meint Welbers und hofft, dass möglichst viele Ver-

Fotos: Condor, stock.xchng

Noch ist unklar, ob durch veränderte Agenturverträge den Rückvergütungen Einhalt geboten werden kann