

# IMMER UND

## Mobile Reiseverkäufer

mischen zunehmend im Vertrieb mit. Sie punkten dabei durch ihre stetige Erreichbarkeit.

Sie hören noch heute von mir.« Als Susanne Grube der Anruf erreicht, ist sie gerade irgendwo in München unterwegs. Dennoch hat ihr Kunde sie problemlos an die Strippe bekommen. »Das ist selbstverständlich«, sagt sie. Genauso wie es sich von selbst versteht, dass sie auch spät abends sowie samstags und sonntags den Hörer abnimmt.

Susanne Grube ist Reiseverkäuferin. Doch im Gegensatz zu der Mehrheit ihrer Kollegen sitzt sie nicht am Counter. Die Münchnerin gehört zu jenen Menschen, die sich mobile Reisemittler, Heimverkäufer oder Home Agents nennen. Sie sind selbstständig, führen oft nur einen Ein-Mann-Betrieb. Und statt die Kunden während fester Öffnungszeiten in einem Ladengeschäft zu empfangen, treffen sich die »Mobilen« mit ihren Klienten zu einer ausgemachten Zeit an einem verabredeten Ort. »Völlig egal wann und wo«, betont Grube. Hauptsache sie hat Handy und Laptop griffbereit.

**WEGBEREITER TECHNIK.** Reisen wie Versicherungen oder gar Tupperware zu vertreiben – außergewöhnlich ist das längst nicht mehr. Die technische Entwicklung der vergangenen Jahre erlaubt es Reiseverkäufern, auch ohne Laden ein Gewerbe als Handelsvertreter anzumelden. Denn mehr als Computer, Telefon und Drucker bedarf es nicht. Selbst auf ein gut ausgestattetes Büro können die Freiberufler verzichten.

Das finanzielle Risiko ist somit von Beginn an nicht allzu groß. Und auch die dann monatlich anfallenden Kosten bewegen sich in einem überschaubaren Rahmen. Die Handelsvertreter müssen sich wie jeder Selbstständige versichern und sollten auch an die Altersvorsorge denken. Ansonsten aber berappen sie lediglich die üblichen Bürokosten, wie etwa für Telefon. Und falls sie mit einem



Reservierungssystem arbeiten, kommen CRS-Gebühren hinzu.

Susanne Grube hat mit Amadeus einen Vertrag abgeschlossen. Die Münchnerin zählt zu den wenigen, die auf eigene Faust bei einem Reservierungssystem anknüpfen. Viele Home Agents nutzen das Angebot von Unternehmen, die sich auf den mobilen Vertrieb spezialisiert haben, oder schließen sich einer Reisebürokooperation an. Der Vorteil: Die Partner rüsten ihre selbstständigen Handelsvertreter nicht nur mit einem CRS aus, son-

dern ermöglichen ihnen ebenso, problemlos große Veranstalter buchen zu können. »Nur so komme ich an TUI«, erklärt Nadja Bieber. Die Heimverkäuferin aus Hösbach (siehe »Best Practice«, Seite 14) bei Aschaffenburg reihte sich wie 140 weitere »Mobile« bei Pro Tours ein, um sich nicht allein auf die Programme von kleineren Spezialveranstaltern beschränken zu müssen.

Bieber unterscheidet sich damit von Gruber, die es vorzieht, auf allen Ebenen unabhängig zu bleiben. Die beiden Frauen verbindet

# ÜBERALL verkaufen



aber eines: Beide kommen aus der Touristik. Zwar sind sie keine gelernten Reiseverkehrskauffrauen. Doch waren sie lange für Veranstalter tätig, bevor sie sich als mobile Reiseverkäufer selbstständig machten. Typisch ist dieser Werdegang jedoch nicht unbedingt. Im Gegenteil: »60 Prozent sind keine Touristiker«, erzählt Karsten Lehmann, Geschäftsführer von TMG und somit einem Unternehmen, das mit rund 1.500 Home Agents zusammenarbeitet.

**KEIN VORWISSEN NÖTIG.** Bei den Heimverkäufern handelt es sich häufig um Quereinsteiger. Ob sie zuvor je von Amadeus oder TUI gehört haben, interessiert weder TMG oder Konkurrent Travelnet, für den zirka 3.000 Vertriebspartner unterwegs sind. Sie verlangen nur eines: Potenzielle Interessenten müssen Spaß am Verkauf haben, auf Menschen zugehen können und über eigene Reiseerfahrung verfügen. »Die Technik lernt jeder schnell«, so Lehmann. Und das nötige Know-how für Kundengespräche wird den Neueinsteigern bei Schulungen beigebracht.

Fehlende Reisebüroerfahrung als Nachteil? »Nein«, glaubt Lehmann. Anders sieht das Andreas Hauck. »Die Erfolgreichen sind ausgebildet«, meint der Mitarbeiter von Hegenloh, der sich um die rund 50 mobilen Berater des Reisebüros mit Hauptsitz im schwäbischen Wangen bei Göppingen kümmert und dabei viele Reiseverkehrskaufleute unter sei-

nen Fittichen hat. Für Hegenloh verkaufen vor allem Frauen als Home Agents Reisen. »Mütter, die Teilzeit arbeiten wollen«, so Hauck. Dies ist charakteristisch für den Job: Nur die wenigsten Heimverkäufer leben ausschließlich von dem Verdienst als »Mobile«. Bei TMG beispielsweise betrachten mehr als die Hälfte das Ganze als Nebenerwerb.

Was ein Handelsvertreter verdient, hängt letztendlich von seiner eigenen Tüchtigkeit ab. Diejenigen, die mit einem Partner kooperieren, erhalten je nach Umsatz zwischen 4,5 und zwölf Prozent Provision und somit nur einen Teil der Veranstalterprovision. Komplette geht diese nur bei Verkäufern ein, die wie Susanne Grube ganz auf eigenen Beinen stehen. Von ihrem Verdienst leben kann aber auch sie noch nicht.

Die Münchnerin arbeitet zusätzlich im Büro einer Tanzschule – und macht bei den Tänzern aus ihrem Reisejob keinen Hehl. »Die Hälfte meiner Kunden stammt von dort«, verrät sie. Grube berät Interessenten in der Schule. Oder trifft sich mit ihnen im Biergarten. »Das finden die meisten genial.« Hin und wieder besucht sie die Reiselustigen in deren Wohnung. Oder erledigt den Auftrag per Telefon und Internet. Diese Flexibilität betrachten die mobilen Reisemittler als ihr Plus. Für den Kunden da sein, wenn er Zeit hat. Und ohne, dass bereits der nächste in der Schlange steht – »die Leute schätzen diesen Service«, weiß Grube.

*Petra Hirschel*

Partner	Aufnahmegebühr	Monatsgebühr	Provision	Mindestumsatz	Technologie	Veranstalter	Internet www.
<b>Amondo</b>	keine	12/15 Euro	bis 8%	5.000 Euro/Jahr	Sabre-Merlin, Tourpax	alle	amondo-job.de
<b>Hegenloh</b>	keine	30 Euro	5-7%	keine Vorgabe	alle CRS	alle	hegenloh.de
<b>Prima Urlaub</b>	keine	49 Euro	ab 6%	keine Vorgabe	Traffics	rund 70	primaurlaub.de
<b>Pro Tours</b>	210 Euro	bis 40 Euro	6,5-9%	keine Vorgabe	Sabre-Merlin, Amadeus	über 50	reisebürokooperation.de
<b>Solamento</b>	keine	8/11/20 Euro	4,5-12%	10.000 Euro/Jahr	Merlin, Reiseportal u.a.	104	reisevermittlerin.de
<b>TMG</b>	keine	0-99 Euro	5-10,5%	keine Vorgabe	alle CRS	alle außer Neck.	reisepreisvergleich.de
<b>Travelnet</b>	keine	3 Euro	4,5-10%	7.000 Euro/Jahr	Traveltainment, Merlin	über 60	travelnet-online.de