

Suche	GO	Optionen	Verwandte Info	OTS Nov 16 2006 13:03:03
-------	----	----------	----------------	--------------------------

Nummer 1 im mobilen Reisevertrieb plant 5.000 neue Jobs (...)

Nummer 1 im mobilen Reisevertrieb plant 5.000 neue Jobs fuer 2007

Wuppertal (ots) -

Die Wuppertaler TMG-Gruppe, Deutschlands Nummer eins im mobilen Reisevertrieb, baut ihre Marktposition deutlich aus. Allein seit April hat das Unternehmen 250 neue Arbeitsplaetze in der Touristikbranche geschaffen. "Im kommenden Jahr wollen wir 5.000 Menschen zusaetzlich fuer die Arbeit bei TMG gewinnen", so TMG-Chef Karsten Lehmann. "Der Direktvertrieb ist ein Segment mit Zukunft." Diese Einschaeztung teilt auch der fuehrende deutsche Direktvertriebsexperte, Prof. Dr. Michael Zacharias, der in Deutschland insgesamt noch "ein Potenzial von mehreren Millionen Beratern" sieht.

"Wir koennen einen Trend ganz deutlich ausmachen: Immer mehr Menschen entscheiden sich dafuer, Reisen bequem von zuhause aus zu buchen", sagt TMG-Vertriebsdirektor Carsten Seelmeyer. So setzten die mobilen Verkaeufer des Wuppertaler Unternehmens allein im vergangenen Jahr mit Reisen und Reiseversicherungen ueber 40 Millionen Euro um. Mit seinen 1.700 Home-Travel-Agents verfuegt TMG schon jetzt ueber mehr Vertriebsstuetzpunkte als beispielsweise der Touristikriese TUI. Der kommt mit seinen Marken first, HapagLloyd, TUI TRAVELStar und TUI ReiseCenter auf rund 1.350 Standorte in Deutschland. "Wir werden unsere Schlagkraft im Vertrieb noch einmal deutlich erhoehen. Die Nachfrage gibt das her", sagt TMG-Chef Karsten Lehmann.

Steigendes Interesse

Fakt ist: Immer mehr Menschen interessieren sich fuer die Dienstleistungen von Direktvertriebsunternehmen. 55 Prozent der Deutschen haben schon einmal etwas im Direktvertrieb gekauft. Weitere 21 Prozent kennen den Direktvertrieb noch nicht, sind der Vertriebsform gegenueber aber offen eingestellt, so eine aktuelle Studie der Prognos AG. Die Marktforscher schaeetzen, dass Direktvertriebsunternehmen bis 2020 im Schnitt um 7,5 Prozent pro Jahr wachsen werden. "Bisher sind in Deutschland gerade mal 0,7 Prozent der Bevoelkerung im Direktvertrieb taetig", so der fuehrende Direktvertriebsexperte Prof. Dr. Michael Zacharias. "Zum Vergleich: In den USA sind es ueber vier Prozent, in Taiwan sogar 20 Prozent. Hier schlummert also noch ein Potenzial von mehreren Millionen Beratern in Deutschland."

Leichter Einstieg, gute Aufstiegschancen

"Der Direktvertrieb ist eine der am meisten unterschaezten Branchen in Deutschland", ist auch die Einschaeztung von Praktiker Karsten Lehmann. Tatsaechlich arbeitet schon jetzt eine halbe Million Menschen allein in Deutschland haupt- oder nebenberuflich im Direktvertrieb. Noch beeindruckender ist das Wachstum: die Zahl der Mitarbeiter steigt jedes Jahr um acht bis 13 Prozent. Die Gruende fuer dieses Wachstum liegen fuer Prof. Dr. Michael Zacharias auf der Hand: "Der Direktvertrieb bietet hervorragende Chancen, sich selbststaendig zu machen. Und das ganz ohne Risiko. Ein Grobsteil der Mitarbeiter faengt nebenberuflich an, meist ein paar Stunden pro Woche. Und wenn es gut laeuft, ist der Schritt zum Vollzeit-Berater schnell gemacht. Der Einstieg ist auerdem ohne groeße finanzielle Huerden moeglich."

Das ist auch bei TMG so. "Ein Computer, ein Schreibtisch und ein Telefon - das sind die wichtigsten Utensilien", so TMG-Vertriebsdirektor Carsten Seelmeyer. "Bei uns faellt der Einstieg auerdem leicht, weil wir ein Produkt anbieten, dass nahezu 100 Prozent Akzeptanz hat. Die Deutschen sind Reiseweltmeister. Jeder beschaeftigt sich gern mit dem Thema Urlaub."