



TMG Geschäftsführer Karsten Lehmann (l.) und Hannes Maikisch von Fasan Reisen, demnächst ein Unternehmen von TMG, mit Teilnehmern des Infonachmittages

TMG will mobilen Reiseverkauf forcieren

Zu einem Info-Nachmittag zum Thema „Mobile Reiseverkäufer und neue Geschäftsmodelle“ luden die TMG Travel Management Global und Fasan Reisen Wien, als Vertreter von TMG in

Österreich. Insgesamt beschäftigt TMG derzeit 1.700 Mitarbeiter, wobei 30% der Mitarbeiter 70% des Umsatzes machen, wie TMG-Geschäftsführer Karsten Lehmann berichtete. Die Mitarbeiter können sich innerhalb der Firma eine eigene Firma aufbau-

en und partizipieren so mehr von den Provisionen, die 10% ausmachen. Neue Mitarbeiter starten bei 5%. In Österreich seien 25 Mitarbeiter (Stand Juni) beschäftigt, diese Zahl soll zumindest verdoppelt werden. Laut Lehmann sind 60% der mobilen Reiseverkäufer von TMG in Deutschland Nicht-Touristiker. Dabei sieht er durchaus einen Vorteil: „Die gehen mit einer anderen Einstellung ran.“ Ein aggressiveres Verhalten als „normale“ Reisebüromitarbeiter, empfindet Lehmann nicht, zudem würden auch Reisebüros etwa zu jenen Veranstaltern steuern, die die meisten Provisionen zahlten. „Wir schreiben die Veranstalter nicht vor. Der Kunde wählt das beste und günstigste Angebot“, so Lehmann. Eine gewisse An-

reisebüro

laufphase sei durchaus erforderlich, so Lehmann, sehr viele Mitarbeiter würden die Tätigkeit auch als Nebenberuf ausüben. In Österreich ist der Reisebürobetrieb ein gebundenes Gewerbe, wie eine Teilnehmerin der Veranstaltung anmerkte, und man brauche einen Gewerbeschein. Beim AMS gebe es den „Gewerbeschein light“, man müsse aber schon arbeitslos gemeldet sein, um diesen zu bekommen. Zudem befände man sich in einer Grauzone, wenn man einen „Ungelernten“ Reisen vermitteln lasse. Veranstalter können laut Lehmann alle im System mitmachen, Voraussetzung sei, dass sie über ein deutsches CRS buchbar seien. „Schnittstelle können wir schaffen“, so Lehmann. CR n