

# Voll zur Sache

## Mobiler Reiseverkauf: Wie TMG Quereinsteiger akquiriert

**Kassel.** So genau weiß Kerstin Schüssler noch nicht, was auf sie zukommt. Die Berlinerin hat BWL studiert, dann auf Lehramt umgesattelt und ist jetzt gerade in der Elternzeit. Die gilt es zu überbrücken. Und da kam die Anzeige eines Spezialisten für mobilen Reiservertrieb gerade recht. Ein Job ohne große Investitionen – und dazu noch schnell erlernbar. Schüssler reagierte sofort: „Ich habe schon immer gerne im Internet nach Reisen gesucht“, sagt die Berlinerin.

Rund 30 Interessenten haben sich an diesem Samstag in Kassel eingefunden, um am Grundseminar für den mobilen Reiseverkauf bei TMG teilzunehmen. Zwölfmal im Jahr findet diese Schulung statt – mitunter sind bis zu 60 Interessenten dabei. „Rund 80 Prozent davon entscheiden sich im Anschluss, als Reiseverkäufer aktiv zu werden“, sagt TMG-Vertriebschef Carsten Seelmeyer.

### Klare Ansage: Gehen Sie aktiv auf Kunden zu!

Das 1998 in Wuppertal gegründete Unternehmen zählt zu den Marktführern im mobilen Vertrieb. Knapp 700 Reiseverkäufer setzten im vergangenen Jahr Reisen im Wert von 37 Millionen Euro um. Weitere 40 Millionen Euro werden mit der TMG Travel Card generiert, die in Kooperation mit der Gothaer Versicherung Reiseschutz-Policen aller Art anbietet. Sie wird sowohl von den 700 Reiseverkäufern als auch von 800 weiteren freien TMG-Mitarbeitern abgesetzt. Zudem zählen Holiday-Land-Büros und die Kette des Reisebüros Hegenloh (siehe Seite 10) zu den Kunden.



Wechselte von Alltours zu TMG: Vertriebschef Carsten Seelmeyer

Fotos: mg

Die Teilnehmer von Kassel – sie kommen aus nahezu allen Berufsgruppen, zwei von ihnen arbeiten im Reisebüro – bekommen vor allem eines mit auf den Weg: die Vorgabe, fleißig zu sein. „Das Geld regnet auch bei uns nicht durch den Schornstein“, spornet Seelmeyer die Teilnehmer an, von vornherein „richtig Gas“ zu geben. „Bei uns können Sie richtig Geld verdienen. Aber Sie müssen aktiv auf die Kunden zugehen“, sagt Mitarbeiter Andreas Winter.

Bereits nach gut einer Stunde entwickelt sich das Basisseminar zu einem Verkaufs-Training, das vielen Mitarbeitern in stationären Reisebüros guttun würde. Wie mache ich Termine,

wie führe ich das Verkaufsgespräch, wie baue ich mir ein Empfehlungsgeschäft auf? Und last but not least: Welche Karrierechancen habe ich? Ein Thema, das Unternehmensgründer Karsten Lehmann sogar selbst in die Hand nimmt.

### Für einige ein richtig lohnendes Geschäft

Kein Wunder – ist es doch eines der spannendsten Themen bei TMG und eines der Erfolgsrezepte des Unternehmens. Denn TMG ist klassischer Strukturvertrieb: Reiseverkäufer können mit einer Provision zwischen fünf und zehn Prozent entweder nur Reisen verkaufen – oder sich parallel dazu einen Stamm von Mitarbeitern aufbauen. Den müssen sie dann einarbeiten, unterstützen und betreuen. Dafür gibt es bei jeder Buchung dieser Verkäufer ein paar Prozent auf das eigene Konto. Ein Geschäft, das sich lohnt: „Ich habe noch nie so viel verdient wie bei TMG“, sagt Franz Butzeck, der früher unter anderem als Sozialpädagoge beim Berliner Senat angestellt war und an der Berliner Uni unterrichtete. 120 Reiseverkäufer arbeiten inzwischen unter seiner Ägide. Je besser er diese betreut und je mehr sie verkaufen, umso mehr Geld landet auch in seiner Tasche. Dass es auch Reiseverkäufer gibt, die nach ihrem Ausscheiden bei TMG gar nicht gut über das Unternehmen sprechen, kann er nicht nachvollziehen: „Ich bin hier immer fair behandelt worden.“

### Kosten: 89 Euro im Monat

Für Vertriebschef Seelmeyer, der vor drei Jahren nach Wuppertal wechselte und zuvor zehn Jahre lang im Vertrieb von Alltours arbeitete, ist TMG „ein perfektes System“. Von der Schulung bis hin zu Agenturverwaltung, Fulfillment und Technik bietet die Zentrale „alles, was einem guten Verkäufer die Arbeit erleichtert“. Die dafür fälligen 89 Euro im Monat sieht Seelmeyer jedenfalls gut angelegt – zumindest bei den aktiven Verkäufern. Deren Spitzenumsätze lassen so manchen stationären Verkäufer im Regen stehen: „Wir haben Leute, die machen im Jahr weit mehr als eine Million Euro Umsatz. Und ihre Mitarbeiter setzen genauso viel um.“



Start mit vielen Fragen: TMG-Neueinsteiger beim Basisseminar in einem Kasseler Hotel

■ MATTHIAS GÜRTLER