

Reiseverkauf vor der Haustür

In Österreich steckt das Modell noch in den Kinderschuhen, in Deutschland hingegen feiert der Direktvertrieb von Reisen Erfolge. Mit der Aktion **„Mach' Dich doch selbständig“** wirbt die deutsche Direktvertriebs-Branche seit Mitte Juni mit Plakaten und Anzeigen gezielt um Nachwuchs. **„Kaum eine Branche bietet so gute Perspektiven“**, meint Karsten Lehmann, Geschäftsführer der Wuppertaler TMG-Gruppe, Deutschlands Nummer eins beim mobilen Reisevertrieb. Der Wuppertaler Touristiker will weiter expandieren und fischt nach Neueinsteigern.

Tatsächlich ist die Direktvertriebs-Branche schon seit Jahren ein Job-Motor. Die Zahl der Mitarbeiter im Direktvertrieb wächst jedes Jahr um 8 bis 13 %. Allein 2004 wurden in Deutschland Waren und Dienstleistungen im Wert von 7,9 Milliarden Euro über diesen Kanal abgesetzt. **„Insbesondere für Menschen, die sich für die Touristikbranche interessieren, stecken die Zukunftschancen im Direktvertrieb“**, so Lehmann. Das größte Plus für Einsteiger sei das Produkt „Reisen“ selbst, erklärt der TMG-Gründer. **„Die meisten Menschen reisen für ihr Leben gern, der Vertrieb macht einfach Spaß. Vor allem, weil wir absolut unabhängig sind und unseren Kunden wirklich die gesamte Palette anbieten können.“**

Zum Hintergrund: Provisionskürzungen setzen den „klassischen“ Reisebüros zu. **„Viele Reisebüros erwirtschaften schon lange keinen Gewinn mehr“**, analysiert Edgar Kreikamp, Professor für Tourismusmanagement an der Uni Lüneburg, in

der „Wirtschaftswoche“. Trotz dieser Entwicklung wächst TMG mit seinem Direktvertriebsmodell weiter, ist innerhalb von nur acht Jahren zum Marktführer in Deutschland aufgestiegen. Im Gegensatz zum stationären Vertrieb fallen im Direktvertrieb nur geringe Fixkosten an, weil zum Beispiel die Geschäftsmiete entfällt. Die größte Chance liegt im aktiven Vertriebsmodell. **„Unsere Partner warten eben nicht auf den Kunden, sondern gehen auf ihn zu“**, erläutert der TMG-Chef.

Allein bis zum Jahr 2020 werden die Umsätze direkt vertreibender Unternehmen um 7,5 % pro Jahr steigen, so eine aktuelle Markteinschätzung. Welches Wachstumspotential im Direktvertrieb noch steckt, zeigen Verkaufszahlen aus dem Stammland des „Haustürverkaufs“: In den USA werden jedes Jahr Produkte und Dienstleistungen im Wert von nahezu 30 Milliarden US-Dollar verkauft!

Nähere Infos gibt's im Internetportal der TMG unter www.reisepreisvergleich.de/job. Die Homepage der Aktion „Mach' Dich doch selbständig!“, der europäischen Direktvertriebs-Initiative für Existenzaufbau, ist zu finden unter www.direkt-selbstendig.eu.

Die TMG-Gruppe mit Sitz in Wuppertal ist mit rund 1.500 angeschlossenen Heimverkäufern Deutschlands Nummer Eins im Bereich mobiler Reisevertrieb. 2004 erwirtschaftete die TMG-Unternehmensgruppe insgesamt einen Umsatz von rund 100 Millionen Euro.

Ansprechpartner: TMG-Gruppe, Karsten Lehmann, Steinbeck 54, 42119, eMail: kl@reisepreisvergleich.de