

Das Reisebüro kommt auch ins Haus

Von Marc Reisner

Wenn es abends zweimal klingelt, steht nicht der Briefträger vor der Tür. Stattdessen kommt vielleicht - wie vereinbart - ein Reiseberater. Der schlägt geeignete Urlaubsziele vor, gibt Tipps und kann auf Wunsch per Laptop und Reservierungs-Software sofort buchen. Dabei ist das Konzept der freien Reiseberater eigentlich aus der Not geboren: In schlechten Zeiten schlossen immer mehr Reisebüros - die Zahl sank in den vergangenen Jahren um fast 14 Prozent auf 13 000 - viele Profis mussten sich nach anderen Jobs umsehen. Insgesamt vertreiben derzeit rund zehntausend Reiseberater bundesweit die Angebote der Veranstalter. Allerdings ist nur etwa ein Zehntel hauptberuflich in Sachen Ferien unterwegs. Doch die Tendenz ist eindeutig steigend: Die meisten Gruppen, die Reiseberater in Wohnzimmer und private Büros schicken, wollen in diesem Jahr neue Agenten einstellen, ihre Zahl könnte sich verdoppeln.

Allerdings ist der Job des Reiseberaters längst mehr als ein Auffangbecken für arbeitslose Tourismus-Experten. "Reiseberater sind flexibel in ihrer Zeit, die gebuchten Angebote nicht teurer als im Reisebüro, und der große Vorteil liegt in der sehr persönlichen, individuellen Ansprache", sagt Katrin Görg, Chefin des noch jungen "Verbandes Selbständiger Reiseberater Deutschlands" (VSRD). Dabei sieht die Fachfrau die Kleinunternehmer nicht als Konkurrenz zu Reisebüros. Die könnten die Berater als sinnvolle Ergänzung nutzen. Vielmehr verstehen sich die freien Experten als "Gegenentwurf zum Internet".

Ob der Reiseberater wirklich der Richtige ist? Das können Urlaubswillige auf zwei Wegen klären. Zum einen will der VSRD eine Art Qualitätssiegel an seine Mitglieder vergeben. Zum anderen sind viele Reiseberater großen Unternehmen angeschlossen, die mit ihrem guten Namen für guten Service bürgen. Dazu gehören unter anderem Amondo, die TUI-Tochter Take Off, TravelNet von Thomas Cook und neuerdings die britischen Travel Counsellors. Auch kleinere regionale Büros haben die Chancen der mobilen Berater erkannt. So sucht zum Beispiel Hegenloh aus Göppingen, derzeit mit 40 Außendienstlern im Einsatz, weitere Kräfte. Und "Max macht Urlaub" setzt gar ausschließlich auf Agenten im Außeneinsatz.

Übrigens: Für den Kunden fallen keine zusätzlichen Gebühren an, und wem die vorgeschlagenen Angebote nicht gefallen, der ist zu nichts verpflichtet.

Informationen: www.vsrde.de; www.amondo.info; www.hegenloh.de; www.maxmachturlaub.de; www.takeoff-reisen.de; www.gfrtravel.net; www.travelcounsellors.de

erschienen am 27. Januar 2007

Links im WWW:

- www.vsrde.de
- www.amondo.info
- www.hegenloh.de
- www.maxmachturlaub.de
- www.takeoff-reisen.de
- www.gfrtravel.net
- www.travelcounsellors.de