

Das Reisebüro in den eigenen vier Wänden

Urlaub im Internet buchen - das war gestern. Jetzt kommen die mobilen Reiseberater direkt nach Hause. Sie bringen ihren Laptop mit und vor allem ihre Beratungskompetenz. Allein für TUI arbeiten elf Vertreter im Großraum Hamburg. Nataly Meyer ist eine von ihnen.



Foto: Klar Mit Laptop unterwegs: Beraterin Nataly Meyer (l.) bucht für die Kundin Sandra Flinzberg in deren Wohnküche eine Reise

Urlaub im Internet buchen - das war gestern. Jetzt kommen die mobilen Reiseberater direkt nach Hause. Sie bringen ihren Laptop mit und vor allem ihre Beratungskompetenz. Wie Nataly Meyer, Reiseberaterin bei der TUI. Sie hält mit ihrem Auto vor einem schmucken Einfamilienhaus in Volksdorf. Dort will sie eine Kundin besuchen und für die Familie eine Reise buchen. Sandra Flinzberg, 37, öffnet die Tür, ihre einjährige Tochter auf dem Arm. Die Reiseexpertin packt den Laptop aus und prüft die Angebote. Nach kurzer Zeit ist eine Mallorca-Reise gebucht. Kosten des Besuchs: keine.

Nataly Meyer, 37, selbstständige Reiseberaterin der Marke Take off von TUI, ist eine von elf mobilen Reiseverkäufern des Konzerns im Großraum Hamburg. Bundesweit sind für den Konzern 230 Berater auf Achse. Die Gebietsleiterin für Hamburg und Schleswig-Holstein betreut einen festen Kundenstamm und immer mehr neue Interessenten, die ganz bequem in den eigenen vier Wänden buchen wollen.

Unternehmen setzen verstärkt auf Heimvertrieb

Seit die Branche durch die extrem gestiegene Zahl von Internet-Buchungen im Umbruch steckt, setzen deutsche und internationale Unternehmen verstärkt auf Heimvertrieb. Nach Schätzungen des Verbandes Selbstständiger Reiseberater in Deutschland (VSRD) gibt es bundesweit rund 10.000 mobile Reiseagenturen. Dabei drängen neuerdings ausländische Unternehmen wie Travel Counsellors aus Großbritannien auf den deutschen Markt. Denn Experten sehen im Heimverkauf von Ferienreisen ein großes Wachstumspotenzial. "Heute wollen die Konsumenten an die Hand genommen werden und eine hochkompetente Beratung erhalten", sagt Touristik-Experte Michael M. Zacharias. Die Vertriebsform des Heimverkaufs stehe in der Touristik erst am Anfang.

Für Nataly Meyer, Mutter eines siebenjährigen Kindes, ist der Job ideal. "Ich kann Familie und Beruf wunderbar verbinden", sagt die Reisekauffrau aus Rellingen. Sie hat sich zu Hause ein Büro eingerichtet und legt Wert darauf, dass sie für ihre Kunden auch abends und an den Wochenenden telefonisch erreichbar ist. Vor allem Eltern mit kleinen Kindern zählen zu ihren Kunden. Wie Sandra Flinzberg aus Volksdorf. Sie hat als Stewardess gearbeitet, ist momentan Hausfrau und ganz für ihre ein und vier Jahre alten Kinder da. "Wir haben schon mehrere Reisen auf diese Weise gebucht." Der Service sei perfekt. Wie viele Hanseaten Nataly Meyer im Monat zu Hause besucht oder am Telefon berät, will sie allerdings nicht sagen. Auch über die Höhe der Provision schweigt sie sich aus. Nach Angaben des Verbandes Selbstständiger Reiseberater zahlt Take Off je nach Jahresumsatz eine Provision von fünf bis 7,5 Prozent.