

Ex-Chefs werden mobil

Noch vor Jahren belächelt, haben sich **mobile Reiseverkäufer** in der Branche etabliert. Immer mehr ältere Touristiker sind dabei.

EVELYN SANDER

Kirsten Meyn feierte als Chefin 25-jähriges Jubiläum. Ihr Reisebüro Eppendorf in Hamburg lief gut. Und doch dachte sie immer wieder daran, es zu verkaufen, mal kürzer zu treten. Wenn die 57-Jährige nicht eine leidenschaftliche Touristikerin wäre: „Ich liebe meinen Job, seit über 40 Jahren.“ Jetzt hat sie Anfang des Jahres ihren Laden doch geschlossen, ist aber als mobile Reiseberaterin nach wie vor selbstständig. Meyn lächelt: „So verkaufe ich immer noch Reisen an meine Stammkunden.“

Immer mehr erfahrenen Touristiker entdecken das flexible Arbeiten für sich. Die TUI-Kooperationen FERIA, Take Off und Holiday Profis sprechen gezielt Ladeninhaber an, die das Büro schließen wollen. Meyn ist jetzt FERIA-Beraterin. „Gegenüber dem Kunden hat sich eigentlich nichts geändert, mein Reisebüro-Name ist geblieben, es gibt nur eben kein Ladenlokal mehr“, berichtet die Hamburgerin. Die meisten Stammkunden würden sowieso per Mail oder Telefon buchen.

DURCH FLEXIBLE ARBEITSZEITEN ist das Home Office auch für Eltern interessant, um Kinder und Beruf unter einen Hut zu bringen. „Für viele junge Mütter ist es ein Sprungbrett zurück in den Job“, beobachtet Sascha Nitsche. Statt vom mobilen Vertrieb spricht der Chef von Solamento lieber vom Touristik Home Office. „Neben dem klassischen Reisebüro ist es einfach ein alternatives Arbeitsmodell.“ Eine Variante, die von neuen technischen Möglichkeiten sehr profitiere.

Das Bild vom rasenden Reiseverkäufer, der wie ein Staubsaugervertreter an der Tür klingelt und beim Kaffchen auf Kun-

den-Sofas irgendwelche Reisen bucht, passte dabei noch nie. 90 Prozent der Anfragen und Buchungen laufen per E-Mail und Telefon. „Wir sehen uns heute auf Augenhöhe mit den stationären Reisebüros“, heißt es vom Verband Selbstständiger Reiseberater Deutschlands (VSRD).

Das bestätigt auch Kurt Koch, Geschäftsführer von TLT Urlaubsreisen. „Wir haben die volle Akzeptanz, weil wir zu 100 Prozent mit ausgebildeten und erfahrenen Reiseverkehrskaufleuten



Neuer Fernkurs

Seit 2016 gibt es den IHK-Zertifikatslehrgang zum „Mobilen Reiseberater“ vom AJT (Fachverband für Aus- und Weiterbildung). In dem einjährigen Fernkurs mit 18 Modulen geht es um sämtliche Grundlagen der Touristik. Dazu kommen drei Präsenz-Wochenenden mit Themen wie Reiserecht, Telefonverkauf und Kundengewinnung. Die Teilnahme kostet 80 Euro im Monat. Infos: www.ajt-fachverband.de.

arbeiten.“ Dafür biete man mit den Marken Feria, Take Off und Holiday Profis Lösungen für verschiedene Ansprüche. Meldeten sich anfangs vor allem Mütter mit Teilzeitwunsch, seien unter den Neuanmeldungen heute vor allem Inhaber, die ihr Ladenlokal aufgeben wollen.



Interview mit
Steffen Buder
Vorsitzender des VSRD,
Verband Selbstständiger
Reiseberater Deutschlands

WEITERBILDUNG SPIELT EINE GROSSE ROLLE

Wenn der touristische Berufsabschluss fehlt, setzen andere Kooperationen auf Weiterbildung, Spezialisierung und IT-Schulungen, die teilweise verpflichtend sind: „Wer bei uns bleiben will, muss sich weiterbilden“, betont Solamento-Chef Nitsche. Und während die meisten Kooperationen fast ausschließlich mit ausgebildeten Touristikern zusammenarbeiten, gibt sich Amondo offen für Quereinsteiger. „Das wird auch so bleiben“, sagt Geschäftsführer Achim Steinebach. „Erfahrung und Spezialwissen sind für mich wichtiger als ein Berufsabschluss“, findet er und berichtet von einem Quereinsteiger, der 20 Jahre auf Bali gelebt hat und damit für dieses Ziel topqualifiziert sei.

Doch auch bei ihm müssen die Neuen einen Beginner-Kurs absolvieren, zudem fördert er finanziell die offizielle Qualifikation zum „Mobilen Reiseberater“. Der erste IHK-Zertifikatslehrgang ist seit vier Monaten auf dem Markt. „Es war immer ein Problem für Quereinsteiger, ihre Kompetenz offiziell nachzuweisen“, sagt Thomas Oepen vom Fachverband für touristische Aus- und Weiterbildung (AJT), der den Fernlehrgang entwickelt hat. Mit der ersten Resonanz ist er sehr zufrieden.

Weiterbildung ist bei Mobilen offenbar hoch im Kurs – ob als junger Quereinsteiger oder alter Hase. „Ich habe jetzt einfach mehr Zeit dafür und kann die Angebote intensiver als früher nutzen“, sagt die ehemalige Reisebüro-Chefin Meyn. Sie freut sich vor allem, dass sie nicht mehr so unter dem Druck steht, bestimmte Mindestumsätze zu schaffen. „Ich fühle mich freier gegenüber meinen Kunden“, sagt Meyn. Unterm Strich verdient sie jetzt etwas mehr als zuvor und hat sogar mehr Zeit – eigentlich, denn in ihrem großen Garten gibt es immer viel zu tun. **fvw**

„Wir brauchen mehr Werbung“

fvw Vor Jahren wurden Mobile noch belächelt, wie sieht es heute aus?

Mittlerweile hat sich der mobile Vertrieb neben den stationären Büros etabliert. Kunden wollen eine flexible, professionelle Beratung.

Dabei wurde den Mobilen vor allem Unprofessionalität vorgeworfen ...

Die meisten mobilen Berater sind gut qualifiziert, viele sind ausgebildete Touristiker und damit ebenso gut wie Kollegen aus den Reisebüros. Aber wie überall kann es auch bei uns ein paar schwarze Schafe geben. Doch der Trend geht eindeutig hin zu mehr Qualifikation: Wir wollen kein Sammelsurium für irgendwelche Typen sein, die dann unseren Ruf ruinieren.

Haben Quereinsteiger keine Chancen?

Das kann man so nicht sagen. Manche Quereinsteiger haben sich sehr gut in die Branche eingearbeitet und sind heute Top-Verkäufer. Wenn mich heute ein Speditionskaufmann anruft, der ein paar Reisen an seine Kegelbrüder verkaufen will, rate ich ihm dringend vom mobilen Reisejob ab. Wer die Branche nicht kennt,

stellt sich den Reiseverkauf oft zu leicht vor. Die Realität sieht eben anders aus.

Was sind denn die größten Probleme?

Mobile Verkäufer haben kein Schau-fenster und damit keine Laufkundschaft. Für Kunden sind sie also erstmal unsichtbar und müssen sich durch Marketing und Empfehlungen ihren Kundenstamm aufbauen. Das ist am Anfang nicht einfach.

Lohnt sich der Aufwand finanziell?

Für diejenigen, die es hauptberuflich tun, auf jeden Fall. Für viele jedoch ist es anfangs ein Nebenjob. Durchschnittlich machen Mobile rund 170.000 Euro Umsatz im Jahr.

Was sind die größten Herausforderungen in Zukunft?

Jahrelang wurden Mobile wie Reiseverkäufer zweiter Klasse behandelt, Inforeisen waren für sie zum Beispiel unerreichbar. Das hat sich deutlich verbessert. In Zukunft müssen wir mehr in Kundenwerbung investieren und das Angebot draußen einfach bekannter machen.

AMONDO
macht Reiseberater mobil.

UNSERE STÄRKE SIND
UNSERE BERATER.

Kommen Sie jetzt zum Marktführer und werden Sie Teil unserer erfolgreichen Gemeinschaft aus Touristikexperten.

Wir bieten Inhabern und Umsatzlern maßgeschneiderte und individuelle Erfolgskonzepte an – sprechen Sie mit uns!

www.amondo.de | support@amondo.de



EXKLUSIV
für FWV-Leser
bis zum 15.10.2016
die ersten 6 Monate
kostenlos und unver-
bindlich testen.

Anmelde-Code:
FWV2016