

Booking.com gibt Teil der Bestpreisklausel auf

Das Online-Portal Booking.com verzichtet künftig auf einen Teil der so genannten Paritätsklausel und folgt damit Forderungen des Bundeskartellamts. Dieses hatte das Portal Anfang April abgemahnt. Grund: Die Klausel des Online-Portals verpflichtet Hotels, Booking den günstigsten Preis, die höchstmögliche Zimmerverfügbarkeit sowie die günstigsten Buchungs- und Stornokonditionen zur Verfügung zu stellen. Die Kartellwächter hatten dies Ende 2013 bereits HRS verboten. Gegenüber dem Eigenvertrieb der Hotels beharrt Booking jedoch auf die Bestpreisklausel. (ta)

DER-Touristik: Coöee in der Ferne

Mit zehn Häusern rund ums Mittelmeer und in Ägypten ist Coöee in die Sommersaison gestartet, zum Winter bringt DER Touristik Köln die neue Hotelmarke auf die Fernstrecke. Geplant sind Resorts auf Bali und in der Dominikanischen Republik. Auch DER Touristik Hotel (DTH) wird expandieren. Vorgesehen sind neue Hotels unter anderem auf Zypern, Mallorca, Gran Canaria und Djerba. (ras)

QTA: Individuelle Websites für die Kunden

Mit der Quadra Travel Box können QTA-Reisebüros ihren Kunden ab sofort eine individuelle Auswahl an Angeboten auf einer Website zugänglich machen. Die QTA folgt damit der Geschäftsidee von Paxconnect, die auch Travel-IT, Bewotec und Traveltainment bereits aufgegriffen haben. Die individuellen Websites lassen sich direkt aus den QTA-Vergleichssystemen erstellen. Die Kunden erhalten per E-Mail einen Link zu ihrer Seite. Wenn sie ihre Wahl getroffen haben, können sie einen Buchungsauftrag an das Reisebüro senden. Das Tool kostet 15 Euro pro Monat und Büro. (ta)

„Reisebüros sind Teil der DNA des DRV“

DRV-Reisebürotag: Unister-Diskussionen, „Mordserfolge“ und ein Präsident, der Nerven zeigt



Clemens Wischner von GBFR-Reisen mit Sibylle Zeuch vom DRV, Reisebüro-T, René Morawetz und Wolfgang Punzet vom Soodener Reisebüro

Offene Diskussion: Geschäftsführer Dirk Inger (links) mit den Vorständen der Reisebüro-Säulen im DRV

Von Matthias Gürtler

Unister Travel wird auch künftig den deutschen Reisemarkt mit Rabattgutscheinen überfluten. Das ist das Fazit einer Podiumsdiskussion auf dem zehnten Reisebürotag des DRV in der vergangenen Woche in Frankfurt am Main.

Einen der Gründe lieferte Unister-Sprecher Dirk Rogl höchstpersönlich: Geld in Rückvergütungen zu investieren sei effektiver, als es ins Suchmaschinen-Marketing zu stecken, sagte er vor den rund 120 Teilnehmern der Tagung.

„Nicht der Weisheit letzter Schluss“

Ein anderer Grund: Unister Travel hat bislang keine bessere Möglichkeit, sich im Markt hervorzuheben. „Die können keine Kundenbindung betreiben, wie es Reisebüros können“, stellte Reisebüro-Trainer René Morawetz in einem Workshop fest

Für die anwesenden Reisebüros war dies ein schwacher Trost. Unister Travel mache den Markt kaputt und werde zum Dank auch noch in den DRV aufgenommen, wettete Hubert Filarsky vom gleichnamigen Reisebüro in Oberhausen. RTK-Mitglied Rainer Wedel mahnte an: „Es hätte bei der Aufnahme zumindest von den Vertretern der mittelständischen Reisebüros Gegenstimmen geben müssen.“

DRV-Präsident Norbert Fiebig kann die Kritik nachvollziehen. Aber es bringe aus seiner Sicht nichts, „wenn wir Player, die uns nicht recht sind, als Outlaws außen vor lassen“. Andreas Heimann, DRV-Vizepräsident und Chef der DER-Kette, hofft sogar, dass durch die Zusammenarbeit etwa im IT-Ausschuss, klassische Reisebüros vom Know-how des Internet-Giganten profitieren könnten.

Die Gutscheinflut des Portalbetreibers könne man so oder so nicht verhindern, gab Alltours-Vertriebschef Dieter Zümmel zu bedenken. „auch wenn sich alle

nen Jahre hätten gezeigt, dass gute Reisebüros Angst vor Unister haben müssten. Zwar habe er in ihrem Büro eine Wellenbewegung gegeben die meisten Kunden seien an den Counter zu gekehrt. „Wenn die jetzt alle bei Unister buchen, hätten wir etwas falsch gemacht.“

Aufatmen bei Pauschalreiserichtlinie

Genervt zeigte sich DRV-Präsident Norbert Fiebig unterdessen von den immer wieder aufkommenden Vorwürfen, der Verband folge in erster Linie der Forderung der Reisekonzerne. „Diese Behauptungen, denn sie sind nicht wahr“, sagte Fiebig. „Reisebüros seien „fester Bestandteil der DRV-DNA“. Dass viele Agenturen großes Vertrauen in den DRV haben, habe auch die Musterbriefaktion im Januar 2014, die die DRV-Präsidenten in der Revision der Pauschalreiserichtlinie gezeigt. D...