

**TMG. Der Reisevertrieb gründet auf Strukturvertrieb und steht dazu. Sein Argument: Wer mitmacht, muss nicht Teil der Struktur werden. Veranstalter sind mit der TMG-Leistung offenbar zufrieden. Exklusiv hat TMG eigene Versicherungen und Hotelgutscheine im Köcher.**

# Umsatzstarke Struktur

**C**arsten Seelmeyer, Vertriebsdirektor der Wuppertaler Reisevertriebsfirma Travel Management Global (TMG), weiß, dass Strukturvertrieb in Deutschland keinen guten Ruf hat. Gute Erlöse erreicht oft nur, wer oben in der Hierarchie steht, viele unter ihm haben weniger gute Chancen.

Und TMG ist ein Strukturvertrieb reinen Wassers. Die zurzeit 1500 freien Reiseberater wurden mit Technik und Buchungszugang ausgestattet und buchen über die Zentrale, die ihnen einen Teil der Provision überlässt. Je mehr Umsatz ein Mittler macht, desto mehr Geld bekommt er und desto schöner darf er sich nennen: von „TMG-Reise-mittler“ (Stufe 1 mit 3,85–6 Prozent Provision) bis „TMG-Direktion“ (Stufe 6, 6,93–10,8 Prozent). Seit November 2005 hat auch Stufe 1 „die Möglichkeit, eigene Mitarbeiter einzustellen, um somit über Gruppenumsatz den Aufstieg in eine höhere Provisionsstufe zu erreichen. Diese ‚Untervermittler‘ können wiederum eigene Mitarbeiter einstellen.“

**Direktor für 1500 Reiseverkäufer: Carsten Seelmeyer**



Ja, das ist Strukturvertrieb, sagt Carsten Seelmeyer. Schließlich kämen die TMG-Gründer Dirk und Karsten Lehmann aus dem Versicherungsverkauf, wo diese Vertriebsform üblich ist. Dann folgt sein Aber. Wer mitmacht, muss keine Mitarbeiter einstellen, sondern kann auch solo arbeiten, also ohne „Struktur“. Seelmeyer will mit dem System „Leute sammeln, die sonst nicht zurück in die Touristik kämen“, also Mütter nach der Kinderzeit, „Leute, die nicht genug Geld haben, um sich selbstständig zu machen“, oder Quereinsteiger. Und es gebe keine vergleichbare Vertriebsfirma, die alle Handelsvertreter jeden Monat schult, jeweils mit prominenten „Paten“ wie unlängst Alltours, Air Berlin und Dertour. Seelmeyer sieht gerade das System aus Heimberatern im Vorteil: „Wir haben begriffen, dass wir zum Kunden müssen.“

Außerdem ist TMG kein reiner Mittler. Grob genausoviel Umsatz kommt von eigenen Versicherungen („Travel Card“), die TMG zusammen mit der Bayerischen Beamten-Versicherung

und dem Reiseschutzanbieter Travel Protect herausgibt. Laut Seelmeyer verkaufen einige große Vertriebsketten die Versicherungen unter eigenem Namen, darunter Holiday Land.

**Gutscheine.** Und TMG vertreibt Hotelleistungen: Die freien Vertreter kaufen der Zentrale Gutscheine für elf Euro ab und verkaufen sie für 35 Euro an Reisende, die damit das Recht auf vier Übernachtungen erwerben. Das Hotel selbst bezahlen die Kunden in Form einer „Servicepauschale“ am Ort direkt in die Hotelkasse. Mit rund 900 Hotels hat TMG Verträge. Mit Flügen etwa von Air Berlin und Transfers lokaler Agenturen bauen die TMG-Vertreter Reisen, ohne dass die Zentrale als Veranstalter aufträte. Die Preise liegen, so TMG-Chef Karsten Lehmann, „bis zu 40 Prozent unter den heute sonst am Markt verfügbaren Angeboten“. Rund 150 000 Gutscheine wurden 2005 verkauft.

Kurz: TMG „blendet mit dem Hotelgutschein die Veranstalter aus“, wirbt Lehmann. Trotzdem ist er mit seiner Vertreterschulung Gast bei Dertour. Wie passt das? Antwort des Veranstalters: Die TMGler sind gute Dertour-Verkäufer.

Neckermann verkaufen sie nicht. Der Veranstalter stuft TMG als nicht-stationär ein (mit niedrigeren Provisionen) und flog Ende 2005 aus dem Sortiment. Folge: ein zweistelliges Millionen-Umsatz-Loch und acht Entlassungen. 2006 werde TMG Reisevertrieb daher, so Seelmeyer, „um 15 Prozent wachsen und nicht wie sonst um 30 bis 40 Prozent“. **bec**

## TMG IM PROFIL

- ▷ TMG besteht aus **vier Unternehmen**: TMG Reisevertrieb (Strukturvertrieb), Wuppertal, mit drei Töchtern: TMG Reisejoker (stationäres Büro), TMG Reiseassistance (Versicherungen), TMG Reisetem (Hotelgutscheine)
- ▷ **Inhaber**: Dirk und Karsten Lehmann, Vertriebschef: Carsten Seelmeyer (Foto)
- ▷ **Umsatz 2005**: 100–120 Mio. € (ca. 45 Mio. € TMG-Vertrieb, ca. 50 Mio. € Versicherungen, ca. 17 Mio. € Gutscheine)
- ▷ 40 feste **Mitarbeiter**
- ▷ 1500 freie **TMG-Handelsvertreter**, davon 500 „ernsthafte“; sie erhalten im Schnitt neun Prozent Provision