

# Reisestreit mit Neckermann: TMG in der Offensive

Wuppertaler Büro erhöht den Druck

Von Klaus Koch

Die Auseinandersetzung zwischen dem Wuppertaler mobilen Reisebüro TMG mit Hauptsitz an der Steinbeck sowie dem Reiseanbieter Neckermann geht offenbar in die nächste Runde. Denn TMG-Geschäftsführer Karsten Lehmann startet jetzt die Offensive. Er will allein im Großraum Bergisches Land etwa 1000 Freiberufler anheuern, die massiv Reisen im Direktvertrieb verkaufen. Das Ziel: Ein möglichst großes Stück Kuchen am regionalen Gesamtumsatz von laut Lehmann etwa 2 Milliarden Euro. „Jetzt fangen wir richtig an“, sagt der Geschäftsführer – und will zugleich in Nürnberg über einen TMG bekannten Vertriebler eine ähnliche Aktion starten. Lehmanns Haltung gegenüber Neckermann: „Entweder wir verhandeln neu oder ich mache noch mehr Druck.“

## Provision gekürzt

Hintergrund: Zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres am 1. November haben einige Reiseanbieter die Provisionen für Online-Portale deutlich gekürzt. Neckermann zum Beispiel kürzte von 12 auf 10 Prozent, Branchenprimus TUI von 12 auf 8 Prozent. Lehmann fühlt sich dabei krass benachteiligt: Schließlich arbeite er vor allem im Direktvertrieb, dürfe also nicht wie ein Online-Anbieter behandelt werden und habe durch Schulungen und Besuche bei den Freiberuflern ganz andere Kosten als ein Online-Portal.

Betroffen von der Kürzung waren dabei alle Büros, die mehr als 50 Prozent ihres Umsatzes außerhalb ihres Postleitzahl-Gebiets machen. Lehmanns Antwort: „Wir wollen uns das nicht gefallen lassen.“

## Sattes Wachstum

Die Provisionskürzung traf TMG mitten im Wachstumsprozess: Im vergangenen Geschäftsjahr legte TMG beim Reiseverkauf einen Umsatz von 40 Millionen Euro hin. Die Wachstumsraten liegen je nach Segment zwischen 30 und 80 Prozent. Nun ist der Umsatz mit Neckermann von 12 Millionen auf 0 gesackt, der mit TUI von etwa 9 Millionen auf etwa 4 Millionen Euro in diesem Jahr. Am Ende des Geschäftsjahres wird TMG dennoch insgesamt etwa 4 Millionen Euro Umsatz weniger machen, denn die Steigerungsraten mit anderen Anbietern sind nach wie vor extrem hoch.

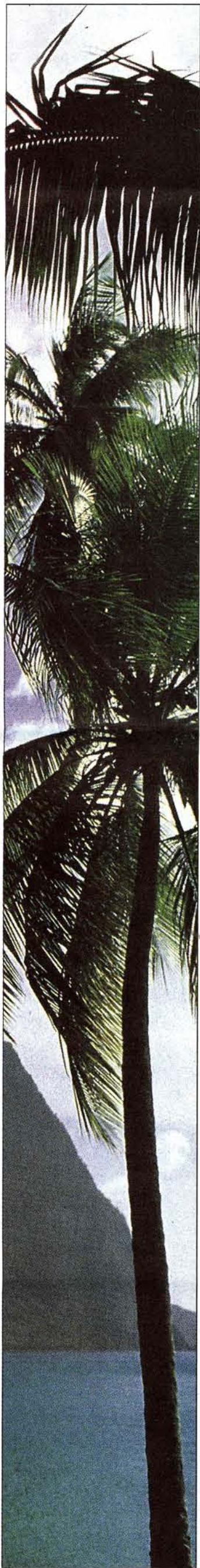
## Direktvertrieb

TMG hat innerhalb der Branche bereits mit Hotelgutscheinen für Furore gesorgt. Die bezahlt man vor Antritt der Reise und hat vor Ort nur noch Kosten für die Verpflegung zu bezahlen. Das Erfolgsgeheimnis bei TMG ist aber der Direktvertrieb. Viele Kunden habe man nach Empfehlungen, ein anderer Vertriebskanal funktioniert über Vereine.

- [www.reisepreisvergleich.de](http://www.reisepreisvergleich.de)
- [www.tmg-hotel.de](http://www.tmg-hotel.de)

## TMG

Das Reisebüro TMG ist im Jahr 1998 gegründet worden. Zur Geschäftstätigkeit gehören der Betrieb eines Reisebüros, der Direktvertrieb von Reisen, eine eigene Reiseversicherung sowie ein Auftritt als eigener Reiseveranstalter. Insgesamt machte TMG im vergangenen Geschäftsjahr damit einen Jahresumsatz von knapp 100 Millionen Euro. Zu TMG gehören knapp 50 Beschäftigte in den Büros, etwa 40 davon in Wuppertal, sowie derzeit rund 1700 Freiberufler im Reiseverkauf.



Das Hauptziel der Urlauber: Sonne, Strand, Palmen – in den Sommer soll es gehen.