

**Gute Perspektiven im Direktvertrieb:****Berufs-Chance:  
Reiseverkauf von Mensch zu Mensch**

**Mit der Aktion "Mach' Dich doch selbständig" wirbt die deutsche Direktvertriebs-Branche ab dem 15. Juni mit Plakaten und Anzeigen gezielt um Nachwuchs. "Kaum eine Branche bietet so gute Perspektiven", bestätigt Karsten Lehmann, Geschäftsführer der Wuppertaler TMG-Gruppe, Deutschlands Nummer eins beim mobilen Reisevertrieb. Der Wuppertaler Touristiker will weiter expandieren und ist aktuell offen für Neueinsteiger.**

Tatsächlich ist die Direktvertriebs-Branche schon seit Jahren ein Job-Motor. Die Zahl der Mitarbeiter im Direktvertrieb wächst jedes Jahr um acht bis 13 Prozent. Allein im Jahr 2004 wurden in Deutschland Waren und Dienstleistungen im Wert von 7,9 Milliarden Euro über diesen Kanal abgesetzt. Dieses Rekordergebnis ist im vergangenen Jahr noch einmal übertroffen worden - detaillierte Zahlen des Bundesverbands Direktvertrieb liegen aber noch nicht vor.

"Insbesondere für Menschen, die sich für die Touristikbranche interessieren, stecken die Zukunftschancen im Direktvertrieb", so Experte Karsten Lehmann. Das größte Plus für Einsteiger sei das Produkt "Reisen" selbst, erklärt der TMG-Gründer. "Die meisten Menschen reisen für Ihr Leben gern, der Vertrieb macht daher einfach Spaß macht. Vor allem, weil wir absolut unabhängig sind und unseren Kunden wirklich die gesamte Palette anbieten können."

Zum Hintergrund: Die Reisebranche musste in jüngster Zeit mit einschneidenden Veränderungen zurechtkommen. Große Reiseveranstalter haben den "klassischen" Reisebüros vielfach die Provisionen gekürzt. Zum Teil so drastisch, dass Existenzen auf dem Spiel stehen. "Viele Reisebüros erwirtschaften schon lange keinen Gewinn mehr", analysierte unlängst auch Edgar Kreikamp, Professor für Tourismusmanagement an der Uni Lüneburg, in der Wirtschaftswoche.

**TMG**

/...2

Trotz dieser Entwicklung wächst TMG mit seinem innovativen Direktvertriebsmodell weiter und ist innerhalb von nur acht Jahren zum Marktführer in Deutschland aufgestiegen. Lehmann: "Gerade für Existenzgründer bieten sich hier optimale Chancen. Unser Team kann mit seiner Erfahrung, der hochwertigen Buchungssoftware und dem innovativen Reisepreisvergleich gleich eine Reihe von Alleinstellungsmerkmalen bieten."

Im Gegensatz zu den stationären Kollegen fallen im Direktvertrieb auch nur geringe Fixkosten an, weil zum Beispiel die Ladenmiete entfällt. Die größte Chance liegt aber im pro-aktiven Vertriebsmodell, das diesem Segment weiter hohe Wachstumszahlen bescheren wird. "Unsere Partner warten eben nicht auf den Kunden, sondern gehen auf ihn zu", erläutert der TMG-Chef.

Allein bis zum 2020 werden die Umsätze direkt vertreibender Unternehmen um 7,5 Prozent pro Jahr steigen, so eine aktuelle Markteinschätzung von Prognos. Welches Wachstumspotenzial aber eigentlich im Direktvertrieb noch steckt, zeigen die Verkaufszahlen aus dem Stammland des Haustürverkaufs. In den USA werden jedes Jahr Produkte und Dienstleistungen im Wert von nahezu 30 Milliarden US-Dollar verkauft.

Für Existenzgründer hat TMG ein eigenes Internetportal eingerichtet unter:  
**[www.reisepreisvergleich.de/job](http://www.reisepreisvergleich.de/job)**

Die Homepage der Aktion "Mach' Dich doch selbständig!" der europäischen Direktvertriebs-Initiative für Existenzaufbau ist zu finden unter:  
**[www.direkt-selbstaendig.eu](http://www.direkt-selbstaendig.eu)**

Die **TMG-Gruppe** mit Sitz in Wuppertal ist mit rund 1.500 angeschlossenen Heimverkäufern Deutschlands Nummer eins im Bereich mobiler Reisevertrieb. 2004 erwirtschaftete die TMG-Unternehmensgruppe insgesamt einen Umsatz von rund 100 Millionen Euro.

**Ansprechpartner:**

**TMG-Gruppe**

Karsten Lehmann  
Steinbeck 54  
42119 Wuppertal  
Fon: 0202/ 24 31 96 13  
Fax: 0202/ 24 31 93 31  
kl@reisepreisvergleich.de

**enterpress**

Tom Brankamp  
Fichtenstraße 75  
40233 Düsseldorf  
Fon: 0211/ 98 96 0 96  
Fax: 0211/ 98 96 0 62  
brankamp@enterpress.de

