

tt-Gespräch mit Rüdiger Heise:
„Leistungen des Vertriebes werden nicht wahrgenommen“

Kreuzfahrt Initiative e.V.



Frankfurt am Main – Der Seereisenvertrieb organisiert sich: Was die neu gegründeten Kreuzfahrt Initiative (KI) will, erläutert ihr erster Vorsitzender **Rüdiger Heise**.

Wer steckt hinter der Kreuzfahrtinitiative?

Heise: Zurzeit sind wie acht Mitglieder. Reisebüros beziehungsweise Reisebürokooperationen, die sich auf den Kreuzfahrtmarkt spezialisiert haben. Wir setzen mehr als 100 Millionen Euro mit dem Verkauf von Kreuzfahrten um. Unser Ziel ist es, auf eine Umsatzstärke von 250 Millionen Euro zu kommen – sowohl durch Wachstum der einzelnen Mitglieder, als auch durch Neugewinnung. Bereits jetzt haben einige Topseller aus der Branche Interesse signalisiert, sich uns anzuschließen. Wir glauben, dass wir durch mehr Umsatz auch mehr Gewicht bekommen werden, um unsere Ziele durchzusetzen.

Ihr Budget?

Der Mitgliedsbeitrag beträgt 1000 Euro im Jahr. Derzeit also 8000 Euro. Das muss und wird natürlich mehr werden. Erwähnen möchte ich noch, dass nur Vertriebler Mitglieder werden können. Wir zielen da auf die Topseller, aber vor allen auch auf mittelständische Betriebe oder Kooperationen kleinerer Reisebüros – eine vernünftige Mischung.

Wie sehen Sie die Entwicklung des Kreuzfahrtmarktes?

Es ist und bleibt ein boomender Markt. Das gilt besonders für Deutschland. Wir haben heute eine Marktsättigung von 1,3 bis 1,4 Prozent, da ist noch viel Luft nach oben. Allein unsere acht Gründungsmitglieder konnten ihren Umsatz 2011 im Vergleich zum Vorjahr um deutlich über 20 Prozent steigern.

Ist dieser positive Trend bei den Reisebüros angekommen?

Bei denen, die sich ausschließlich mit Seetouristik beschäftigen, ja. Bei den Gemischtwarenhändlern, den Reisebüros, die sowohl die Flugreise nach Mallorca als auch die Schiffsreise auf die Kanaren verkaufen, weniger. Insgesamt muss man aber sagen, dass die Reisebüros alle an der um sich greifenden Reiserückvergütung leiden.

Deshalb die neue Kreuzfahrt Initiative?

Unter anderem, ja. Eines unserer zentralen Ziele ist die Sicherstellung fairer Vertriebsbedingungen durch den Verzicht auf vertriebsfinanzierte Rückvergütungssysteme. Wir glauben, dass die Tendenz, Kreuzfahrten nur über Preis und Rabatte zu vertreiben, langfristig allen Marktteilnehmern schadet, der Qualität der Beratung und damit auch den Kunden.

Wie wollen Sie ihre Ziele erreichen?

Mit Kooperation, nicht mit Konfrontation. Die Leistungen des Vertriebes werden nicht wahrgenommen. Das ändern wir, in dem wir die vielen Seller zusammenschließen. Das stärkt die Wahrnehmung. Dann leisten wir Überzeugungsarbeit, suchen das Gespräch mit Reedereien. Wir haben keine Druckmittel, aber gute Argumente.

Die vorzutragen, wäre da nicht der Schifffahrtssausschuss im DRV das richtige Gremium?

Nein, dort sitzen 19 Reedereien und ein Vertriebler. Diese Nuss wollen wir nicht knacken. Es geht darum, die vielen mittleren und kleineren Reisebüros zusammenzuschließen und dann mit einer gewissen Umsatzmacht Forderungen zu formulieren – auch in den DRV hinein. Bei dem Gründungstreffen wurde deutlich, wie wichtig es ist, ein Vertrauen untereinander aufzubauen, eine vertrauensvolle Zusammenarbeit – auch wenn wir im Tagesgeschäft Konkurrenten sind. Es entstand da ein Wir-Gefühl, das uns hilft, weitere Dinge anzustoßen.

Das heißt, ihr Verband hat noch andere Ziele?

Wir wollen allgemeine Fair-Play-Regeln durchsetzen:

Das betrifft die gemeinsame Marktgestaltung mit den Reedereien. Zusammenarbeit bei der Kundenstammpflege, Stichwort Kundenclubs. Dann effiziente Aufgabenverteilung und Vergütung für Leistungen, die wir erbringen. Ein Beispiel: Wir bekommen per Mail die Reiseunterlagen für den Kunden, die müssen wir ausdrucken. Das sind viele Seiten. In der Summe entstehen da erhebliche Mehrkosten im Jahr in der Agentur. Darüber möchten wir reden.

Was noch?

Das andere sind gemeinsame unternehmerische Tätigkeiten in der KI. Denken Sie an Gruppeneinkäufe peripherer Produkte, wie Reiseversicherungen, an Nebenleistungen, wie Anreisepakete oder Ausflüge oder die Schaffung exklusiver Kreuzfahrtprodukte – buchbar nur durch Mitglieder der KI. Auch gemeinsame Entwicklungen im IT-Bereich sind ein Thema.

Das geht noch ehrenamtlich?

Derzeit versuchen wir all dies neben unserer eigentlichen Arbeit zu bewerkstelligen. Es ist aber nicht ausgeschlossen, dass wir einmal jemanden hauptamtlich beschäftigen werden. Bis zum Hauptgeschäftsführer ist es allerdings noch ein langer Weg.

Gibt es schon konkrete Planungen, konkrete Aktionen?

In den nächsten sechs Wochen wird es eine Vorstandssitzung geben, auf der wir klären, welche Themen zuerst angegangen werden sollen. Danach wird es konkret – wir müssen ja nach außen abstrahlen, wenn wir Wirkung erreichen wollen.