

P R E S S E M I T T E I L U N G

Kreuzfahrt-Initiative mit Kritik am neuen Costa Provisionsmodell: Kürzung der Provisionssätze für den nicht stationären Vertrieb um etwa ein Viertel inakzeptabel - Faire Vergütung Voraussetzung für die Rückkehr zum Wachstumsweg

Frankfurt, 13. Juni 2012 - Im Provisionsmodell für das Geschäftsjahr 2012/13 unterscheidet Costa Kreuzfahrten erstmals in stationäre und nicht stationäre Vertriebspartner. Die Mitglieder der Kreuzfahrt-Initiative e.V. (KI) haben das Modell in ihrer jüngsten Sitzung in Frankfurt ausführlich erörtert. Es wird ausdrücklich begrüßt, dass sich Costa stärker um die Vertriebspartner in Deutschland bemüht, was seinen Ausdruck nicht zuletzt in den Freifahrten für Reisebüromitarbeiter und der erhöhten Provision für Flüge nach Miami findet.

Inakzeptabel ist aus Sicht der KI die Kürzung der Provisionssätze für den nicht stationären Vertrieb um etwa ein Viertel. Innerhalb der KI sind zahlreiche Mitglieder von dieser Kürzung betroffen, darunter auch Mitglieder mit großen stationären Reisebüros.

Die betroffenen Agenturen gehören innerhalb des Vertriebsnetzes sicher zu den größeren Agenturen von Costa Kreuzfahrten. Diese Agenturen haben in den letzten Jahren durch erhebliche Investitionen zur Erfolgsgeschichte des Kreuzfahrtvertriebs in Deutschland und zum großen Erfolg von Costa beigetragen. Auch in den schweren Tagen, Wochen und mittlerweile Monaten nach der Havarie der Costa Concordia haben diese Agenturen betroffene Gäste betreut, sich weit über das normale Maß ihrer Vertriebstätigkeit hinaus bemüht und tragen mit überregionalen und öffentlichkeitsstarken Werbemaßnahmen aktiv dazu bei, dass Costa und die gesamte Kreuzfahrt-Branche auf den Wachstumspfad zurückkehrt.

Die Mitglieder der KI registrieren derzeit als unmittelbare Folge der Concordia-Havarie einen historischen Tiefpunkt der Verkaufspreise für Costa-Produkte mit der Folge erheblich sinkender Deckungsbeiträge pro Buchung. Verstärkend soll diesen Agenturen nun die Provision um ein Viertel gekürzt werden. Angesichts des überdurchschnittlichen Engagements als Vertriebspartner wird dieses Vorgehen als unfair und nicht hinnehmbar beurteilt.

Dieser Weg hat sich bei anderen Veranstaltern zudem als Irrweg erwiesen: So hat nach Einschätzung der KI die Einführung von NTO-Konditionen durch einige Großveranstalter wesentlich zum Erfolg der mittelständischen und X-Veranstalter beigetragen.

Die KI hat Costa zum Gespräch eingeladen, um gemeinsam einen Weg zu finden, der Costa bei der Rückkehr auf den Wachstumsweg unterstützt und zugleich eine angemessene und faire Vergütung der Vertriebspartner sicherstellt.

Zur Kreuzfahrt-Initiative:

In der Kreuzfahrt-Initiative haben sich im Juli 2011 Reisebüros, Online-Unternehmen und Reisebüro-Kooperationen zusammengeschlossen. Auf den Vertrieb von Kreuzfahrt-Produkten spezialisierte Unternehmen, die der KI beitreten möchten, stehen für Fragen die Vorstandsmitglieder Rüdiger Heise (Mare Reisen, Bremen), Detlev Schäferjohann (e-hoi, Frankfurt), Rainer Nuyken (Treffpunkt Schiff, Bietigheim-Bissingen), Mark Schreiber (go7seas Kreuzfahrten, Itzehoe) und Hartmut Höhn (AER, Bielefeld) zur Verfügung.

Pressekontakt:

Rainer Nuyken
Pressesprecher Kreuzfahrt-Initiative (KI)
Treffpunkt Schiff / AtourO GmbH
Bahnhofsplatz 4
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel. 07142-7725-35
Email: nuyken@atouro.de