

# TravelTalk

Druckversion

Expi-Reporter

24.02.2012

## Wir waren beim VIP-Treffen in Straßburg!

Kathrin Schulz und Lisa Möller haben bei TravelTalk die Teilnahme am VIP-Treffen des Paketer-Verbands VPR gewonnen. Hier erzählen sie, wie sie im Job von der Teilnahme profitieren.



Foto: Kathrin Schulz

### Kathrin Schulz, Reisebüro Reiselust, Herford

Ich habe mich sehr gefreut, als ich von TravelTalk die Einladung zu VIP-Treffen nach Straßburg erhalten habe. Ich bin jetzt seit zehn Jahren selbstständig, und in den letzten Jahren habe ich mich nur auf den Verkauf von touristischen Leistungen der großen Veranstaltermarken (TUI, NEC, ALL etc.) konzentriert. Dabei habe ich selbst mal MTB-Touren nach Österreich aufgelegt. Das hatte mir bisher auch immer sehr viel Spaß gemacht. Die Organisation und die Durchführung der Touren hatte ich mit einem Geschäftspartner organisiert. Als dieser aus privaten Gründen die Touristikbranche verließ, verlor ich den Mut, allein weiterzumachen.

Denn ich musste bald feststellen, dass mir wichtige Detailkenntnisse wie zum Beispiel Versicherung, Haftungsfragen, Sicherungsscheine fehlten. Trotz intensiver Bemühungen, diese Wissenslücken zu schließen, ließ das tägliche Geschäft es nicht zu. Als ich jetzt die Möglichkeit zur Teilnahme am Paketer-Treffen bekam, eröffnete sich für mich die Möglichkeit, alle offene Fragen konzentriert auf einer Veranstaltung beantwortet zu bekommen. Somit waren die Termine und die damit verbundenen Gespräche für mich höchst informativ und haben mich in meinem Entschluss, wieder eigene Veranstaltungen durchzuführen, bestätigt.



Foto: VPR

### Lisa Möller, Lisa's Reiseagentur, Berlin

Erstmals hatte der Internationale Verband der Paketer (VPR) auch ein Event für selbst veranstaltende Reisebüros veranstaltet. Wir, insgesamt neun Vertreter/innen des stationären Reisebürovertriebs, wurden von Florian Gärtner (Mitglied im Ausschuss Verbandsentwicklung) betreut und mit den Schwerpunkten der VPR-Mitgliedsunternehmen vertraut gemacht. Es herrschte eine familiäre Atmosphäre im Palais de Congrès. Es war wie eine Mini-ITB: Der Schwerpunkt auf dem Thema Gruppenreiseveranstalter mit 145 Teilnehmern aus diesem Bereich, 65 Ausstellern und 10 Vertretern der Region Elsass.

Für mich als Reisebüros war es wichtig zu wissen, wo der Unterschied zwischen Paketern (mit Reiseveranstalterhaftpflichtversicherung und Sicherungsschein gegen geringen Aufpreis) und Angeboten für Wiederverkäufer, die dann als Reiseveranstalter fungieren und sich selbst rechtlich absichern müssen, genau liegt. Alle Anbieter, die Mitglied im VPR sind, haben Länder/Gebietsschwerpunkte für die sie dann bessere Preise/Geschäftsbeziehungen haben als die Mitbewerber ([www.busgruppeninfo.de](http://www.busgruppeninfo.de) mit Länderübersicht unter „Paketreiseveranstalter“). Bei Anfragen muss man als Reisebüro zusätzlich folgendes in Erfahrung bringen:

Mindestteilnehmerzahl, VA-Haftpflicht + Sicherungsschein, Zubuchermöglichkeit.

Alle Preise sind Nettopreise und jedes Reisebüro muss für sich errechnen, mit welcher Marge es kostendeckend und gewinnbringend eine Reise an seinen Kunden verkaufen kann.