

Ryanair gibt keine Ruhe

Ryanair geht weiter gegen Online-Reisebüros vor, die die Flüge der Iren weiterverkaufen. Jetzt haben die zu Aerticket und dessen Gesellschafter ATR gehörenden Portale Flycall.de, Titanic.de, ATR24.de und Travelgreen.de eingelenkt und Ryanair aus dem Sortiment genommen. Der DRV hingegen sieht keinen Grund zur Panik. Bislang gebe es keine Urteile, die das Auslesen der Tarife von Ryanair.com untersagen, hieß es.

Sabre droht Swiss mit Rauswurf

Der Streit zwischen Swiss und Sabre eskaliert. Nachdem die Lufthansa-Tochter Anfang des Monats ihren Basisvertrag mit dem GDS zu Dezember gekündigt hat, droht nun Sabre mit einem kurzfristigen Einstellen der Geschäftsbeziehungen. Das GDS bestätigte, dass der Vertrag bereits zum 7. September auslaufe. Sabre hätte dann das Recht, weltweit die Tarife von Swiss nicht mehr anzubieten.

Ob Sabre diesen Schritt tatsächlich geht, ist offenbar noch offen. „Wir hoffen, dass unser Kündigungsschreiben eine schnelle Lösung des Problems bringt“, sagte Sabre Zentraleuropa-Chefin Anne Rösener auf Anfrage. Sabre und Swiss haben sich bislang nicht auf einen neuen Full-Content-Vertrag einigen können, der Agenten weltweit Zugriff auf alle Swiss-Tarife gewährt. Das ist beachtlich, weil Mutterkonzern Lufthansa erst im Mai diesen Jahres eine bis 2013 gültige Vereinbarung mit Sabre erzielt hat (fww 10/09, S. 26).

FOTOS: FALK HEILEN/JÄNGER, HOLGER PETERS, PI, fvw

thema der woche



Wer hat gewonnen? Alltours...
 Che Willi Verhuvén (links) erhöht sein Provisionen, QTA-Sprecher Thomas Bösl schreibt sich das auf sein Fahnen

Wenn zwei sich streiten...

...können sich die Reisebüros freuen. Nach dem Streit mit der QTA hat Alltours die Vertriebskonditionen optimiert. Aber nicht deshalb, heißt

Nach monatelangem Streit zwischen dem Duisburger Veranstalter und der Vertriebsallianz QTA hat Willi Verhuvén jetzt sein Provisionssystem für 2009/10 vorgelegt. Und das ist an vielen Stellen deutlich besser als im Vorjahr, vor allem für Reisebüros mit bisher schmalen Alltours-Umsätzen.

Verhuvén clustert dabei die Agenturlandschaft in fünf Umsatzgruppen und startet mit so genannten „Sammelagenturen“ bis 10000 Euro. Gemeint sind Büros, die bis-

her keinen Agenturvertrag in Duisburg abgeschlossen und anderweitig untergebucht hatten. Sie bekommen jetzt „unproblematisch“ eine Agenturnummer und erhalten sechs Prozent Provision für ihre Buchungen.

Als neue Gruppierungen folgen folgen „Mini-“ und „Junior-Agenturen“, denen er bis zu 3,5 Prozent mehr zahlt, sofern sie ihren Vorjahresumsatz erreichen. Diese Hürde hat er für die Vollagenturen mit Hinweis auf „die aktuelle wirtschaftliche Lage“ auf 95

Prozent abgemildert und dem den Mindestumsatz 75000 Euro gesenkt.

Auch wenn der Allto-Chief seine zusätzlichen Investitionen in den stationären Vertrieb zumindest teilweise über eine gestaffelte Leistungsbüro-Gebühr für kleinere Agenturen abfedert, sind die Konditionen ein Schritt auf die Reisebüros zu. Das sieht auch Thomas Bösl so. Der QTA-Sprecher hatte bekanntlich als Folge Auseinandersetzung mit Alltours rund 1000 Agenturen gekündigt und stellt sie