

traveller
online

vtours

UNVERÄNDERTES PROVISIONSMODELL FÜR REISEBÜROS

VERTRIEB, COUNTER

26.05.2019

Das aktuelle Touristikjahr ist durch eine Menge Unsicherheit geprägt. Aus diesem Grund setzt vtours auf Planbarkeit und Verlässlichkeit für seine Partner und verspricht weitere Maßnahmen zur Stärkung des stationären Vertriebs. Hierbei geht es um Vereinfachungen bei der Änderung bestehender Buchungen, Verlängerung der Optionsfristen, Verbesserungen in der Kommunikation mit den Serviceteams und der Informationen für Kunden und Reisebüros.



© vtours

Ab dem 01. November 2019 starten Reisebüros bei der Vermittlung von Angeboten des Aschaffener Veranstalter vtours GmbH weiterhin mit einer Einstiegsprovision in Höhe von neun Prozent und können sich in vier Stufen auf bis zu 12 % steigern. Bereits ab 5.000 Euro Umsatz werden zehn Prozent Provision gezahlt.

Gleichzeitig kündigt der Aschaffener Veranstalter Einschnitte für diejenigen Vertriebspartner an, die einen Teil ihrer Vergütung in Form von Gutscheinen oder Rückvergütungen an ihre Kunden weitergeben. „Letztendlich führt diese Praxis zu einer Erhöhung unserer Vertriebskosten, da diese Vertriebspartner versuchen, ihren erhöhten Marketingaufwand an uns weiter zu belasten. Hier müssen wir gegensteuern. Die ersten bilateralen Gespräche wurden bereits geführt,“ erläutert vtours-Geschäftsführer Achim Schneider.

Die vollständigen Vertriebskonditionen sind auf dem Expedientenportal www.vfit.de in der Rubrik „Vertriebsinfos“ hinterlegt.



vtours: Relaunch von urlaubstransfers.de

Reisebüros lieben urlaubstransfers.de, das Transfer-Only-Angebot aus dem Hause vtours. Seit 2008 bringt dieser Service weltweit zuverlässig Gäste am Urlaubsort ans gewünschte Ziel.

Zukünftig ist dies auch unabhängig vom Zielflughafen als Start-Endpunkt möglich und die wichtigste Verbesserung der Weiterentwicklung.

„Wir freuen uns sehr, unsere beliebte Marke nun mit noch mehr Flexibilität und neuen Kombinationsmöglichkeiten anbieten zu können. Für die Komplettierung einer Individualreise oder auch als Einzelleistung ein bedeutender Mehrwert“, freut sich vtours-Geschäftsführer Achim Schneider zum Go-Live.

Der Relaunch von urlaubstransfers.de bietet weitere benutzerfreundliche Anwendungen wie die Freitextsuche oder Angabe der gewünschten Abholzeit für einen Privat-Transfer ohne Flughafen-Komponente. Für die Übermittlung der Daten an Vertriebspartner wird eine neue Technik genutzt.

Besonders kurzfristig wird ein Transfer benötigt? Abhängig von der Destination kann die Abholung im Zielgebiet bis 24 Stunden vor Ankunft organisiert werden. Die Änderung von Reisedaten (wie z. B. die Flugdetails) wird kostenfrei bis 48 Stunden vor Inanspruchnahme der ersten Leistung angepasst.

Die Nutzung von mobilen Geräten nimmt stetig zu. Diesem Trend folgend wurde bei der technischen Umstellung die Homepage im Hinblick darauf optimiert und userfreundlich strukturiert.

Direkter Servicekontakt für Vertriebspartner

Unter der direkten Durchwahl +49-6021/86 21 18 97 steht das Service-Team von urlaubstransfers Partnern und Kunden im Hause vtours an 365 Tagen Rede und Antwort. Schriftliche Anfragen werden unter service@urlaubstransfers.de beantwortet.

24.07.2017



VERANSTALTER

Vtours: Einschnitte für Rückvergüter

Donnerstag, 23.05.2019



Vtours-Geschäftsführer Achim Schneider hält am Provisionsmodell fest. Foto: Vtours

Vtours hält am Provisionsmodell für stationäre Reisebüros fest, kündigt aber gleichzeitig Einschnitte für Vertriebspartner an, die einen Teil ihrer Provision in Form von Gutscheinen und Rückvergütungen an ihre Kunden weitergeben.

Als Begründung führt Geschäftsführer Achim Schneider an, dass diese Praxis letztendlich „zu einer Erhöhung unserer Vertriebskosten führt“. „Diese Vertriebspartner versuchen, ihren erhöhten Marketing-Aufwand an uns weiter zu belasten. Hier müssen wir gegensteuern. Die ersten Gespräche wurden bereits geführt.“

Das neue, alte Provisionsmodell, das ab 1. November gilt, sieht eine Einstiegsprovision von neun Prozent vor. Agenturen können sich in vier Stufen auf bis zu zwölf Prozent steigern. Bereits ab 5.000 Euro Umsatz werden zehn Prozent Provision gezahlt.

Darüber hinaus kündigt der Veranstalter aus Aschaffenburg an, den Reisebüros verstärkt unter die Arme greifen zu wollen. Geplant seien Vereinfachungen bei der Änderung bestehender Buchungen, Verlängerung der Optionsfristen, Verbesserungen in der Kommunikation mit den Serviceteams und der Informationen für Kunden und Reisebüros.



news ▼

tip-destinations

agent-club ▼

touristikjobs

o.p.a ▼

über uns ▼

23. Mai. 2019, 16:45 | veranstalter» vertrieb

Vtours: Provisionen bleiben stabil

Das aktuelle Touristikjahr sei durch eine Menge Unsicherheit geprägt. Aus diesem Grund setzt vtours auf Planbarkeit und Verlässlichkeit für seine Partner und verspricht weitere Maßnahmen zur Stärkung des stationären Vertriebs.



Achim Schneider

Hierbei gehe es um Vereinfachungen bei der Änderung bestehender Buchungen, Verlängerung der Optionsfristen, Verbesserungen in der Kommunikation mit den Serviceteams und der Informationen für Kunden und Reisebüros, schreibt der vtours in einer Presseaussendung.

Hierbei gehe es um Vereinfachungen bei der Änderung bestehender Buchungen, Verlängerung der Optionsfristen, Verbesserungen in der Kommunikation mit den Serviceteams und der Informationen für Kunden und Reisebüros, schreibt der vtours in einer Presseaussendung.

Belohnungen und Einschnitte

Ab dem 1. November 2019 starten Reisebüros bei der Vermittlung von Angeboten des Veranstalters weiterhin mit einer Einstiegsprovision in Höhe von 9% und können sich in vier Stufen auf bis zu 12% steigern. Bereits ab 5.000 EUR Umsatz werden 10% Provision gezahlt. Gleichzeitig kündigt vtours Einschnitte für diejenigen Vertriebspartner an, die einen Teil ihrer Vergütung in Form von Gutscheinen oder Rückvergütungen an ihre Kunden weitergeben. Letztendlich führe diese Praxis zu einer Erhöhung unserer Vertriebskosten, da diese Vertriebspartner versuchen, ihren erhöhten Marketingaufwand an uns weiter zu belasten, erklärt vtours-Geschäftsführer Achim Schneider.



„Hier müssen wir gegensteuern. Die ersten bilateralen Gespräche wurden bereits geführt,“

— so Schneider.

Die vollständigen Vertriebskonditionen sind auf dem Expedientenportal vfit.de in der Rubrik „Vertriebsinfos“ hinterlegt. (red)

TOURISTIK & BUSINESS TRAVEL

fww

Neues Provisionsmodell

Vtours geht gegen Rückvergüter vor

von Georg Kern
Freitag, 24. Mai 2019



Meistgelesen

Triton bietet
Thomas Cook Nordics ist lukratives
Übernahmeziel

Diskussion um Klimaschutz
Touristik muss den Tatsachen ins Auge



Vtours-Geschäftsführer Achim Schneider will Rückvergütern den Riegel vorschieben.

Vtours behält die Einstiegsprovision in Höhe von 9 Prozent bei. Einschnitte soll es für Agenturen geben, die Rückvergütungen an ihre Kunden weitergeben, so Geschäftsführer Achim Schneider.

Ab 5000 Euro Umsatz werden 10 Prozent Provision gezahlt, teilt das Unternehmen auf seinem Expedienten-Portal vfit.de mit. "Das aktuelle Touristikjahr ist durch eine Menge Unsicherheit geprägt. Aus diesem Grund setzt Vtours auf Planbarkeit und Verlässlichkeit für seine Partner und verspricht weitere Maßnahmen zur Stärkung des stationären Vertriebs", heißt es in der Mitteilung. "Hierbei geht es um Vereinfachungen bei der Änderung bestehender Buchungen, Verlängerung der Optionsfristen, Verbesserungen in der Kommunikation mit den Serviceteams und der Informationen für Kunden und Reisebüros."

Gleichzeitig kündigt der Aschaffener Veranstalter Einschnitte für diejenigen Vertriebspartner an, die einen Teil ihrer Vergütung in Form von Gutscheinen oder Rückvergütungen an ihre Kunden weitergeben. Nach Aussage von Vtours-Geschäftsführer Achim Schneider führt diese Praxis zu einer Erhöhung der Vertriebskosten, da diese Vertriebspartner versuchen, ihren erhöhten Marketing-Aufwand an den Veranstalter weiter zu reichen. Bewusst möchte man hier zukünftig gegensteuern.

Themen

TRVLCOUNTER

Das Portal für Reiseprofis

NEWS TOURISTIK JOBS ABO NEWSLETTER MEDIADATEN LESERSERVICE

 Lieferverlag  24. Mai 2019  News, Sales  3 Kommentare

VTOURS KÜNDIGT "EINSCHNITTE" FÜR RÜCKVERGÜTER AN

Schluss mit lustig. Vtours kündigt Einschnitte für diejenigen Vertriebspartner an, die einen Teil ihrer Provision in Form von Gutscheinen oder Rückvergütungen an ihre Kunden weitergeben. "Letztendlich führt diese Praxis zu einer Erhöhung unserer Vertriebskosten, da diese Vertriebspartner versuchen, ihren erhöhten Marketingaufwand an uns weiter zu belasten", sagt Geschäftsführer Achim Schneider. Die Aschaffenburgern wollen nun gegensteuern. Die ersten bilateralen Gespräche seien bereits geführt worden. An den Vertriebskonditionen für das nächste Touristikjahr ändert sich nichts. Nach wie vor gibt es neun Prozent Einstiegsprovision und zehn Prozent ab 5.000 Euro Umsatz. Maximal sind zwölf Prozent erreichbar. Darüber hinaus will Vtours die Reisebüros durch eine Reihe von Maßnahmen wie Vereinfachungen bei der Änderung bestehender Buchungen und der Verlängerung von Optionsfristen unterstützen.



Foto: Stockxchange

TRVLCOUNTER

Das Portal für Reiseprofis

NEWS TOURISTIK JOBS ABO NEWSLETTER MEDIADATEN LESERSERVICE

 Lieferverlag  24. Mai 2019  News, Sales  3 Kommentare

VTOURS KÜNDIGT "EINSCHNITTE" FÜR RÜCKVERGÜTER AN

Schluss mit lustig. Vtours kündigt Einschnitte für diejenigen Vertriebspartner an, die einen Teil ihrer Provision in Form von Gutscheinen oder Rückvergütungen an ihre Kunden weitergeben. "Letztendlich führt diese Praxis zu einer Erhöhung unserer Vertriebskosten, da diese Vertriebspartner versuchen, ihren erhöhten Marketingaufwand an uns weiter zu belasten", sagt Geschäftsführer Achim Schneider. Die Aschaffenburgern wollen nun gegensteuern. Die ersten bilateralen Gespräche seien bereits geführt worden. An den Vertriebskonditionen für das nächste Touristikjahr ändert sich nichts. Nach wie vor gibt es neun Prozent Einstiegsprovision und zehn Prozent ab 5.000 Euro Umsatz. Maximal sind zwölf Prozent erreichbar. Darüber hinaus will Vtours die Reisebüros durch eine Reihe von Maßnahmen wie Vereinfachungen bei der Änderung bestehender Buchungen und der Verlängerung von Optionsfristen unterstützen.



Foto: Stockxchange

» VERTRIEB
Vtours will Rückvergüter im Vertrieb bestrafen


©Vtours

"Das Ganze hat ein Ausmaß erreicht, dass wir etwas dagegensetzen wollen", sagt Vtours-Chef Achim Schneider (Foto) im Gespräch mit Reise vor9. Rückvergütungen und Gutscheine seien schädlich und benachteiligten diejenigen, die sich an die Spielregeln hielten. "Hier müssen wir gegensteuern", sagt er und hofft auf Nachahmer. [Reise vor9](#)



© Vtours

Vtours-Chef Achim Schneider kündigt Einschnitte für Rückvergüter an.

"Es geht nicht um das Reisebüro an der Ecke, das seinem Kunden mal was Gutes tut und ein paar Euro nachlässt", stellt Schneider klar. "Es geht vielmehr um Vertriebspartner, deren Geschäftsmodell es ist, Kunden mit einem finanziellen Vorteil zu gewinnen und die aktiv mit Rabatten, Cashbacks oder Gutscheinen werben." Das führe zu Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Vertriebspartnern. "Kein Reisebüro kann 200 Euro von seiner Provision abgeben", sagt Schneider. "Das ist eine ungleiche Welt und ein unfairer Wettbewerb."

Abhängigkeit von großen Playern wächst

Auch für die Veranstalter habe die Rückvergütungspraxis Konsequenzen. "Wir machen uns immer abhängiger von wenigen großen Playern im Vertrieb", sagt der Vtours-Chef. Es gebe bereits eine massive Verschiebung vom stationären Vertrieb zu den Online-Portalen. Der Anteil des stationären Vertriebs sei auf 40 Prozent gesunken und die Rabattversprechen seien ein Treiber davon. "Das Thema ist da, aber es wird in der Branche totgeschwiegen", bedauert Schneider und will das ändern. "Das wird ein langer Weg, aber ich will auch andere ermutigen, das Thema anzusprechen."

Druckmittel Werbekostenzuschuss und Kulanz

"Letztendlich führt diese Praxis zu einer Erhöhung der Vertriebskosten, da diese Vertriebspartner versuchen, ihren erhöhten Marketingaufwand an uns weiter zu belasten", resümiert Schneider und will dem nun einen Riegel vorschieben. Wie er bei den Sündern Druck aufbauen will, darauf nennt Schneider etwa die Verhandlungen über Konditionen. Es gehe ja nicht nur um die Provision, sondern zum Beispiel auch um Werbekostenzuschüsse. "Warum sollen wir Werbung mit Gutscheinen auch noch mitfinanzieren?" Andere Themen seien der Umgang mit Fake-Buchungen oder der Kulanzrahmen generell, so Schneider. Erste Gespräche habe man geführt und natürlich seien die Betroffenen nicht gerade begeistert. Aber, so Schneider, "das Ende der Fahnenstange ist erreicht."

Provisionsmodell für Reisebüros bleibt gleich

Vtours behält sein Provisionsmodell im kommenden Jahr bei. Die Einstiegsprovision liegt bei neun Prozent und erhöht sich in vier Stufen bis auf zwölf Prozent. Zehn Prozent gibt es ab einem Jahresumsatz von 5.000 Euro. Mit mehreren Vereinfachungen für Expedient will Schneider den stationären Vertrieb stärken. So sollen Änderungen bestehender Buchungen vereinfacht und Optionsfristen verlängert werden.

Thomas Hartung

TravelTalk

Neues Provisionsmodell

Vtours geht gegen Rückvergüter vor

Ab dem 1. November 2019 starten Reisebüros bei der Vermittlung von Angeboten des Aschaffener Veranstalters Vtours weiterhin mit einer Einstiegsprovision in Höhe von 9 Prozent und können sich in vier Stufen auf bis zu 12 Prozent steigern.



TravelTalk Redaktion
24.05.2019, 06:40 Uhr



Vtours-Chef Achim Schneider hält die Provisionen für die Reisebüros stabil.

Bereits ab 5000 Euro Umsatz werden 10 Prozent Provision gezahlt, teilt das Unternehmen auf seinem Expi-Portal vfit.de mit.

„Das aktuelle Touristikjahr ist durch eine Menge Unsicherheit geprägt. Aus diesem Grund setzt Vtours auf Planbarkeit und Verlässlichkeit für seine Partner und verspricht weitere Maßnahmen zur Stärkung des stationären Vertriebs“, heißt es in der Mitteilung. „Hierbei geht es um Vereinfachungen bei der Änderung bestehender Buchungen, Verlängerung der Optionsfristen, Verbesserungen in der Kommunikation mit den Serviceteams und der Informationen für Kunden und Reisebüros.“

Gleichzeitig kündigt der Aschaffener Veranstalter Einschnitte für diejenigen Vertriebspartner an, die einen Teil ihrer Vergütung in Form von Gutscheinen oder Rückvergütungen an ihre Kunden weitergeben. Nach Aussage von Vtours-Geschäftsführer Achim Schneider führt diese Praxis zu einer Erhöhung der Vertriebskosten, da diese Vertriebspartner versuchen, ihren erhöhten Marketingaufwand an den Veranstalter weiter zu reichen. Bewusst möchte man hier zukünftig gegensteuern. (GK)

COUNTER VOR9

TÄGLICHE NEWS FÜR DEN REISEVERTRIEB

27. Mai 2019: » VERTRIEB Vtours will Rückvergüter im Vertrieb bestrafen **» ZIELE** Sechs tote Urlauber in Airbnb in Chile **» PRODUKTE** Aldiana verschiebt Eröffnung in Kalabrien **» TRENDS** Bundeskartellamt nimmt Bewertungsportale unter die Lupe **» TSCHÜSS** Zu dick für den Notausgang?

» VERTRIEB

Vtours will Rückvergüter im Vertrieb bestrafen



©Vtours

"Das Ganze hat ein Ausmaß erreicht, dass wir etwas dagegensetzen wollen", sagt Vtours-Chef Achim Schneider (Foto) im Gespräch mit Reise vor9. Rückvergütungen und Gutscheine seien schädlich und benachteiligten diejenigen, die sich an die Spielregeln hielten. "Hier müssen wir gegensteuern", sagt er und hofft auf Nachahmer. [Reise vor9](#)