

Konzept für Kleine

Der vergessene Vertrieb: Seit über 25 Jahren verkauft jede vierte der rund 4200 Lottoannahmestellen in Nordrhein-Westfalen auch Reisen. Was als zusätzliches Standbein neben dem Verkauf von Tippscheinen, Zeitschriften und Zigaretten begann, hat sich heute zu einem professionell organisierten Vertriebszweig gemausert. Vor rund einem Jahr schlossen sich mehr als 900 Lotto-Annahmestellen mit Reiseverkauf unter dem Markennamen „Prima Urlaub“ zu einer Kooperation zusammen, die sich hinter ihren bekannteren Wettbewerbern nicht verstecken muß: Die Zentrale bietet ein Reservierungsteam, Vertriebssteuerung und Controlling, Marketing und ein umfangreiches Schulungsangebot – und hat sich jetzt dem Rewe-Kooperationsdach RSG angeschlossen.

Einen gewaltigen Umsatzsprung macht der Verbund damit nicht: 900 Vertriebsstellen stehen für gerade mal 100 Millionen Euro Jahres-

umsatz. Das erklärt sich aus der bisherigen Zusammensetzung von Prima Urlaub: Nur 600 Outlets sind an ein touristi-



Prima-Urlaub-Chefin Sabine Amarell will bundesweit expandieren

sches Reservierungssystem angebunden. Die übrigen reinen Lottoannahmestellen buchen ihre Reisen über das Telefon in der Reservierungszentrale der Kooperation ein.

Das soll sich ändern. „Telefonbuchungen sind nicht wirtschaftlich“, urteilt Prima-Urlaub-Leiterin Sabine Amarell. Sie versucht, die „Kleinen“

durch gute Konditionen bei den EDV-Anbietern und kostengünstige Schulungsmaßnahmen touristisch und technisch weiterzuentwickeln.

Gleichzeitig werden diese Outlets jetzt mit einem neuen Vertrag konfrontiert, der schärfere Konditionen und Mindestumsätze beinhaltet. Das Ziel: eine Bereinigung der Mitgliederstruktur, um die Durchschnittsumsätze zu erhöhen. Denn Prima Urlaub soll wachsen, und zwar bundesweit auch ohne Lottoannahmestelle. Dazu geht Sabine Amarell jetzt in die Akquise: „Wir sehen ein Potential an kleineren Büros in einer Größenordnung von 300 000 Euro Jahresumsatz.“ Rund 40 neue Reisebüros will sie in diesem Jahr gewinnen.

Dazu muß sie aber auch ihr Veranstalterportfolio erweitern, das bisher überwiegend aus den Rewe-Veranstaltern Thomas Cook, Alltours, TUI, Öger und Schauinsland bestand. Dabei hilft ihr die Mitgliedschaft in der RSG: Im Moment ist Prima Urlaub damit beschäftigt, die gesamte RSG-Veranstalterpalette freizuschalten. *fi*