

## Internationale Reisebüro-Kooperation

# Provisionsvergleich

## Geschäftsjahr 2013/2014

Kriterium	TUI	Thomas Cook	DER Touristik (CGN und FRA)	FTI Touristik	Alltours	Schauinsland
Mindestumsatz	€ 225.000	€ 155.000	€ 85.000	€ 125.000	€ 75.000	entfällt
Benötigter Umsatz für zwei-stellige Provision	10% > € 225.000 in 12/13 Sonderregelungen!	10% > € 155.000 in 12/13	10% > € 85.000 in 12/13	10% > € 125.000 in 12/13	10% > € 75.000 in 12/13	10% Ab der ersten Buchung
Einstiegsprovision unter Mindestumsatz	7% < € 225.000 in 12/13	7% < € 155.000 in 12/13	< 85 TEUR 8% < 50 TEUR 7%	< 125 TEUR 9% < 75 TEUR 8% < 50 TEUR 7%	< 75 TEUR 8% < 50 TEUR 7% < 20 TEUR 6%	–
Maximal erreichbare Provision	12,40% Bei € 1,5 Mio. und Value Anteil > 65%	13,50% Bei € 2,0 Mio	14,00% Bei € 1,0 Mio. und einer DER Touristik Gesamtentwicklung von 30%	13,00% Bei > 350 TEUR	13,00% Bei > 560 TEUR	13,00% Bei > 350 TEUR
Staffel-/Leistungs-provision	Zwischen 0,05% – 2,40% Abhängig von Value Anteil	Nur Hotelincentives bis zu 0,25%	Entwicklungs- abhängig bis zu 3,10% in der Spitze Zzgl. DER Touristik Bonus	–	Umsatzabhängig zwischen 0,10% – 3,00%	Je nach Umsatz bis zu 3,00% am GJ-Ende
Retroaktive Provisionszahlung	Ja	Nein	Ja	Ja, wenn höhere Provisionsstufe erreicht wird	Ja	Ja
Nur Flug-Provision	Nettopreise Keine Provision	Nettopreise Keine Provision	Nettopreise Keine Provision	Nettopreise Keine Provision	Nettopreise Keine Provision	10% Provision
Malus	Rückzahlung wenn Mindestumsatz unterschritten wird	Nein	Rückzahlung wenn Mindestumsatz unterschritten wird	Rückzahlung wenn niedrigere Umsatz- stufe erreicht wird	Rückzahlung wenn Mindestumsatz unterschritten wird	Nein
X bzw. Y – VA Provision	Lt. Grundprovision XDIS bei 10% gedeckt	X bzw. Y Produkte zu Basisprovision 10%	Lt. Grundprovision	Lt. Grundprovision	Lt. Grundprovision	Lt. Grundprovision
X bzw. Y – VA integriert in Gesamtumsatz	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

## Fakten zu TUI Deutschland

Einführung des **TUI Value Anteils** für den Verkauf von TUI eigenen Hotelmarken und Konzepthotels, sowie von TUI Cruises.

Der TUI Value Anteil berechnet sich auf Basis des TUI Gesamtumsatzes ohne TUI Wolters, Gebeco, goexplore, Dr. Tigges und TUI Ticket Shop.

Der für die Berechnung zugrunde gelegte TUI Value Umsatz setzt sich aus folgenden Bestandteilen zusammen:

- TUI Reisewelten  
In den TUI Reisewelten finden sich ausgewählte TUI Konzepthotels und Resorts nach Zielgruppen strukturiert.
    - ✓ TUI Classic
    - ✓ TUI Beach
    - ✓ TUI Scene
    - ✓ TUI Lifestyle
    - ✓ TUI Nature
    - ✓ TUI Premium
    - ✓ TUI Vital
  - TUI Cruises
  - NEU angepasst: Auswahl an Airtours Hotels fallen nun ebenfalls in den TUI Value Anteil und für preisreduzierte Value-Produkte wird nun die volle Provision bezahlt
- ➔ Objektliste mit TUI Value Produkte wurde seitens der TUI zeitnah zugesagt

**Achtung:** nicht alle Hotels fallen in die Zuordnung zu den TUI Reisewelten (bspw. App. Club Hotel RIU Paraiso, Kanarische Inseln)!

### Beispielrechnung:

TUI Gesamtumsatz GJ 12/13:	450.000 €
TUI Value relevanter Gesamtumsatz GJ 12/13:	400.000 € (exkl. TUI Wolters, Gebeco, goexplore, Dr. Tigges und TUI Ticket Shop)
TUI Value Umsatz GJ 12/13:	200.000 €
setzt sich zusammen aus:	125.000 € TUI Reisewelten 75.000 € TUI Cruises

### Berechnung:

TUI Value Umsatz/ relevanter Gesamtumsatz	200.000 € / 400.000 € (in %)
TUI Value Anteil GJ 2013/2014	50%

Der TUI Value Anteil ist relevant für die Einstufung der Staffelprovision am GJ-Ende

### TUI Wachstumsvorteil:

Angelehnt an den TUI Airbag aus den Vorjahren kommt ab GJ 2013/2014 der TUI Wachstumsvorteil zu tragen. Eventuelle Umsatzrückgänge können durch den Wachstumsvorteil ausgeglichen und drohende Provisionsverluste vermieden werden.

Voraussetzung hierfür ist, dass Ihre Agentur bereits zwei volle Geschäftsjahre besteht (Zulassungszeitpunkt der Agentur bis spätestens 01.11.2011). Der Wachstumsvorteil errechnet sich aus 50% Ihrer positiven Entwicklungsrate aus dem GJ 2012/2013.

### Beispielrechnung:

Entwicklungsrate Ihrer Agentur im GJ 12/13: + 18,00%  
Wachstumsvorteil: 50% der Entwicklungsrate: 9,00%

Sollten Sie das GJ 2013/2014 mit einer negativen Entwicklung Ihrer Agentur von bis zu – 9,00% abschließen, so können Sie mit dem Wachstumsvorteil die negative Entwicklung ausgleichen und haben Anspruch auf Ihre Leistungsprovision gemäß Provisionstabelle und TUI Value Anteil.

### TUI Produktincentives:

Produktincentives, unabhängig vom Umsatzvolumen, für die Produktbausteine TUI Cars + Camper, sowie TUI Reiseversicherungen

#### Voraussetzungen:

- TUI Gesamtumsatz GJ 2013/2014 beträgt mind. 100% des Vorjahresumsatzes
- Pro Produktbaustein müssen die Umsatz- und Zuwachsziele erreicht werden
  - ✓ Umsatzziel pro Produktbaustein: 5.000 €
  - ✓ Zuwachsziel pro Produktbaustein: mind. 5% zum Vorjahr
- Bei überdurchschnittlich hohem Umsatzvolumen für einen Produktbaustein gilt alternativ ein Mindestumsatz pro Produktbaustein in Höhe von 15.000 €
- Für die Zielerreichung gibt es zusätzlich 0,10% Incentive pro Produktbaustein

#### Produktbausteine:

TUI Cars und Camper: beinhaltet alle provisionspflichtigen TUI Cars und TUI Camper Umsätze  
TUI Reiseversicherung: beinhaltet alle provisionspflichtigen Reiseversicherungsumsätze von TUI, XTUI, airtours, XATI, TUI Wolters und TUI Cruises

#### Achtung, es gelten folgende Sonderregelungen für den Bereich Grund- und Leistungsprovision:

- TUI Wolters: max. 10% Provision
- TUI Wolters Sonderleistungen (Anf. S), zubuchbare Transfers (Anf. T), Produkte außerhalb des Katalogangebots, sowie Zusatzleistungen bei Ferienhäusern (z.B. Endreinigung)
- TUI Veranstaltungs-Tickets: max. 10% Provision
- TUI Veranstaltungs-Tickets: keine Stornierung / Umbuchung möglich, nur bei Sonderfällen (Ausfall, ect.)
- TUI Bootsferien: max. 10% Provision
- DIS und XDIS: max. 10% Provision
- Preisreduzierte Angebote der Marken TUI und FLY (Labels TOP, TOP\* und AKT): max. 10% Provision
- TUI Reiseschutz für Gebeco Länder, goXplore, Dr. Tigges, FLY, XFLY, Discount Travel und XDiscount Travel: max. 10% Provision

#### Achtung, es gelten folgende Regelungen mit Festprovision:

- airtours Kreuzfahrten: 12%
- **Achtung Änderung bei airtours:** Buchungen über Seaborn Cruises werden mit der entsprechenden Grund- und Leistungsprovision vergütet
- airtours Eintrittskarten, Transfers, Ausflüge ohne Übernachtungsleistung, Golf-Pakete: 5% Provision
- airtours Kreuzflüge (in Kooperation mit HLK): 8%
- airtours Privatjet: 8%

- Folgende **airtours Umsätze** zählen **nicht zum TUI Gesamtumsatz**:
  - ✓ Netto-Leistungen zu Cruises Buchungen (z.B. Flüge, andere Anreisepakete der Reedereien, Ausflugspakete)
  - ✓ Service Gebühr in Höhe von 150 € pro Buchung für à la Carte-Buchungen
- TUI zubuchbare Produkte (alle angebotenen Sonderleistungen mit eigenem Produktschlüssel): 5%

**Achtung, es gelten folgende Nettoregelungen (ohne Verprovisionierung):**

- TUI Ticket Shop und airtours Ticket Factory
- TUI Netto-Gruppen: zählt grundsätzlich zum TUI Gesamtumsatz. Möglichkeit Gruppenbuchung nicht in den Gesamtumsatz einfließen zu lassen.
- **Achtung Änderung bei TUI Fly & more:** es wird **keine Festprovision** mehr gezahlt. Es besteht die Möglichkeit eine OSC einzutragen.
- **Achtung Änderung bei airtours:** auf zubuchbare **Landausflüge** / Nettoleistungen zu Schiffsreisen-Buchungen (Anf. LA) werden **keine Provisionen** mehr gezahlt. Diese Umsätze zählen auch nicht mehr zum TUI Gesamtumsatz!

**Wichtige Änderungen auf einen Blick:**

- Anhebung des Mindestumsatzes von 200.000 € auf 225.000 €.
- Wegfall der Provision bei TUI fly & more Buchungen
- Leistungsprovision abhängig von TUI Value Anteil
- Provisionsstufen auf insgesamt 21 reduziert (33 im GJ 2012/2013)
- Zusätzliche Mindestumsatz-Stufe ab Status Vermarktungspartner in Höhe von 475.000 €

## Fakten zu Thomas Cook

- Umsatzstufen bleiben gleich
- Voraussetzung für den Einstieg bei 10% sind mind. 155.000 € im VJ
- Thomas Cook Fairnessprogramm für stationäre Vertriebspartner bleibt bestehen.

Voraussetzungen:

- ✓ TOC Umsatz im GJ 2012/2013 zwischen 145 TEUR und 155 TEUR
- ✓ Positive Umsatzentwicklung zum Vorjahr
- ✓ TC Gesamtumsatz im GJ 2013/2014 von mind. 155 TEUR
- ✓ **Achtung Änderung:** Anmeldung bis 31.12.2013 bei der TOC Verkaufsleitung notwendig
- ✓ **Achtung Änderung:** Fixbetrag von 2.000 € bei Erfüllung der Voraussetzungen (im GJ 2012/2013 noch Ausgleich von 7% auf 10%)
- Pauschalreisen und Landausflüge: reguläre Stufenprovision
- Last Minute Angebote und Angebote aus dynamischen Produkten: Basisprovision von 10%
- System-Only-Provision auf Zusatzprodukte von NEC BETT, NEC BETN und TOC FLUG in Höhe von 8%
- Splittung des Hotelincentive Plus Bonus in:
  - ✓ TOP favourite Hotels: 0,25%
  - ✓ Favourite Hotels: 0,10%

Voraussetzung für die Auszahlung des Hotelincentive Plus Bonus:

- ✓ Mind. 155.000 € im GJ 2012/2013
- ✓ Steigerung des TOC Gesamtumsatzes im GJ 2013/2014 um mind. 5%
- Wegfall der Aldiana Plus Zusatzprovision
- 10% Provision bei Aldiana ab der ersten Buchung

- Neue Kooperationspartner: KIWI Tours und iberocruceros

**Vorankündigung** unter Vorbehalt:

Erhöhung des Mindestumsatzes im GJ 2014/2015 auf 175.000 €

## Fakten zu DER Touristik Frankfurt und Köln

### Änderungen hinsichtlich DER Touristik Frankfurt:

- Mindestumsatzstufe für 10% von 75.000 € auf 85.000 € erhöht
- Stufen für Leistungsprovision von 10 Stufen auf 6 Stufen reduziert
- **Wichtige Änderung:** Nur-Flug Buchungen mit Netto-Preisen ohne Verprovisionierung. Umsätze sind außerdem von der Zusatzprovision ausgeschlossen
- Möglichkeit bei Nur-Flug eine OSC einzustellen. OSC zählt nicht zum Gesamtumsatz
- Spitzenprovision im Einzelumsatzmodell um 0,30% gesenkt

### Änderungen hinsichtlich DER Touristik Köln:

- **Wichtige Änderung:** Grundprovision von 11% auf 10% gesenkt
- Mindestumsatzstufe von 100.000 € auf 85.000 €
- Stufen für Leistungsprovision von 3 Stufen auf 6 Stufen erhöht
- **Wichtige Änderung:** Nur-Flug Buchungen mit Netto-Preisen ohne Verprovisionierung. Umsätze sind außerdem von der Zusatzprovision ausgeschlossen
- Möglichkeit bei Nur-Flug eine OSC einzustellen. OSC zählt nicht zum Gesamtumsatz
- Spitzenprovision im Einzelumsatzmodell um 0,30% gesenkt

### DER Touristik Bonus wird neu eingeführt

- Umsatz von DER Touristik Köln und Frankfurt zusammengenommen im Vergleich zum Vorjahr
- Möglichkeit bis zu 0,90% zusätzlich zu erhalten → Spitzengesamtprovision von 14% möglich
- Erste Stufe beginnt bei 225.000 €
- Voraussetzungen:
  - ✓ Erreichen des Mindestumsatzes (85.000 €) im GJ 2013/2014 bei beiden DER Touristik Marken
  - ✓ Mindestens 12.500 € Umsatz bei den DER Touristik Hotelmarken
  - ✓ Gleichbleibende oder positive Entwicklung des addierten Umsatzes in Vergleich zum Vorjahr

## Fakten zu Alltours

- Keine Veränderung bei Umsatzstufen und Staffelpensionsstufen
- Malus greift wenn der Mindestumsatz von 75.000 € unterschritten wird
- Konzept „Zusammen wachsen – 10% ab der ersten Buchung“ bleibt bestehen.
- Voraussetzungen:
  - ✓ Umsatz aus dem GJ 12/13 unter 75.000 €
  - ✓ Auswahl von 3 Werbemitteln aus dem ALL Werbemittelkatalog gegen eine Gebühr von 139 € pro Jahr
  - ✓ Erreichen von mind. 75.000 € im GJ 13/14
  - ✓ Anmeldung bis 31.10.2013
  - ✓ Bei nicht Erfüllung der Voraussetzungen muss die Provisionsdifferenz zurück gezahlt werden

### Fakten zu Schauinsland

- Neue Umsatzstufe von 350.000 € eingeführt
- Kürzung der Provision in den Umsatzstufen um 0,30%
- **Achtung Änderung:** Spitzenprovision von 13% ab 350.000 € (GJ 12/13 noch bei 300.000 €)
- **Achtung Änderung:** Nur-Flug Buchungen werden mit 10% verprovisioniert und sind von der Staffelp provision ausgenommen
- Provisionsmodell für zwei Geschäftsjahre fixiert

### Fakten zu FTI Group

- Hinsichtlich Provisionen keine Veränderungen im Vergleich zu GJ 2012/2013
- Änderungen im Bereich Start Up:
  - ✓ Anmeldeschluss verkürzt auf 31.10.2013
  - ✓ Anmeldeschluss zur FTI Academy verkürzt auf 30.11.2013
  - ✓ **Achtung Neuerung:** Verpflichtete Teilnahme an einem FTI München Tag an einem der vorgegebenen Termine
  - ✓ **Achtung Neuerung:** Erreichen von 3 Mindestbuchungen und 5.000 € Bruttoumsatz in den FTI Keydestinationen (Ägypten, Türkei, Kanaren, VAE, Oman und Griechenland mit Abreise im GJ 2013/2014
  - ✓ Bei Nicht-Erreichen von 125.000 € am GJ-Ende 13/14 trotz Erfüllung aller Maßnahmen gelten folgende Regelungen:
    - Positive Entwicklung zum Vorjahr: es erfolgt keine Rückforderung der Provisionsdifferenz
    - Negative Entwicklung zum Vorjahr: 50% der gezahlten Provisionsdifferenz wird von FTI zurückgefordert
  - ✓ Bei Nicht-Erreichen von 125.000 € am GJ-Ende 13/14 und Nicht oder nur teilweise Erfüllung aller Maßnahmen wird die Provision zurückgefordert
- Anpassung der Umsatzstufen für den Orange Experts Club