

Diese Veranstalter zahlen mindestens zehn Prozent Basisprovision

VERANSTALTER	BASISPROVISION	ANGEBOT	BEWEGGRÜNDE FÜR ZEHN PROZENT AB ERSTER BUCHUNG (ODER MEHR)	DAS UNTERSCHIEDET UNS VON ANDEREN VERANSTALTERN	ANTEIL REISEBÜRO-BUCHUNGEN
Albatross Reisen	Zwölf Prozent, Sonderprovision von 15 Prozent ab einem Jahresumsatz von 50.000 EUR.	Anbieter für Campingurlaub in Mobilheimen, Ferienhäusern und Bungalowzelten.	„Wir möchten unsere Abhängigkeit von bestimmten Vertriebswegen reduzieren und unsere Vertriebsbasis über die Zusammenarbeit mit Reisebüros verbreitern.“ Christian Claus, Geschäftsführer	Über 40 Jahre Erfahrung, seitdem mehr als 900 eigene Mobilheime, zu 90 Prozent werden eigene Unterkünfte angeboten, Mitarbeiter kennen die Unterkünfte und können optimal beraten.	Fünf Prozent
America Unlimited	Zehn Prozent auf Landprogramme	Spezialist für individuelle Reisen in die USA, nach Kanada und auf die Bahamas, Skireisen.	„Wir wissen, dass viele Reisebüros erst ihre großen Umsätze bei großen Veranstaltern erreichen müssen. Hier versuchen wir einen Anreiz zu schaffen, auch früher schon mit uns zu arbeiten.“ Timo Kohlenberg, Geschäftsführer	Schneller und effektiver als Großveranstalter, lieben persönlichen Kontakt, legen großen Wert auf Qualität, bieten Reisebüros große Flexibilität bei Änderungswünschen.	Keine Angabe
Anex Tour	Zehn Prozent	Pauschalreisen in Europa, den Vereinigten Arabischen Emiraten, der Dominikanischen Republik, Kuba und Mexiko.	„Stimmen Produkt, Vergütung und partnerschaftlicher Umgang auf Augenhöhe, dann haben wir als Anex Tour unseren Job gut gemacht. Ergo zahlt sich dies für uns in Mehrumsatz aus.“ Carsten Burgmann, Verkaufschef	Langjährige Erfahrung in mehr als 40 Ländern, nutzen Einkaufsstärke der gesamten Gruppe, in vielen Ländern eigene Incoming-Infrastruktur.	Keine Angabe
ASI	Zehn Prozent für Reisebüros, die einer Kette- oder Kooperation angeschlossen sind. Staffelp provision, rückwirkend Superprovision von bis zu vier Prozent auf Outdoor-Erlebnisreisen. Monatliches Provisions-Special „13 für 13“.	Wander- und Trekkingreisen weltweit, E-Bike- und Radtouren, Alpinwanderungen, Wintersport.	„Uns liegt sehr viel an einer guten Partnerschaft zum Reisebüro-Vertrieb. Wichtig ist uns, dass unsere Agenturen auskömmliche Erträge haben. Wenn unsere Reisebüros zufrieden sind, sind sie motivierter und verkaufen unsere Reisen. Das ist eine Win-Win-Freundschaft auf Augenhöhe, die wir fördern wollen.“ Ambros Gasser, Geschäftsführer	Garantierte Durchführung bei Fernreisen ab zwei, bei Alpenüberquerungen ab vier Teilnehmern, familiengeführt seit 55 Jahren, Verkaufsunterstützung.	Rund 45 Prozent
Aventoura	Zehn Prozent, je nach Jahresumsatz Bonusprovision in Höhe von ein bis drei Prozent.	Spezialisiert auf Lateinamerika und die Karibik. Im Angebot sind unter anderem Gruppen- und Individualrundreisen, Wanderungen, Familienreisen und Sprachreisen.	„Wir möchten unsere Vertriebspartner gleich ab der ersten Buchung an uns binden und von einer langfristigen Geschäftsbeziehung überzeugen.“ Stephan Daniels, Leitung Produktmanagement Lateinamerika & Karibik	Intensive Landeskenntnisse der Mitarbeiter für Südamerika und die Karibik	40 Prozent
Biblische Reisen	Zehn Prozent	Studien- und Begegnungsreisen, Pilgerreisen sowie See- und Flusskreuzfahrten. Spezialist für maßgeschneiderte Gruppenreisen. Hauptdestinationen: Israel/Palästina, Jordanien, Mittelmeerrainer, Armenien, Georgien, West-/Nordeuropa.	„Unser Produkt ist sehr beratungsintensiv, so dass unsere Provision von zehn Prozent ohne Mindestumsatz gerechtfertigt ist. Da wir sehr stark im Direktvertrieb sind, wären komplizierte Provisionsstaffelungen für uns zu aufwändig.“ Rüdiger Tramsen, Geschäftsführer	Das Hauptthema sind die Religionen der Reiseländer, Reiseleiter/innen sind entsprechend geschult. Nettoangebote für Gruppenanfragen, Spezialwissen und gute Kontakte in den Kernländern Israel und Palästina.	Weit unter fünf Prozent vom Gesamtumsatz, zehn Prozent vom reinen Katalogumsatz.
Bentour Reisen	Zwölf Prozent für Agenturen, die Best-Reisen, der QTA, TSS, DER/ Derpart oder DTPS angeschlossen sind, elf Prozent für freie Reisebüros. Staffelp provision.	Spezialist für die Türkei, zudem Pauschalreisen innerhalb Europas, in Marokko, den Vereinigten Arabischen Emiraten, der Dominikanischen Republik, Mauritius, Golfreisen.	„Reisebüros sind unser wichtigster Vertriebspartner und erster Vertriebsweg. Wir sind überzeugt davon, dass auch in Zukunft Reisen vor allem im Reisebüro gebucht werden. Daher ist für uns selbstverständlich, diese Arbeit auch entsprechend zu vergüten. Unsere Umsatzzahlen bestätigen diese Strategie.“ Christian Hauk, Vertriebschef	Inhaber geführt, internes Call Center, gleiche Preise auf allen Kanälen, freiwillige Absicherung von Einzelleistungen.	90 Prozent
Chamäleon	Zehn Prozent, Sonderkonditionen für Ketten und Kooperationen.	Besondere Kleingruppenreisen weltweit, spezielles Konzept für Begegnungen und soziale Projekte.	„Ein beratungsintensives Produkt möchten wir gerecht honorieren. Mit einer Buchung bei Chamäleon kommen je nach Destination zwischen 800 bis 1000 Euro Provision zusammen. Das lohnt sich!“ Harald Oltmann, Vertriebsleiter	Durchführungsgarantie aller Reisen, direkte Ansprechpartner, gute Erreichbarkeit, für jede Buchung wird ein Baum gepflanzt, außergewöhnliche Reiseunterlagen, Reduzierung von Plastikmüll durch „Nature Bottle“.	80 Prozent

VERANSTALTER	BASISPROVISION	ANGEBOT	BEWEGGRÜNDE FÜR ZEHN PROZENT AB ERSTER BUCHUNG (ODER MEHR)	DAS UNTERSCHIEDET UNS VON ANDEREN VERANSTALTERN	ANTEIL REISEBÜRO-BUCHUNGEN
Cuba Buddy	Zehn Prozent	Spezialist für Kuba	„Unsere höchste Qualität an Kuba-Reisen möchten wir gern mit den Stärken der Reisebüros kombinieren. Und der gemeinsame Kunde profitiert aus der Mischung von Online und Offline. Daher zahlen wir unsere Provision auch schon ab der ersten Buchung in voller Höhe.“ Christopher Trinczek, Gründer und Geschäftsführer	Hochspezialisiertes Beraterteam, ausgezeichnete Destinationskenntnisse durch Team in Havanna.	Erst seit Juli 2019 buchbar, seither viele Anfragen.
Diamir Erlebnisreisen	Zehn Prozent, Staffelp provision.	Erlebnisreisen in der Gruppe oder für Individualisten weltweit, Natur- und Kulturreisen.	„Wir haben erkannt, dass wir voneinander nur profitieren können und uns nichts wegnehmen. Die Kunden dort abzuholen, wo sie sind, ist unser Anliegen. Uns ist bewusst, dass unsere Produkte weniger von der Stange wie ein klassischer Badeurlaub zu verkaufen sind und es begeisterte, gut geschulte Expis braucht. Nicht zuletzt ist es Ausdruck einer wertschätzenden Geschäftsbeziehung, die uns am Herzen liegt.“ Jörg Ehrlich, Geschäftsführer	Große Länder- und Reisevielfalt, Kleingruppen und maßgeschneiderte Reisen, kein Call Center, direkter Draht zu den Experten, Fam Trips.	31 Prozent
ETI	Zehn Prozent plus Staffelp provision, höhere Grundprovision für bestimmte Kooperationen.	Sonnenspezialist mit großem Angebot an Ägypten-Reisen, zudem neun weitere Sonnen-destinationen	„Das Provisionsmodell hat sich zum Vollsten bewährt. ETI wird auch weiterhin die Zusammenarbeit mit den Reisebüros und anderen Partnern fortsetzen und gemeinsam mit ihnen auch im Jahr 2020 auf Erfolgspur bleiben.“ Ulrike Runge, Prokuristin	Exklusivvermarktung der Red Sea Hotels, langjährige Erfahrung in der Vermarktung Ägyptens (Ägypten-Spezialist), mittelständischer Reiseveranstalter mit schnellen Entscheidungen, enge und familiäre Zusammenarbeit mit Agenturen und Reisebüros, legt großen Wert auf Nachhaltigkeit (Atmosfair, Say no to plastic, Hepca)	Keine Angabe
Faltin Travel	Zwölf Prozent, ohne Agenturvertrag.	Reisen zu Sport-Events, Eintrittskarten, Incentives.	„Eine harmonische Zusammenarbeit und langfristiger Erfolg.“ Stefan Faltin, Inhaber und Geschäftsführer	Maßgeschneiderte Pakete zu besonderen Events, Kompetenz.	30 Prozent
Feinreisen	Zehn Prozent auf Landprogramme	Zweitmarke von America Unlimited: Luxusreisen weltweit, exklusive Produkte.	„Gerade bei unserer Luxusmarke Feinreisen nutzen manche Reisebüros uns schon größtenteils für exklusive Angebote. Sie wissen, dass sie bei uns schnell und unkompliziert eine hohe Qualität bekommen, die letztlich auch das Aushängeschild für das Reisebüro selbst ist.“ Timo Kohlenberg, Geschäftsführer	Möglichkeit zum Arrangement von „Money can't buy“-Optionen, hohe Zufriedenheit bei Reisebüros, hohe Reisepreise.	70 Prozent
Ferien Touristik/ Coral Travel	Zehn Prozent, Ketten und Kooperationen wie beispielsweise TUI Reisecenter, First Reisebüros, Best, QTA, TSS erhalten ab der ersten Buchung elf Prozent plus Staffelp provisionen.	Spezialisierung auf die Warmwasserdestinationen und ausgewählte Fernreiseziele, Ausbau der exklusiven OTI-Holding-Hotelmarken wie Xanadu Resort, Otium Hotels und Seven Seas Resorts.	„Wir wurden vor 20 Jahren von Reisebüros gegründet, die heute immer noch unsere wichtigsten Vertriebspartner sind. Mit einer auskömmlichen Provision möchten wir unsere langjährige und faire Partnerschaft honorieren.“ Ender Karadag, Vertriebschef	Sehr gute Erreichbarkeit des Inhouse-Service-Centers, der persönliche Kontakt als mittelständischer Veranstalter zu unseren Vertriebspartnern.	Keine Angabe
Fit Reisen	Elf Prozent, Staffelp provision bis 13 Prozent	Nach eigenen Angaben Europas Marktführer für Gesundheits- und Wellnessreisen weltweit mit Programmen zu Ayurveda, Yoga, Fasten, Detox, Kuren, Fango und Deluxe Spa.	„Eine faire und starke Zusammenarbeit mit Reisebüro-Partnern ist uns sehr wichtig. Unser breites Angebot an gesundheitsfördernden Reisen spricht auch Kunden höheren Alters an, die sich über die persönliche Beratung um die Ecke freuen. Wir honorieren die Leistung unserer Partner und schaffen mit jahrelanger Expertise und hoher Qualität zusätzliches Vertrauen.“ Claudia Wagner, Geschäftsführerin	Marktführer mit 40-jähriger Erfahrung im Segment Wellness- und Gesundheitsreisen, kompetente Partner bei allen Fragen zum Angebot und zu Verfügbarkeiten.	67 Prozent
For Family Reisen	Zehn Prozent	Gruppen- und Individualreisen für Familien mit Kindern in unterschiedlichen Altersstufen, Ziele weltweit.	„Unsere Reisen richten sich an Familien, die als Familienurlaub nicht nur 14 Tage Strandurlaub im All-Inclusive-Hotel buchen möchten. Mit Reisebüros, deren Zielgruppe für uns relevant ist, möchten wir mit diesem klaren Provisionsmodell langfristig eine gute Beziehung aufbauen.“ Nadja Albrecht, Geschäftsführerin	Hochwertiger Kundenservice, Expertise in Fernreisen für Familien, auf persönliche Beratung und die Erfüllung der Bedürfnisse von Familien wird großer Wert gelegt, frühzeitige Garantie der Rundreisen.	Keine Angabe

VERANSTALTER	BASISPROVISION	ANGEBOT	BEWEGGRÜNDE FÜR ZEHN PROZENT AB ERSTER BUCHUNG (ODER MEHR)	DAS UNTERSCHIEDET UNS VON ANDEREN VERANSTALTERN	ANTEIL REISEBÜRO- BUCHUNGEN
Foxtours Reisen	Zehn Prozent	Foxtours ist seit 2009 mit Fokus auf den stationären Vertrieb ausgerichtet worden. Fairer Umgang mit dem stationären Vertrieb bedeutet eine faire Vergütung.	„Eine Grundbedingung, ins Portfolio eines Reisebüros zu gelangen und dort zu bleiben, ist eine stabile, einfache Provisionsregelung.“ Thomas Rolf, Leiter Foxtours Reisen	Reisebüro-Marke von Berge & Meer mit vielen CRS-Anbindungen und Zugriff auf Direktvertriebsprodukte, nahezu alle Rund- und Erlebnisreisen sowie Kombinationsreisen mit Durchführungsgarantie. Das Portfolio des ehemaligen Orient-Spezialisten OFT Reisen ist als Bausteinprodukte buchbar. Spezialist für individuelle Gruppenreisen – ab zehn Personen kann das Reisebüro seine Eigenveranstaltung mit uns planen und durchführen mit separatem Provisionsmodell oder Nettopreisen.	Drei Viertel des Gesamtumsatzes
Frosch Sportreisen	Zehn Prozent, ab 100.000 Euro Umsatz elf Prozent	Spezialist für Sporturlaub, Wander-, Bike- und Aktivreisen weltweit in Kleingruppen, Wintersport. Betreibt eigene Hotels (Sportclubs) in den Alpen und rund ums Mittelmeer.	„Moderne Reisebüros legen den Fokus immer mehr auf Spezialwissen und kundenorientierte Beratung. Das kommt unseren Produkten entgegen und ist für uns Anreiz, die Arbeit der Kolleginnen und Kollegen am Counter noch besser zu honorieren. Deshalb kommen wir dem Wunsch vieler Reisebüro-Partner nach einem zweistelligen Einstiegsprovisionsatz und einer klareren Provisionsstaffel nach.“ Sebastian Rosendahl, Agenturbetreuung	35 Jahre Erfahrung mit Sportreisen, Fokus auf Reisezielen abseits des Massentourismus in exklusiven Unterkünften, umfangreiche Betreuung durch speziell ausgebildete eigene Reiseleiter und Sportanimateure sowie das spezielle Frosch-Gefühl, das zwanglos individuelle Reisen und gemeinsame Gruppenerlebnisse vereint. Zielgruppen sind Familien, Paare, Singles und Alleinreisende im Alter zwischen 30 und 55 Jahren.	Keine Angabe
G Adventures	Zehn Prozent, Sonderkonditionen für Reisebüro-Ketten und -Kooperationen	Internationale Erlebnis- und Abenteuerreisen in kleinen Gruppen mit durchschnittlich zwölf Personen. Mehr als 750 Reisen in 100 Ländern auf allen sieben Kontinenten, garantierte Durchführung (keine Mindestteilnehmerzahl).	„Reisebüros sind die wichtigsten Vertriebspartner für unser beratungsintensives Produkt. Daher möchten wir Verkaufsbemühungen von Anfang an honorieren und eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit entwickeln. Dabei setzen wir auch auf unsere fünf Mitarbeiter im Außendienst, die Vertriebspartnern jederzeit vor Ort zur Seite stehen.“ Jeanette Buller, Vertriebschefin Europa	Verantwortungsbewusster Ansatz für Reisen durch soziale „G for Good“-Initiativen (Richtlinien für richtigen Umgang mit Kindern, Wildtieren und indigenen Völkern, Entwicklungsinitiativen für Gemeinden, die von den Reisenden besucht werden können) sowie das Transparenz-Tool „Wert für lokaler Einfluss“, welches ermittelt, wie viel Prozent der von G Adventures vor Ort getätigten Ausgaben tatsächlich in der lokalen Wirtschaft hängen bleiben.	75 Prozent
Hauser Exkursionen	Zehn Prozent, ab 2020 dann 10,5 Prozent, Staffel bis elf Prozent. AER-Mitglieder erhalten ein Prozent mehr.	Spezialist für nachhaltige Wander- und Trekkingtouren.	„Wander- und Trekkingreisen sind ein beratungsintensives Produkt. Wir brauchen daher Spezialisten, die auch unser Mindset für nachhaltiges Reisen teilen. Diese Expertise möchten wir fair vergüten.“ Rafael Pohle, Leiter Marketing und Vertrieb	Nachhaltiges Reisen im Rhythmus der Natur, qualitativ hochwertige Wander- und Trekkingreisen, hohe Wiederholerrate.	Weniger als 20 Prozent
Highländer Reisen	Zwölf Prozent auf alle gebuchten Leistungen.	Wander- und Aktivreisen in geführten Kleingruppen in Nordamerika, Skandinavien, Baltikum, Großbritannien und Irland.	„Wir finden zwölf Prozent Provision angemessen und möchten Reisebüros damit zeigen, dass wir an einer nachhaltigen und langfristigen Beziehung auf Augenhöhe interessiert sind. Daher haben wir unser Provisionsmodell Anfang 2019 auch gleich bis Ende 2021 garantiert. Unser Wachstum im Reisebüro-Vertrieb zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.“ Rene Verkaar, Geschäftsführer	Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, die Durchführung der Reisen ist meist vorab garantiert.	Keine Angabe

VERANSTALTER	BASISPROVISION	ANGEBOT	BEWEGGRÜNDE FÜR ZEHN PROZENT AB ERSTER BUCHUNG (ODER MEHR)	DAS UNTERSCHIEDET UNS VON ANDEREN VERANSTALTERN	ANTEIL REISEBÜRO-BUCHUNGEN
Honeymoon Highlights	Zehn Prozent	Hochzeitsreisen und Trauungen im Ausland in Europa, den USA, im Indischen Ozean und in Südafrika.	„Wir möchten die Reisebüros gern langfristig an uns binden und ihnen die Gelegenheit geben, aus glücklichen Flitterwöchern Stammkunden zu machen.“ Marion Klee, Geschäftsführerin	Kennen sich mit rechtsgültigen Trauungen im Ausland aus, Trauung kann auch als Baustein gebucht werden und der Rest bei anderen Veranstaltern, einziger Hochzeitskatalog auf dem Markt.	Ein Drittel vom Gesamtumsatz
ID Riva Tours	Zehn Prozent, Staffelp provision.	Spezialist für Kroatien mit den Produktbereichen Blaue Reise, Hotel, Mobilheime und Ferienhäuser/-wohnungen.	„Reisebüros sind unser wichtigster Vertriebszweig. Daher liegt uns die partnerschaftliche Zusammenarbeit und ein fairer gegenseitiger Umgang besonders am Herzen.“ Konstantin Gaitanides, Geschäftsführer	Spezialisiertes Inhouse-Berater team, schnelle Reaktion am Telefon und per Mail, hochwertiger Kundenservice vor und nach der Buchung sowie durch ein Team in Kroatien während des Aufenthalts vor Ort, alle Reisen sind Pauschalreisen, wöchentlicher Buspendelverkehr nach Kroatien.	50 Prozent
Ikarus Tours	Zehn Prozent bis 20.000 Euro Jahresumsatz, teils Staffelp provision. Besondere Bedingungen für Büros von Ketten und Kooperationen.	Studien- und Erlebnisreisen, Expeditionskreuzfahrten und Expeditionen.	„Wir sind der Meinung, dass eine Grundprovision von zehn Prozent ein faires Honorar für die Vermittlung einer Reise ist, die ja häufig umfassenden Beratungsbedarf mit sich bringt. Wir wollen bei Expis den Ansporn wecken, mehr Reisen aus unserem Programm zu buchen und den Kunden auch für eine Wiederholerreise bei Ikarus Tours zu gewinnen.“ Ralf Huber, stellvertretender Geschäftsführer	Speziell ausgearbeitete Rund- und Erlebnisreisen abseits des Mainstream, Kundenwünsche werden eingebaut, meist keine hohen Zusatzkosten vor Ort.	75 bis 80 Prozent
Intrepid Travel	Zehn Prozent	Erlebnisreisen weltweit in internationalen Kleingruppen mit Durchführungs garantie.	„Eine gute Beratung hat ihren Preis, und mit einer Basisprovision von zehn Prozent möchten wir den Reisebüros eine faire Grundlage für eine Zusammenarbeit bieten.“ Barbara Glanz, Geschäftsführerin B2B Europa	CO ₂ -neutral seit 2010, fast ausschließlich einheimische Reiseleiter, um Arbeitsplätze in den von uns bereisten Ländern zu schaffen. Übernachtungen vorwiegend in kleineren, von Einheimischen geführten Hotels. Nutzen weitgehend landestypische Transportmittel, um die Wirtschaft des Gastlandes zu fördern.	60 Prozent
JT Touristik	Zehn Prozent Grundprovision für freie, Staffelp provision, Ketten- und Kooperationsmitglieder erhalten gesonderte Konditionen.	Vielfältiges Sortiment mit Destinationen wie der Türkei, Ägypten, Spanien, Griechenland, Italien bis hin zu Fernzielen wie Thailand, Mexiko und der Dominikanischen Republik. Hochwertiges Portfolio, nur Hotels mit einer Empfehlungsrate von mehr als 70 Prozent bleiben langfristig im Sortiment.	„Insbesondere die Expertise unserer Agenturpartner ist der Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg. Daher sind wir gern bereit, die Leistungen unserer Partner angemessen zu honorieren und sie am erzielten Umsatz fair zu beteiligen.“ Achim Tölke, Vertriebsleiter	Volle Provisionsauszahlung in der Folgeweche nach Eingang der Anzahlung bei einem Umsatz ab 15.000 EUR, sehr gute telefonische Erreichbarkeit Mo bis Fr 9 bis 18 sowie Sa 9 bis 16 Uhr, sonn- und feiertags in Notfällen ebenfalls 9 bis 16 Uhr.	Keine Angabe
Karawane Reisen	Zehn Prozent, Staffelp provision, Sondergruppenprovision.	Große Bandbreite von weltweiten Individualreisen, archäologischen Reisen, Zugreisen, Mietwagen- und Camper-Touren, Wander- und Tauchreisen, Foto-Touren.	„Wir sehen die Reisebüros als wichtige Partner und streben stets langjährige Partnerschaften an. Dies ist nur möglich, wenn man fair und vertrauensvoll miteinander umgeht. Deshalb ist es für uns selbstverständlich, eine attraktive Basisprovision zu zahlen. Bei relativ hohen Durchschnittsreisepreisen ist das für die Reisebüros ein lukratives Geschäft.“ Uwe Hartmann, Prokurist	Große Auswahl, hohe Produktqualität, unkomplizierte Abwicklung, hohe Durchschnittspreise.	25 bis 30 Prozent

VERANSTALTER	BASISPROVISION	ANGEBOT	BEWEGGRÜNDE FÜR ZEHN PROZENT AB ERSTER BUCHUNG (ODER MEHR)	DAS UNTERSCHIEDET UNS VON ANDEREN VERANSTALTERN	ANTEIL REISEBÜRO-BUCHUNGEN
Lernidee Erlebnisreisen	Zehn Prozent, Staffelp provision, Sondervereinbarungen mit den großen Kooperationen.	Zug- und Sonderzugreisen weltweit, Erlebnisreisen und besondere Kreuzfahrten.	„Uns ist klar, dass unsere Reisen etwas Besonderes sind, dass am Counter nicht tagtäglich gebucht wird. Dann das Reisebüro, dass ‚endlich‘ eine Lernidee-Buchung hat, mit lediglich sieben Prozent Provision zu vergüten erscheint uns als das falsche Signal. Gute Provisionen für gute Beratung eines hochwertigen Produkts, das ist unsere Sichtweise.“ Felix Willeke, Marketing-Leiter	Einzigartige Zug- und Schiffsreisen, die über die Angebote anderer Anbieter hinausgehen, hohe Reisepreise.	80 Prozent
LMX Individuell	Zehn Prozent auf alle Produktgruppen und individueller, durch das Reisebüro einstellbarer Provisionsaufschlag bis zu neun Prozent zusätzlich	Bausteinspezialist weltweit, riesiges Angebot mit mittlerweile 7000 Destinationen (www.bausteinreisen.de).	„Hier ist jede Reise anders und somit nicht vergleichbar, eine ideale Gelegenheit für Reisebüros, durch den eigenen Provisionsaufschlag mehr zu verdienen.“ Mario Krug, Vertriebschef LMX-Veranstaltergruppe	Innovative Buchungstechnologie mit dem Tripdesigner, große Angebotsvielfalt (Flüge, Hotels, Ausflüge, Mietwagen, Züge, Flixbus und Fähren)	100 Prozent
Miller Reisen	Zehn Prozent	Spezialveranstalter für Lateinamerika und die Karibik, individuelle sowie Gruppenreisen, Mietwagen, Camper, Rundreisen, Städte- und Badehotels.	„Reisebüros sind unsere wichtigsten Vertriebspartner, und die müssen belohnt werden. Nur wenn die Reisebüros von der Provision leben können, werden Sie weiterhin existieren können.“ Angela Harde, Geschäftsführerin	Reisen können individuell auf die Wünsche der Kunden zugeschnitten werden, direkter Kontakt zu den Mitarbeitern der Länderabteilung, kein Call Center.	65 Prozent
Misir Sonnenlandreisen	Zehn Prozent	Spezialist für Reisen nach Kroatien	„Wir sind der Meinung, dass unsere Partner für die Aufwendungen und Beratungen fair und angemessen vergütet werden müssen.“ Martin Misir, Geschäftsführer	Schnelle Antwortzeiten, hohe Kundenzufriedenheit, einfache Buchbarkeit.	50 Prozent
Mondial Reisen	Zehn Prozent auf Hotel- und Hüttenbuchungen, Staffelp provision bis 13 Prozent	Kleiner Veranstalter mit vielfältigem Produkt für Österreich vom Luxushotel bis zur einfachen Almhütte.	„Wir versprechen uns, dass die Reisebüros auch auf die kleineren Veranstalter zurückgreifen und wir uns so von den Großen abgrenzen können.“ Frank Möller, Büroleiter Düsseldorf	Kein Call Center, sondern direkter Kontakt, kompetente Beratung, auch Nebenleistungen wie Eintrittskarten, Führungen und Transfers sind buchbar, maßgeschneiderte (auch zur Eigenkalkulation), kurzfristige Anfragen werden schnell bearbeitet.	Keine Angabe
Müller Touristik	Zehn Prozent Grundprovision ab der ersten Buchung, Staffelp provision bis zwölf Prozent.	Pauschalreisen für Gruppen, Clubs, Vereine mit den Reise rubriken Partytouren, Tanz zug-Erlebnisse, Tagestouren, Partystädte und Volksfeste, Sport und Spaß, Junge Leute, Schiffe, Mallorca & Co. und Städte und Städtchen, Land und Leute. Ausflugsmanufaktur für individuelle Gruppenanfragen.	„Unsere Pauschalreisen bieten Expis die perfekte Möglichkeit, gut durchdachte Gruppenkurzreisen für verschiedene Zielgruppen ohne großen Zeitaufwand effizient und effektiv anzubieten. Damit der Spaß bei der Buchung noch größer ist, ist für uns eine entsprechende Provision selbstverständlich!“ Bernd Niemeyer, Geschäftsführer	Seit 50 Jahren Marktführer für Gruppenkurzreisen, ausschließlich Pauschalreisen, Vielfalt für jede Altersgruppe, einzigartige Tanz zug-Erlebnisse, gesellige Partytouren mit der idealen Gruppenzusammensetzung mit erfahrenen Reiseleitern, sehr gute Erreichbarkeit und Agenturbetreuung, umfangreiche Vertriebsunterstützung.	Mehr als 70 Prozent
Münchhina Privatreisen	Reisebüros erhalten bei uns eine Nettoprovision von 1000 Euro pro Zimmer bei der Vermittlung einer unserer Reisen. Dies gilt auch für Einzelzimmer.	Private Zwei-Personen-Reisen mit deutscher Reiseleitung nach Japan. Empfang bereits am Flughafen in Japan. Persönliche Betreuung über die ganze Reise hinweg. Auch auf Fahrten in den Schnell- und Fernzügen.	„Wir zahlen seit 18 Jahren gute Provisionen. Dabei übernehmen wir sogar im Vorfeld noch die meiste Beratungsleistung. Dennoch bieten wir einen vernünftigen Anreiz, da wir wissen, dass auch Reisebüros Kosten für die Kundenakquise haben.“ Thomas Schmid, Inhaber	Selbst konzipierte Reisen mit eigenen Programmen mit Durchführung in Japan durch den Veranstalter, deutsche Reiseleitung, keine Zusammenarbeit mit anonymen Agenturen. Reisen werden passend zu Termin, Interessen und Wünschen des Kunden gestaltet.	Keine Angabe

VERANSTALTER	BASISPROVISION	ANGEBOT	BEWEGGRÜNDE FÜR ZEHN PROZENT AB ERSTER BUCHUNG (ODER MEHR)	DAS UNTERSCHIEDET UNS VON ANDEREN VERANSTALTERN	ANTEIL REISEBÜRO-BUCHUNGEN
Neue Wege	Zehn Prozent, Staffelp provision. Höhere Provisionen für Reisebüros bestimmter Kooperationen.	Reisen zu Themen wie Ayurveda, Yoga, Qi Gong in Asien und Europa, Fasten-kuren, Projektreisen.	„Die geleistete Arbeit in Form einer guten Beratung nimmt uns Arbeit ab, und deshalb verdienen die Büros eine faire Vergütung. Das kommt übrigens sehr gut bei den Büros an, und wir stellen eine kontinuierlich steigende Nachfrage fest. Wir steigen mit einer guten Grundprovision und niedrigen Staffeln ein, weil uns die Buchungen ab der ersten Buchung etwas wert sind. Die Arbeit wurde doch auch dann gemacht. Büros, die uns kennen, kommen aber immer wieder auf uns zurück.“ Johannes Reißland, Geschäftsführer	Nachhaltig konzipierte Reisen, eigene Yoga-Finca auf Mallorca, Atmosfair-Kompensation der Europa-Reisen und Asien-Gruppenreisen, 80 Prozent Stammkunden.	Zehn Prozent
Nicko Cruises	Zehn Prozent auf die Kreuzfahrt und die Nebenleistungen (Getränkpaket fünf Prozent). Sonderkonditionen für Ketten und Kooperationen.	Kreuzfahrtanbieter für Fluss und Hochsee. Ab 2020 sind 30 Flussschiffe und zwei Hochseeschiffe in der Flotte.	„Der stationäre Vertrieb ist bei Nicko Cruises nach wie vor der wichtigste Vertriebskanal. Reisebüro-Partner erhalten bei uns attraktive Provisionen, die noch vor Reisebeginn ausgezahlt werden. Die Provisionen sind über einen Provisionsicherungsschein im Falle einer Insolvenz – zusätzlich zur gesetzlichen Kundengeldabsicherung – abgesichert. Mit vielen weiteren verkaufsunterstützenden Maßnahmen stärken wir unsere Vertriebspartner und schaffen eine langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit.“ Guido Laukamp, Geschäftsführer	Attraktivstes Provisionsmodell im Kreuzfahrtbereich inklusive Provisions-sicherungsschein, Erreichbarkeit unse-rer Agentur-Reservierungs-Hotline (Telefon 0711 24 89 80 555) innerhalb von 60 Sekunden, Preisanpassung, so-fern Sie bis 14 Tage nach Buchungsein-gang ein besseres Angebot bei Nicko Cruises finden sollten, optimale Ver-kaufsunterstützung und Schulungen durch unseren Außen- und Innendienst.	Etwa 50 Prozent.
Novasol	Zehn Prozent	Vermittlung von Ferienhäu- sern und besonderen Unterkünften in fast allen europäischen Ländern, Schwerpunkte sind Däne- mark, Norwegen, Schweden und Kroatien.	„Zum einen arbeitet Novasol seit mehr als 40 Jahren mit den Reisebüros zusammen, zum anderen soll die gute und qualifizierte Beratung im Reisebüro in einer partner- schaftlichen Zusammenarbeit honoriert werden.“ Kai-Uwe Finger, Vertriebs- und Marketingchef	Weiterhin Reisebüro-Vertrieb mit Katalogen, Agenturbetreuung durch Außendienst und mit gemeinsamen Maßnahmen unterstützt. Und wir integrierten die Reisebüro- Partner fair in unserem Internet Auftritt sowie zahlen auch für jede Web- Buchung volle Provision.	20 bis 30 Prozent
Palatinate Tours	Zehn Prozent	Gruppenreisen in den Süd- westen Deutschlands (Pfalz, Kurpfalz, Romantischer Rhein, Mosel-Saar, Schwarzwald) sowie das Elsass.	„Ich denke, dass nur eine faire Bezahlung auch für alle Seiten ein zufriedenstellendes Geschäftsmodell ist. Niemand möchte für einen Hungerlohn arbeiten. Die Motivation und Leistungen im Verkauf meiner Reisen sehe ich auf Seiten der Reisemittler gesteigert, wenn eine gute Provision gezahlt wird. Als Reiseveranstalter sichere ich mir eine größere Ver-triebsbreite und gute Endkundenberatung und somit mehr und besseren Verkauf.“ Alexander Basler, Geschäftsführer	Bietet Produkte, die sich vom Markt abheben und die eine spezielle Zielgruppe bedienen.	Newcomer im Reisebüro- vertrieb
Phoenix Reisen	Zehn Prozent	Weltweite Hochsee- und Flusskreuzfahrten, Rund- reisen- und Badeprogramme.	„Von Anfang an waren und sind wir der Meinung, dass wir den Reisebüros ein verlässlicher Partner sein möchten mit einer auskömmlichen Provision und hochwertigen Reisen. Professionelle Beratung und intensive Betreuung im Reisebüro bedingen eine verlässliche Provision ab dem ersten Euro.“ Benjamin Krumpen, Geschäftsführer	Familiengeführtes Unternehmen, familiäres Miteinander im Betrieb und im Umgang mit dem stationären Ver-trieb. Motto an Bord der Schiffe lautet „Willkommen an Bord! - Willkommen zu Hause!“, und genauso werden die Gäste und Expis empfangen.	Etwa 92 Prozent

VERANSTALTER	BASISPROVISION	ANGEBOT	BEWEGGRÜNDE FÜR ZEHN PROZENT AB ERSTER BUCHUNG (ODER MEHR)	DAS UNTERSCHIEDET UNS VON ANDEREN VERANSTALTERN	ANTEIL REISEBÜRO-BUCHUNGEN
Reisen mit Sinnen	Zehn Prozent, Staffelp provision (retroaktiv) bis 13 Prozent, zusätzlich ein Prozent für CSR-zertifizierte Büros.	Emotionalität und Erlebnisreichtum in kleinen Reisegruppen stehen im Fokus – immer verbunden mit so viel Nachhaltigkeit und Umweltschutz wie möglich. Die Reisemanufaktur ist zum vierten Mal in Folge CSR-zertifiziert. Sie bietet Kleingruppen- und individuelle Reisen weltweit an mit Schwerpunkt auf den Inseln im Zentralatlantik.	„Ein fairer Umgang mit allen Partnern unserer Erlebnismanufaktur war uns immer wichtig. Da stationäre und mobile Reisebüros wichtige Vertriebspartner für uns sind, sehen wir eine faire und angemessene Vergütung als Grundvoraussetzung für eine partnerschaftlich erfolgreiche und langfristige Zusammenarbeit.“ Peter Krüger, Leitung Reisebüro-Vertrieb	Innovative Reisekonzepte im nachhaltigen Tourismus seit mehr als 25 Jahren, darunter auch die inkludierte CO ₂ -Kompensation bei vielen Reisen, kompetente Beratung und persönliche Expertise der Reiseberater für die jeweiligen Regionen.	Keine Angabe
Schauinsland-Reisen	Zehn Prozent, Staffelp provision.	Reisen zu den klassischen europäischen Badezielen, in den Orient, nach Thailand, in die USA, in den Indischen Ozean, in die Karibik sowie nach Afrika.	„Die Reisebüros leisten eine hervorragende Arbeit und unterstützen uns erstklassig am Counter. Dafür haben sie auskömmliche und verlässliche Provisionen ab der ersten Buchung verdient – ohne Wenn und Aber.“ Detlef Schroer, Vertriebschef	Fairer und verlässlicher Partner in Sachen Provisionsmodell und täglicher Zusammenarbeit, persönliche Ansprechpartner, nimmt Anregungen, Rückmeldungen und Wünsche der Expis ernst und versucht, bestmöglich darauf zu reagieren.	Keine Angabe
Sea Travel HAM Kreuzfahrten	Zwölf Prozent, individuelle Provision bei Gruppenreisen, höhere Provision für Mitglieder von AER, Schmetterling und Derpart.	Vermittlung von Kreuzfahrten auf Großseglern und Yachten.	„Eine faire Grundprovision steht konvergent zu einer fairen und langfristigen Zusammenarbeit. Wir sehen darin einen Profit unsererseits indem ein Reisebüro gewillt und motiviert ist unser Produkt zu verkaufen.“ Thomas Petersen, Marketing- und Vertriebschef	Guter Service und schnelle Erreichbarkeit, Vermittlung von Reisen mit Star Clippers und Variety Cruises, setzt sich mit der Initiative „Green Ocean Cruises“ für Nachhaltigkeit ein. Hauptenergiequelle der Windantrieb ist.	50 Prozent
SKR Reisen	Zehn Prozent Grundprovision ohne Mindestumsatz und bis zu 13 Prozent bei einem schnell erreichbaren Umsatzziel.	Reisen in Kleingruppen mit maximal zwölf Gästen auf Fernreisen und 16 Gästen in Europa, weltweite Ziele. Im Angebot sind Studienreisen, maßgeschneiderte Reisen, Kleingruppenreisen und Städtetouren.	„Uns ist wichtig, dass Reisebüros die Kunden umfangreich und individuell beraten, was den Reisebüro Service auszeichnet. Das funktioniert nur bei entsprechender Vergütung.“ Tilmann Herget, Vertriebsmanager	Top-Qualität durch Reisen ausschließlich in Kleingruppen, mehr als 40 Jahre Erfahrung, außergewöhnlich gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und eine hohe Destinations- und Terminauswahl, alle Reisen per CRS buchbar, Sonderwünsche möglich.	70 Prozent
Sun Trips (LMX-Gruppe)	Zehn Prozent auf alle Produktgruppen, Staffelp provision über alle LMX-Veranstalter.	Fernreisen weltweit, Spezialist insbesondere für Rundreisen (www.bausteinreisen.de).	„Wird ein qualitativ hochwertiges Produkt verkauft, dann darf es auch gut vergütet sein.“ Mario Krug, Vertriebschef LMX-Veranstaltergruppe	Innovative Buchungstechnologie mit dem Tripdesigner, sehr gutes Team in Berlin mit langjähriger Expertise.	80 Prozent
Tischler Reisen	Zehn Prozent, Staffelp provision.	Individuelle Rundreisen in Asien, Indien, Marokko, im Indischen Ozean und im Orient, Hotels, Sondergruppen.	„Die Reisebüros sind nach wie vor unsere wichtigste Vertriebs-schiene. Und durch unser flexibles, umfangreiches und beratungsbedürftiges Produkt sind wir auch ein interessanter Partner für die Reisebüros für die Zukunft.“ Michael Metzner, Vorstand	Flexibles und hochwertiges Produkt, maßgeschneiderte Reisen, umfangreiche Schulung von Expis.	80 Prozent
Transocean	Zehn Prozent, Sonderkonditionen für Gruppen, Ketten und Kooperationen.	Weltweite Hochseekreuzfahrten mit kleineren Schiffen, abwechslungsreiche Routen von 2 bis 128 Tagen, lange Liegezeiten.	„Wir wollen den Vertrieb über Reisebüros weiter ausbauen, das geht nur, wenn wir eine partnerschaftliche Zusammenarbeit anbieten. Faire Provisionssätze sind für uns Ausdruck der Wertschätzung für unsere Vertriebspartner in den Reisebüros.“ Klaus Ebner, Leiter Marketing und Vertrieb	Kreuzfahrten mit kleinen Schiffen abseits des Massentourismus, deutsche Bordsprache auf Astor und Vasco da Gama, gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, Kreuzfahrten ohne Flug, versiertes Team von Kreuzfahrtexperten.	30 Prozent

VERANSTALTER	BASISPROVISION	ANGEBOT	BEWEGGRÜNDE FÜR ZEHN PROZENT AB ERSTER BUCHUNG (ODER MEHR)	DAS UNTERSCHIEDET UNS VON ANDEREN VERANSTALTERN	ANTEIL REISEBÜRO-BUCHUNGEN
Trias Travel	Zehn Prozent	Studien- und Rundreisen nach Asien, Afrika, Europa und Lateinamerika.	„Die Reisebüros arbeiten hart! Das wissen wir, und deshalb verdienen sie auch eine faire Bezahlung!“ Ali Essa, Geschäftsführer	Garantierte Durchführung der meisten Reisen ab zwei Personen, kleine Gruppengröße von zwölf Personen, inklusive internationale Linienflüge, qualifizierter und lizenziertes deutsch-sprechender Reiseleiter auf der ganzen Reise, eigener Agentur-Login für Online-Buchungen, Team-Erreichbarkeit rund um die Uhr.	Keine Angabe
Troll Tours	Zehn Prozent, Sondervereinbarungen für bestimmte Reisebüro-Ketten und -Kooperationen.	Spezialist für Reisen in Richtung Norden.	„Die nach wie vor hervorragende Unterstützung des stationären Vertriebs und ein faires, kollegiales Miteinander. Die Arbeit in den Büros wird immer weniger von den Großveranstaltern honoriert. Wir haben schon immer eine sehr gute und enge Zusammenarbeit mit dem stationären Vertrieb, da stellt sich die Frage nicht, Provisionen zu kürzen, sondern das zu honorieren, was dort geleistet wird.“ Andre Ricken, Geschäftsführer	Große Expertise und Flexibilität, mittelständisches Familienunternehmen, kostenfreie individuelle Angebotserstellung ab einer Person für maßgeschneiderte Einzel- und Gruppenreisen für den gesamten Norden.	80 Prozent
Wikinger Reisen	Zehn Prozent, Staffelp provision.	Wander- und Wanderstudienreisen, Radreisen, Touren für Singles und Alleinreisende, Trekking-Trips, individuelle Gruppenreisen.	„Mit der stabilen Provision von zehn Prozent ab der ersten Buchung möchten wir den Agenturvertrieb aktiv stärken und fördern. Aktivurlaub ist ein Trendthema und damit auch für kleinere Reisebüros ein wichtiges Standbein. Wir möchten langfristig mit Reisebüros zusammenarbeiten.“ Daniel Kraus, geschäftsführender Gesellschafter	Große Expertise bei Aktiv- und Wanderurlaub, Unterstützung der Expis bei der Reisewahl durch Online-Reisefinden, Kategorisierung nach Themen und Schwierigkeitsgraden.	Ein Drittel der Gesamtbuchungen.
Windrose Finest Travel	Zehn Prozent, Staffelp provision.	Maßgeschneiderte Luxusreisen, Privatjet-Reisen	„Kunden im Luxussegment sind durchaus anspruchsvoll und möchten einen Ansprechpartner vor Ort. Daher ist es uns wichtig, die Arbeit der Reisebüros entsprechend zu honorieren.“ Stephan Braun, Geschäftsführer	Es werden einzigartige Reisen, die so nirgendwo anders buchbar sind, Gäste sind mit absoluten Spezialisten, ermöglicht Besuche an Orten, zu denen sonst kein Zugang ist, bietet besondere Luxushotels, einzigartige Erlebnisse, Windrose-Reisedesigner helfen jederzeit bei der Angebotserstellung.	60 Prozent
Yolo Reisen	Zehn Prozent, Sonderkonditionen für Ketten und Kooperationen.	Intensive Erlebnisgruppenreisen für junge Leute, teils internationale Teilnehmer.	„Wir setzen schon immer auf den guten Service und die Kompetenz von Reisebüros. Wir sehen den stationären Vertrieb als wichtig und richtig. Gerade bei so einem speziellen und emotionalen Produkt, wie wir es bei Yolo haben. Das soll auch honoriert werden.“ Harald Oltmann, Vertriebsleiter	Durchführungsgarantie aller Reisen, kein Call Center, gute Erreichbarkeit, für jede Buchung wird ein Baum gepflanzt, außergewöhnliche Reiseunterlagen, Reduzierung von Plastikmüll durch „Nature Bottle“.	70 Prozent

Quelle: Angaben der Veranstalter · Auflistung in alphabetischer Reihenfolge