

Müllers Deutschland-Tour

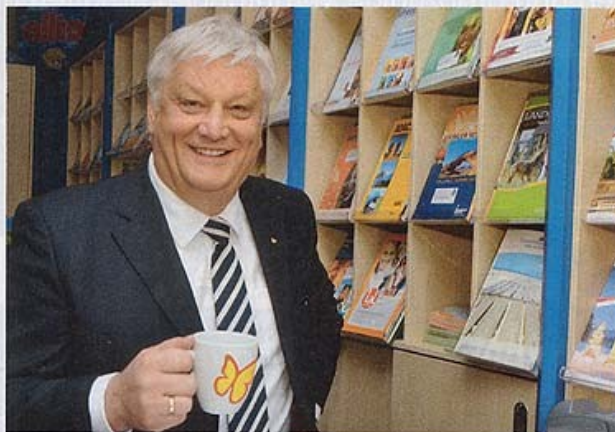
Das Vertriebsprojekt Deutschland steht bei Schmetterling ganz oben auf der Agenda. Türöffner könnten die TMG Sachsen-Anhalt und die Software-Schmiede Wild East sein.

Deutschland liegt dem fränkischen Unternehmer aus Geschwand am Herzen. Willi Müller möchte das Produkt im stationären und im Online-Vertrieb verankern. Dazu benötigt er Zugriff auf die Angebote und vor allem die entsprechende Technik. Den Zugriff auf einen Teil des Angebots hat er sich jetzt gesichert. Müllers Firma Schmetterling ist seit Jahresbeginn mit 31 Prozent größter Gesellschafter der Tourismus-Marketing Sachsen-Anhalt (TMG). Mit im Boot der privatisierten Vermarktungsorganisation mit einem Stammkapital von 80.000 Euro sind zwölf weitere Teilhaber, von der Dehoga über einen Hotelpool bis zum Landesverband. Somit bildet die Gesellschafterstruktur das touristische Angebot des ostdeutschen Bundeslands ab.

Schmetterlings Job in der Organisation ist der Vertrieb. Immerhin haben die Geschwänder 3500 Reisebüros in Deutschland und Europa im Rücken. Zudem verkörpern sie alle Vertriebskanäle wie Online-Portale, Gruppen- und Busreisen, sowie ein Call Center mit 100 Köpfen. Erklärtes Ziel ist, das ganze Angebot über alle Kanäle buchbar zu machen. „Aber das ist nur mit der richtigen Technik möglich“, sagt Müller.

Die hat er bei der kleinen, innovativen Software-Schmiede Wild East aus Mecklenburg-Vorpommern gefunden. Schmetterling Hesperia heißt das Joint Venture. Mit deren Technik sieht sich Müller besser aufgestellt als Konkurrent Tiscover. Tatsächlich klingen die Wild-East-Buchungen nach einer Erfolgsgeschichte. Mit 50. Mill. Euro Touristikumsatz, allein im lokalen Marketing getätigt, halten sie zehn Prozent am Landesumsatz.

Willi Müller sieht nun einer Erweiterung der Vertriebskanäle auf das Vierfache entgegen. Die Reisebüro-Kooperation Schmetterling wird damit praktisch zum Sammler und Verteiler für das touristische Deutschland-Angebot – das auch im Ausland buchbar sein soll. Eine Prognose für den Deutschland-Umsatz wagt der Schmetterling-Boss zwar nicht, er erkennt aber „ein großes Potenzial“.



Jetzt geht's los: Schmetterling-Chef Willi Müller tritt beim Deutschland-Vertrieb aufs Gaspedal.

Datum: 18.03.09

Quelle: (fvw)