

„Starter“ für Kleinstveranstalter

TourVERS spricht beim RDA-Workshop auch die kleinen Veranstalter an

tourVERS GmbH, bekannt als DER Insolvenzversicherer der Bustouristik, wird beim RDA-Workshop in Köln in **Halle 10.1, Stand K01** vertreten sein. Dort werden Geschäftsführer Michael Wäldle und sein Team alle Fragen der Busunternehmer rund um das wichtige Thema Insolvenz-Absicherung beantworten. Mit im Gepäck haben sie das neue Produkt für Kleinstveranstalter, „Starter“.



*Geschäftsführer
Michael Wäldle.*

ten wir unser neues Produkt namens „tourVERS-Starter“ an. Damit sprechen wir speziell die sogenannten Kleinstveranstalter an, die einen jährlichen Pauschalreiseumsatz von maximal 100.000 € erzielen. Veranstalter, die diese Voraussetzung erfüllen, zahlen bei tourVERS dann lediglich eine Versicherungsprämie von 200 € pro Jahr bei einer beliebigen Anzahl an Reiseteilnehmern bzw. Sicherungsscheinen.“

Euro bestraft wird. Außerdem drohen strafrechtliche Konsequenzen, wenn im Falle einer Insolvenz die Kundengelder nicht zurückgezahlt werden können.“

• Warum sollte ein Reiseveranstalter gerade tourVERS als Insolvenzversicherer auswählen?

Wäldle: „Durch jahrelange Erfahrungen wissen wir um die Besonderheiten der Bustouristik. Zahlreiche Kontakte und Mitgliedschaften in diversen touristischen Verbänden (u. a. RDA und VPR) lassen uns immer „ein Ohr am Markt“ haben. In unseren Vertragsangeboten berücksichtigen wir die individuelle Entwicklung und die Besonderheiten des anfragenden Unternehmens. Als besonderes Highlight erstellen wir in regelmäßigen Abständen eigene Studien zu verschiedenen touristischen Marktsegmenten, die wir unseren Kunden exklusiv und kostenfrei zur Verfügung stellen. Auf unserer Internetseite haben wir ausführliche Informationen zur Insolvenzversicherung sowie die zur Erstellung eines Angebotes benötigten Formulare hinterlegt.“

Information:

Touristik-Versicherungs-Service GmbH
Tel. 040-24 42 88-0, Fax -99
service@tourvers.de
www.tourvers.de

• Herr Wäldle, welche Bedeutung hat der RDA-Workshop für Ihr Unternehmen?

Michael Wäldle: „Da etwa 40 % unserer Versicherten Busreiseveranstalter sind, nutzen viele unserer Kunden den RDA-Workshop für ein persönliches Gespräch mit uns. Dabei reden wir sowohl über aktuelle, gesamtwirtschaftliche Entwicklungen als auch über die individuelle Entwicklung des jeweiligen Unternehmens. Selbstverständlich ist der RDA-Workshop für uns auch eine gute Gelegenheit, um mit potenziellen Neukunden ins Gespräch zu kommen.“

• Welche Bedeutung hat der Sicherungsschein für die Endkunden? Ist die Notwendigkeit der Absicherung auf dem Markt bekannt?

Wäldle: „Ein Großteil aller Telefonate führen wir mit Endkunden, die erfragen wollen, ob der Sicherungsschein, den sie in den Händen halten, für die von ihnen gebuchte Reise gültig ist. Die Sensibilität bei den Reisenden ist hier recht hoch. Erschreckenderweise erleben wir auf Messen immer wieder, dass sich einige Busunternehmer gar nicht bewusst sind, dass sie dem Gesetz nach Reiseveranstalter und deshalb verpflichtet sind, eine Insolvenzversicherung abzuschließen. Sie begehen damit eine Ordnungswidrigkeit, die mit einer Geldstrafe von 5.000

• Welche Neuheiten bringen Sie in diesem Jahr mit zum RDA?

Wäldle: „Seit Beginn des Jahres bie-