**Neues Reiserecht PRRL – Verkaufsbremse oder Turbo für den Umsatz?**



*Geschwand, 16. Juli 2018.* Es wird nicht alles komplizierter! Schlagworte wie: «unnötiger Bürokratieaufwand», «Aushändigen unterschiedlicher Formblätter» oder «vorvertragliche Informationspflichten» sind derzeit allgegenwärtig.

Doch warum ist die neue Reform so negativ behaftet? Zuerst einmal bringt die Pauschalreiserichtlinie dem Kunden mehr Sicherheit und mehr Informationen und ein weiteres Verkaufsargument für Reisebüros.

Birgt doch die reine Vermittlerrolle für ein Reisebüro mehr Chancen als Gefahren! So kann zum Beispiel die Vermittlung einer Gruppenreise oder Klassenfahrt zu einer äußerst lukrativen Provision führen. Ganz bequem, Formblätter kommen vom Veranstalter, ohne Veranstalterhaftung oder ohne eigenes Durchforsten der allgemeinen Pass- und Visumserfordernisse des Bestimmungslands. Auch die Informations- und Beistandspflicht wird regelmäßig vom Veranstalter übernommen. Für den Reisevermittler ein Zusatzgeschäft ganz ohne Risiko, wenn dieser die Pauschalreise eines Veranstalters verkauft.

Bernhard Jüttner, der Geschäftsführer von Schmetterling Gruppenreisen und dem Klassenfahrtspezialisten 2,3 butterfly sagt: «Wir sehen die neue gesetzliche Richtlinie für Reisebüros ganz klar als Chance. Als kompetenter Partner bei der Vermittlung und Planung von Gruppenreisen übernehmen wir mit unserem 50-jährigen Know-How als Veranstalter das ganze Veranstalterrisiko, die vorvertraglichen Informationspflichten, die Beistandspflichten und bringen dem Reisebüro eine lukrative Provision im zweistelligen Bereich».