

## Bewerbung zum Schmetterling Reisebüro Beirat

**Vorname, Nachname:** Uwe Filter  
**Alter:** 45 Jahre (01.08.1968)  
**Reisebüro:** Ferientraum Reisen  
**Position im Reisebüro:** Inhaber/Geschäftsführer  
**Berufsausbildung:** im Reisebusverkehr, Touristik Studium  
**PLZ, Stadt:** 30974 Wennigsen  
**Reisebüro seit:** 2004  
**Schmetterling Partner seit:** 2004



### Vita:

Langjährige Tätigkeit im Reisebusverkehr in Europa; Quereinsteiger in der Touristik im Rahmen der „Ich AG“ 2004 Gründung eines kleinen Reisebüros unter dem Namen "Ferientraum Reisen" aus dem inzwischen eine Kreuzfahrtagentur/Reisebüro mit 2 Büros inklusive aller führenden Reedereien/Veranstaltern und 11 Mitarbeitern entstanden ist; Schwerpunkt liegt hier eindeutig auf den Verkauf von Kreuzfahrten/Flusskreuzfahrten offline sowie online.

### Was ich als Mitglied im Beirat erreichen möchte:

Als Beiratsmitglied möchte ich gern dazu beitragen, dass das Thema Kreuzfahrten/Flusskreuzfahrten Offline wie Online noch stärker bei den Kooperationspartnern wahrgenommen bzw. gelebt wird. Als Bindeglied zwischen der Schmetterling Kooperation und dessen Reisebüropartnern strebe ich erweiterte Rahmenvereinbarungen für Schmetterling Partner mit Reedereien für höhere Provisionserlöse im Vertrieb sowie exklusive Kontingente an. Schulungen, Schiffsbesichtigungen und Informationsreisen sind und werden in der Zukunft wichtiger denn je. Die Reedereien sind bereit, in den Vertrieb zu investieren, dass wirkliche grundlegende Interesse und die Bereitschaft dazu aber muss von den Partnern kommen, dafür würde ich mich einsetzen.

### Gedanken und Vorstellungen zur Touristik:

Der sich sehr stark verändernde Reisemarkt ist für den stationären Vertrieb die Vernetzung und Verknüpfung von verschiedenen Vertriebskanälen. Die heutige digitale Informationsflut hat erheblichen Anteil auf das Buchungsverhalten der Kunden und auf das tägliche Geschäft im Reisebürovertrieb. Die Reiseberatung ist heute multidimensional. Der Kunde von morgen nutzt das Internet häufig als Orientierung und Information, vermehrt aber auch als Buchungskanal. Online oder Offline oder doch Online und Offline? Kann ich diese 2 Vertriebswege überhaupt verknüpfen und will ich dies überhaupt? Dieses Fragen beschäftigt natürlich jeden Mitarbeiter in der Touristik. Wie positioniere ich mich richtig? Worin liegen meine Stärken? Wie kann ich beide Vertriebswege

verknüpfen? Wie informiert sich der Kunde von morgen heute über Reiseangebote im Internet und wie tut er dies in 5 oder 10 Jahren? Welche Rolle spielen Google, Facebook, Twitter, Iphone, Ipad bei Kunden und im Reisebüro in Deutschland in einigen Jahren und vor allem welchen Nutzen kann ich daraus ziehen. Bereits heute werden bei Reisen in Deutschland, wohlgemerkt nur im Kreuzfahrtbereich, ca. 15 -18 Prozent im Internet gebucht. Vor 5 Jahren lag dieser Anteil noch unter 5 Prozent. Schätzungen sagen voraus, dass dieser Anteil in den nächsten 5 Jahren auf ca. 25-30 Prozent steigen wird.