

## 15: Kostenlose Marketing-Tipps

Der DRV lädt Touristiker auf der B wie im Vorjahr zu einem kostenlosen Schnupperseminar zum Thema Online-Marketing ein. Die Vorträge finden am Samstag, 11. März, zwischen 11.00 Uhr und 15.15 Uhr auf der E-Travel-Bühne der Mitte der Halle 6.1 statt. Themen sind unter anderem die aktuellen Trends im Online-Marketing, zudem gibt es Tipps zur Gestaltung von Web-Seiten. Eine Anmeldung ist nicht erforderlich. Mehr Details zum Thema gibt es am 20. Juni in München während des – dann allerdings kostenpflichtigen – ganztägigen Seminars zum gleichen Thema. Informationen zu den Seminaren des DRV gibt es im Internet unter [www.driv-seminare.de](http://www.driv-seminare.de). (ta)

## Schmetterling: Events auf Events

Die Schmetterling-Kooperation hat ihren Event-Kalender veröffentlicht. Vom 1. bis 4. April geht es um eine Flusskreuzfahrt mit Nicko Cruises. Vom 21. bis 24. April ist die Mini-Kreuzfahrt mit MSC plant. Auf Inforeise mit Alltours die Dominikanische Republik geht es vom 26. bis 30. April. Vom 5. bis 6. Mai findet in München ein Wochenende mit Studios statt. Das Top-Partnertreffen mit JT Touristik in den Vereinigten Arabischen Emiraten wird vom 12. bis 13. Mai veranstaltet. Vom 27. bis 30. Mai geht es für Reisebüros um Wikinger Reisen auf Inforeise nach Schweden. Am 9. Juni steht eine Besichtigung der MSC Preziosa in Hamburg an, vom 21. bis 27. Juni eine Club-Inforeise nach Mauritius, am 1. Juli ein Besuch auf der Norwegen Jade von NCL in Hamburg. Und vom 10. bis 12. September werden Top-Partner mit Aldiana nach Zypern. (ta)



Fotos: mg, arne thaysen/istockphoto



# Rückenwind für MDT Travel

Nach dem Einstieg von **MRH Trowe** will der Spezialist stark wachsen

Von Matthias Gürtler

**D**as Ziel ist ambitioniert: Bis 2020 will der Versicherungsspezialist MDT Travel das derzeitige Prämienvolumen in Höhe von 35 Millionen Euro auf 70 Millionen Euro steigern. Reisebüros spielen dabei eine entscheidende Rolle: Wie Veranstalter auch, soll ihnen künftig eine ganze Palette neuer Produkte geboten werden.

Möglich wird dies unter anderem durch die neue Muttergesellschaft MRH Trowe. Diese ist in unterschiedlichsten Geschäftsfeldern aktiv. Zum Portfolio gehören unter anderem Angebote zur betrieblichen Altersversorgung und zum Schutz vor Cyber-Kriminalität sowie Gebäudeversicherungen und Fuhrpark-Management.

## Neue Produkte für Reisebüros

Darüber hinaus arbeitet MDT selbst an neuen Angeboten, von denen einige für Reisebüros künftig von enormer Bedeutung sein werden. Denn im Juni 2018 tritt das neue Pauschalreisegesetz in Kraft – und das bringt trotz der inzwischen erreichten Verbesserungen (siehe Seite 5) neue Auflagen für den klassischen und den Online-Vertrieb mit sich.

„Egal, wie das Gesetz am Ende aussieht: Wir können für jede denkbare Formulierung adäquate und bezahlbare Lösungen für Reisebüros finden“, verspricht MDT-Chefin Kristina Düring. Die zusätzlichen Kosten, die künftig vor allem beim Vermitteln von Bausteinreisen entstehen, schätzt sie pro 500 gebuchte Gäste auf jährlich rund 330 Euro.

Die Vorgespräche mit Versicherungen für die entsprechenden Produkte haben Düring zufolge bereits stattgefunden, man sei „gut vorbereitet“. Sobald das Gesetz stehe, könne man innerhalb von vier Wochen entsprechende Produkte anbieten.

Doch auch von diesen Produkten abgesehen ist Düring voller Ideen, wie man das Service-Angebot für Reisebüros und Veranstalter verbessern kann. Dazu gehören unter anderem Versicherungen für den Deutschland-Tourismus, für Event-Tickets, Golfreisen, Kreuzfahrten und Fernreisen.

Auch an eine Liquiditäts-Überbrückung ist gedacht: Denn vor allem bei Veranstaltern wird aufgrund der Saisonalität der Branche während des Winters mitunter das Geld knapp.

Der Schwerpunkt von MDT werden allerdings auch künftig klassische Reiseversicherungen sowie Insolvenz- und Haftpflichtabsicherungen sein. Auch an der gewohnt schnellen Abwicklung von Schäden soll sich nichts ändern. Dieser Service war einer der Gründe, warum aus dem Makler der Touristik (MDT) Ende vergangenen Jahres der Assekuradeur



MDT-Travel-Chefin Kristina Düring mit dem neuen Vertriebschef Stefan Winiarski

MDT Travel wurde: Ein Makler darf die Schadensabwicklung nur „begleiten“, ein Assekuradeur darf Schäden selbst regulieren. „Und genau das lieben Reisebüros und Veranstalter“, weiß Düring.

## Schnelle Schadensabwicklung

Während das Regulieren von Schäden bei Versicherern mitunter zwei Wochen dauert, ist das Thema bei MDT im Schnitt in ein bis zwei Tagen erledigt. Genau das gefällt dem neuen Gesellschafter MRH Trowe, der selbst ein Mittelständler ist, bislang aber noch keinen Fuß in der Touristik hatte: „MDT Travel ist ein Glücksfall für unser Unternehmen“, freut sich Geschäftsführer Maximilian Trowe.

Um all die neuen Produkte an den Mann zu bringen, wird der Vertrieb kräftig ausgebaut. Als neuer Chef für Marketing und Vertrieb folgt der Versicherungsexperte Stefan Winiarski auf Ralph Michaelsen, der MDT bereits Ende 2016 verlassen hatte.

Für die neue Funktion „Leiter Vertriebssteuerung“ konnte der langjährige Mitarbeiter der DRV Service GmbH Gerhard Au gewonnen werden. Und für die Region Nord wird Heike Schatten zuständig sein. Sie war früher unter anderem für LTU Touristik tätig.