



Presse- und Unternehmensinformation

solamento reisen GmbH

Stand Juni 2008

Das Erfolgskonzept
mobiler Reisevermittler
aus Essen.



Inhalt

- solamento reisen GmbH 03
- Die Geschäftsleitung von solamento 04
 - Suzana Dancetovic 04
 - Sascha Nitsche 04
- solamento – der mobile Reisevertrieb 07
 - Das solamento Reisesortiment 07
 - Die solamento Vertriebsidee 07
- „Ein Nebenjob, der Laune macht“ 08
 - Das Prinzip solamento 08
 - solamento weiterempfehlen 08
 - So werden Sie solamento Reisevermittler 08
 - Selbstständig – jedoch nie allein 08
- Schulung und Fortbildung – Die Basis für Ihren Erfolg 11
 - Veranstalterschulung 11
 - Das solamento Intranet 11
 - Das solamento Schulungsmodul 11
 - Spezialschulungen 11
- Fach-/Event- und Studienreisen 12
- solamento – soziale Kompetenz 13
- Daten und Fakten 15
- solamento im Web 16
 - Unternehmens- und Pressekontakt 16
 - Agentur, Mediaplanung 16



solamento reisen GmbH

Die solamento reisen GmbH mit Sitz in Essen ist ein konzernunabhängiger Anbieter für den mobilen Reisevertrieb. Die beiden Geschäftsführer Suzana Dancetovic und Sascha Nitsche haben bereits unabhängig voneinander seit 1997 Erfahrung mit diesem innovativen Vertriebskonzept gesammelt und sind Mitbegründer dieser Idee. Daraus entwickelte sich 2001 die Nitsche & Dancetovic GbR und Anfang 2005 die solamento reisen GmbH. Zunächst wurde der Vertrieb von Deutschland aus aktiv aufgebaut und findet inzwischen über die Landesgrenzen hinaus in ganz Europa statt.

solamento arbeitet, wie bereits erwähnt, marktneutral und konzernunabhängig. Damit bieten die solamento Reisevermittler ihren Kunden einen neutralen und unabhängigen Reisepreisvergleich an – einer von diversen Vorteilen, die für solamento sprechen.

Der mobile Vertrieb von solamento bietet einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber dem reinen Online-Reisevertrieb einerseits und dem stationären Reisebüro andererseits. Die solamento Reisevermittler stellen das Bindeglied zwischen beiden Vertriebsgebieten dar und stehen dem Kunden als persönlicher Ansprechpartner mit Rat und Tat zur Seite. Durch die flexiblen Öffnungszeiten haben die Reisevermittler die Möglichkeit, besonders zeitnah auf die individuellen Kundenanfragen zu reagieren. Dabei bieten die Reisevermittler ein breites Veranstaltersortiment aus dem stationären und dem Online-Vertrieb, alles aus einer Hand.

Die solamento Reisevermittler nutzen die modernsten Arbeitsmittel und haben somit einen flexiblen Zugriff auf die meisten Reiseangebote. Das Unternehmen arbeitet mit einem breiten und bewährten Veranstalterportfolio. Neben den personalisierten und individuellen Reiseportalen nutzen die meisten Reisevermittler darüber hinaus das CRS-System merlin. Dieses System erlaubt den direkten Zugriff auf die gängigen Reiseveranstalter sowie eine direkte Buchbarkeit mit Ausdruck der Originalreisebestätigung und dem dazugehörigen Sicherungsschein. Die Preisvergleichs- und Angebotssoftware Bistro und/oder TourManager ermöglichen darüber hinaus eine professionelle Angebotserstellung, die wahlweise ausgedruckt oder per E-Mail direkt an den Kunden geschickt werden kann.

Für individuelle Anfragen wie Baustein-, Gruppen- und Individualreisen steht den Reisevermittlern das professionelle ServiceCenter von solamento zur Verfügung. Das ServiceCenter selbst beschäftigt ausschließlich ausgebildete Reiseverkehrskaufleute und ist an 360 Tagen im Jahr erreichbar. Die ausgedehnten Öffnungszeiten unterstützen die flexible und kundenorientierte Arbeitsweise der mobilen Reisevermittler noch zusätzlich. Alle ServiceCenter-Mitarbeiter werden regelmäßig geschult und auf den neuesten Informationsstand gebracht. Das Gleiche gilt für die Reisevermittler, die zu Beginn und während ihrer Tätigkeit über das innovative solamento Intranet an verschiedenen Schulungsmodulen teilnehmen und ihr Fachwissen aufbauen und intensivieren können.

Neben den virtuellen Schulungsmodulen stehen den Reisevermittlern unterjährig zahlreiche Zielgebiets- und Veranstalterseminare offen. solamento unterstreicht damit die Service- und Qualitätssicherung im Innendienst (ServiceCenter) und Außendienst (Reisevermittler). Das ServiceCenter wird selbst durch solamento betrieben und nicht, wie oft üblich, an Fremd-Call-Center ausgelagert (Outsourcing).

Beide Geschäftsführer, Suzana Dancetovic, 36 Jahre, und Sascha Nitsche, 34 Jahre, sind ausgebildete Reiseverkehrskaufleute und Experten rund um die mobile Vertriebsform. Zum solamento Vertrieb gehören die Marken flitter&fly (www.flitterandfly.de) und UnserSchiff.de (www.unserSchiff.de) – zwei innovative und zeitgemäße Vertriebsprodukte für den Bereich Hochzeitsreisen und Kreuzfahrtbewertungen. UnserSchiff.de ist im Focus Anfang März 2008 mit „sehr gut“ bewertet worden.

Weitere Informationen unter
www.schick-sie-weg.de

Die Geschäftsleitung von solamento

Suzana Dancetovic

Die gelernte Reiseverkehrskauffrau ist exzellent in den beiden Schwerpunkten Touristik und IATA ausgebildet. Nach ihrer Ausbildung in einem renommierten Oberhausener Reisebüro übernahm sie schnell eine führende Position im CallCenter der Lufthansa City Center GmbH in Bochum. Hier war der Bereich travelNet angesiedelt, in dem sie zunächst die touristische Teamleitung und später die Leitung der Beförderungsabteilung übernahm und erfolgreich leitete. Aufgrund ihres Erfolges wechselte sie Anfang 1999 in das neu gegründete Vertriebsteam und war fortan maßgeblich an der Gestaltung und der Weiterentwicklung des Vertriebskonzepts rund um die mobile Reisevermittlung, zusammen mit Ihrem jetzigen Geschäftspartner Sascha Nitsche, beteiligt. Aus dieser aktiven Zeit entwickelte sich die Nitsche & Dancetovic GbR, die zu dieser Zeit bereits Schulungs- und Marketingkonzepte für die mobilen Verkäufer entwickelte. Zu Beginn des Jahres 2005 gründete sie, gemeinsam mit ihrem Geschäftspartner, die solamento reisen GmbH mit Sitz in Essen. Suzana Dancetovic leitet als Geschäftsführerin den Bereich ServiceCenter und ist hier für die Qualitätssicherung und die Aus- und Fortbildung der Angestellten zuständig. Für ihr Engagement über das normale Maß hinaus ist sie bekannt und wird sowohl von Kollegen als auch von Reisevermittlern dafür geschätzt. Sie ist ein aufgeschlossener und welt-offener Mensch, sportlich aktiv, kultur- und reiseinteressiert und entspannt gerne bei einem guten Wein und besucht regelmäßig die Oper oder das Theater.

Sascha Nitsche

Der ausgebildete Reiseverkehrskaufmann absolvierte nach dem Abitur (Fachrichtung Betriebswirtschaft) erfolgreich seine Ausbildung im Essener First Reisebüro. Mit großem Erfolg baute Sascha Nitsche seine Kompetenz in den Fachbereichen Touristik, Flug, Bahn und Business Travel auf. Sein betriebswirtschaftliches Know-How eignete er sich unter anderem an der Fachhochschule Hamburg an. Seit 1996 beschäftigt sich Nitsche bereits mit der Konzeptentwicklung rund um den mobilen Reisevertrieb. Der damalige Arbeitstitel lautete HTS – Home Travel Service. Mehr ein Mann der Praxis als der Theorie wechselte er später vom First Reisebüro Essen zu travelNet (Lufthansa City Center GmbH) und traf dort auf die bereits erfolgreiche und heutige Geschäftspartnerin Suzana Dancetovic. Durch großen Einsatz und die Entwicklung von neuen Konzepten zum Unternehmensaufbau wurde unter anderem auf sein Einwirken hin das neue Vertriebsteam gebildet. Um den mobilen Vertrieb konzernunabhängig aufbauen zu können, gründete Sascha Nitsche zusammen mit Suzana Dancetovic später die solamento reisen GmbH. Er leitet als Geschäftsführer den Vertrieb und ist schwerpunktmäßig für die Unternehmensentwicklung zuständig. Er ist verheiratet, hat zwei Kinder und lebt in Essen. Eine seiner Leidenschaften ist die Hobby-Fliegerei, ebenso ist er passionierter Gärtner. Seine Liebe zum Reisen entwickelte sich bereits in früher Kindheit nach einem mehrjährigen Aufenthalt in Libyen/Nordafrika. Sascha Nitsche hat seine TV-Leidenschaft bereits mehrfach bei Sat1 und N-TV bewiesen. Aktuell steht er zweimal im Monat für die hauseigenen Spots für solamentoTV (www.solamento.tv) erfolgreich vor der Kamera.



Die beiden Geschäftsführer Suzana Dancetovic und Sascha Nitsche haben neben solamento unter anderem zwei weitere Vertriebsmarken mit flitter&fly (www.flitterandfly.de) und UnserSchiff.de erfolgreich (www.unserSchiff.de) am deutschen Markt positioniert und genießen hiermit einen großen Wettbewerbsvorteil.

Ein Unternehmen mit Weitsicht.





Unabhängig, aber nie allein.

solamento – der mobile Reisevertrieb

Das solamento Reisesortiment

Das solamento Reisesortiment ist umfassend aufgestellt. Somit haben die Reisevermittler Zugriff auf über 110 Reiseveranstalter im Pauschal-, Flug- und Individualbereich. Neben den klassischen Pauschalreisen bieten die solamento Reisevermittler auch das sogenannte Dynamic Packaging. Hier werden „Nur Hotel“ und „Nur Flug“ für die Kunden mit tagesaktuellen Preisen zu einer Pauschalreise gebündelt und eröffnen den Kunden weiteres Einsparpotenzial. Neben millionenfachen Last-Minute-Angeboten stehen dem Reisevermittler Flüge (Linie-, Charter- und Lowcostflüge), Kreuzfahrten, Städtereisen, Mietwagen, Ferienhäuser, Reiseversicherungen und Flughafenparkplätze mit und ohne Übernachtung zum freien Verkauf zur Verfügung.

Die solamento Vertriebsidee

Der mobile Vertrieb von solamento wird maßgeblich durch die Reisevermittler und das angeschlossene ServiceCenter gestaltet. Der Faktor „Mensch“ wird im heutigen digitalen Zeitalter von E-Mails und SMS-Nachrichten via Handy wieder ein wichtiger Bestandteil im gesellschaftlichen Zusammenleben. Das perfekte Zusammenspiel aus renommierten Reiseveranstaltern, preislich attraktiven Angeboten, sehr gut ausgebildeten Reisevermittlern und dem flexiblen ServiceCenter machen die Vertriebsidee zu einem erfolgreichen Gesamtkonzept.

Die Tätigkeit als Reisevermittler erfolgt bei solamento in nebenberuflicher Form – letztlich bestimmen die Reisevermittler ihren persönlichen Zeitaufwand. Das Unternehmen ist offen für neue und interessierte Personen an der mobilen Reisevermittler-Tätigkeit. Egal ob Quereinsteiger oder Touristikprofi – Engagement und der Wille zum Erfolg sollten als wichtige Eigenschaften

vorhanden sein. Ferner bringen die meisten Reisevermittler folgende Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start mit: Sie können aktiv auf Menschen zugehen, sie sind selbst reiseinteressiert, kennen sich in einigen Urlaubsregionen aus und sind offen für Schulungs- und Fortbildungsseminare, die in den meisten Fällen kostenlos angeboten werden.

Alle solamento Reisevermittler erhalten ein personalisiertes Reiseportal, so dass die Kunden zu jeder Zeit Zugriff auf das Reiseangebot haben bzw. sich im Vorfeld informieren können. Hinter jeder Partnerwebseite steht der jeweilige Reisevermittler als persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung. In den meisten Fällen informieren sich die Kunden über das Reiseportal und greifen auf den kostenlosen Service der Reisevermittler zurück. Das personalisierte Reiseportal ist primär eine „digitale Visitenkarte“ und zeichnet zusätzlich die angeschlossenen Partner als seriös und vielfältig aus.

Jeder Reisevermittler bietet das breite Spektrum eines Reisebüros, ohne Mehrkosten, jedoch mit flexiblen Öffnungszeiten nach Wunsch des Kunden. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, den Kunden einen Besuch zu Hause, im Verein oder an jedem gewünschten Ort zu ermöglichen. Damit genießt der Kunde individuellen und flexiblen Service durch die solamento Reisevermittler.

solamento ist ein konzernunabhängiger Vertrieb, d.h. im Hintergrund sind keine Reiseveranstalter oder Konzerne beteiligt, die Einfluss auf den Vertrieb nehmen und eigene Produkte in den Vordergrund stellen. Mit einer professionellen Bedarfsanalyse werden passende Angebote durch die Reisevermittler erstellt. Die Vermittlung richtet sich damit vorrangig nach dem Wunsch des Kunden und nicht nach dem Profit des gebuchten Reiseveranstalters.

Sammelzitat Nr. 16

**„Arbeit um der Arbeit
willen ist gegen die
menschliche Natur“**

www.ich-werde-reisevermittler.de

Sammelzitat Nr. 17

**„Stell ´ Dir vor,
es ist Arbeitszeit und
keiner geht hin.“**

www.ich-werde-reisevermittler.de solamento®



solamento reisen®

www.schick-Sie-weg.de

„Ein Nebenjob, der Laune macht“

Das Prinzip solamento

solamento verspricht mit dem Vertriebskonzept keine Reichtümer – eine Multi-Level Lösung (Schneeballsystem) sucht man bei solamento vergeblich. solamento bietet mit dem Konzept der mobilen Reiseberatung eine nebenberufliche Tätigkeit bei freier Zeiteinteilung und lässt so eine individuelle Gestaltung zu. Wir weisen aus formellen und etwaig arbeitsrechtlichen Konsequenzen speziell auf die „nebenberufliche“ Tätigkeit hin. Der positive Nebeneffekt ist, dass damit für beide Seiten die größte Flexibilität in der Zusammenarbeit möglich ist, welche sich in diversen Vorteilen äußert: Keine Aufnahmegebühren, keine Vertragslaufzeiten, kein Mindestumsatz etc. Selbstverständlich ist der Reisevermittler frei in der Zeiteinteilung und bestimmt damit selbst, wie viel Zeit investiert wird.

Deutschland ist bekanntlich Urlaubsnation Nummer eins und dennoch kennen viele noch nicht die Möglichkeit der nebenberuflichen Tätigkeit als Reisevermittler. Der Trend geht zum Zweitjob, und warum sollten die reiseinteressierten Urlauber ihr Hobby nicht ebenso zum Nebenberuf machen? solamento trifft damit den aktuellen Zeitgeist und ermöglicht neben dem Spaß an der Vermittlung ein attraktives Zusatz- bzw. Zweiteinkommen. Daher ist das solamento Konzept für tausende neue Reisevermittler bestens geeignet, die Spaß an dem Verkauf von Reisen haben.

solamento weiterempfehlen

Gehören Sie auch zu den zufriedenen solamento Reisevermittlern? Kennen Sie jemanden, für den solamento interessant sein könnte? Dann empfehlen Sie uns weiter und machen Sie mit bei unserer Empfehlungsaktion! Werben Sie einen neuen Reisevermittler für solamento und wir bedanken uns bei Ihnen mit einer Geldprämie in Höhe von EUR 50,-*.

solamento®
Empfehlen Sie uns weiter und sichern Sie sich 50 Euro!

Durch das A...

des ne...

Besuchen Sie uns im Internet:

solamento®
Durchblick im Dschungel der Nebenjobs!

Sascha Nitsche, Geschäftsführer der solamento reisen GmbH, beantwortet Ihre Fragen zum (Neben-)job des mobilen Reisevermittlers unter: Telefon **0201 / 310280**

Besuchen Sie uns im Internet: www.solamento.de

So werden Sie solamento Reisevermittler

Fordern Sie die Vereinbarungsunterlagen schriftlich bei uns an. Alternativ können Sie sich die erforderlichen Unterlagen auch im Internet auf www.schick-sie-weg.de herunterladen bzw. sich gleich bequem anmelden. Auf unserer Webseite finden Sie weitere Informationen zu Provisionen, Reservierungssystemen, Versicherungsschutz und Rahmenabkommen, wie beispielsweise die hauseigene solamento Kreditkarte, die Ihnen wahlweise als VISA oder MasterCard zur Verfügung steht.

Nach Erhalt aller vollständigen Unterlagen bekommen Sie Ihre solamento Agenturnummer, Ihr personalisiertes Reiseportal, über das Sie und auch Ihre Kunden online buchen können, sowie weitere Extras (Visitenkarten, Türschild, Autoaufkleber etc.). In weniger als fünf Minuten ist Ihre solamento Reiseagentur eröffnet.

Selbstständig – jedoch nie allein

Als solamento Reisevermittler sind sie selbstständig – jedoch nie allein. Zunächst sind alle Reisevermittler im hauseigenen Intranet mit- und untereinander vernetzt; hier werden bereits viele bekannte und wiederkehrende Fragen beantwortet. Zusätzlich bieten wir Ihnen einen kostenlosen Technik- und IT-Support, beispielsweise für die Verlinkung der Webseiten, Erstellung und Weiterleitung von E-Mail-Adressen etc. Wir erstellen auf Wunsch Werbeanzeigen und Werbeflyer für Sie, die Sie bequem über den hauseigenen solamento Shop beziehen können. Und wenn Sie selbst einmal in Urlaub fahren, übernehmen wir gerne nach Rücksprache Ihre Urlaubsvertretung. Sie sehen, wir setzen auf „gelebte“ Teamarbeit.

Motive der Anzeigenkampagne von solamento in verschiedenen Fachzeitschriften (Travel Talk, Travel One, FVW, Touristik Aktuell).

Alle in einem Boot.



*Voraussetzung: Die geworbene Person ist mindestens 6 Monate aktiv für solamento tätig.
Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.schick-sie-weg.de.

Wissen in allen Bereichen.

Schulung und Fortbildung – Die Basis für Ihren Erfolg

Neben dem Grundinteresse an der mobilen Reisevermittlung bei solamento ist das Interesse am Auf- und Ausbau von Fach- und Zielgebietswissen nicht nur eine wichtige Voraussetzung, sondern der Garant für Erfolg und Qualitätssicherung.

Dazu bieten wir Ihnen von solamento verschiedenste Schulungsmöglichkeiten an:

Veranstalterschulung: Viele Reiseveranstalter bieten unterjährig sogenannte Katalogpräsentationen, Informationsabende oder Frühstücksseminare an. Hier erfahren Sie aus erster Hand neueste Produktnews, Kataloginformationen und Neuigkeiten zur kommenden Buchungssaison. Sie selbst bestimmen, wann und wo Sie sich zu einer Schulung anmelden. Es ist ein optionales Angebot, die Teilnahme ist für Sie freiwillig und keine Verpflichtung. Die meisten Schulungen sind darüber hinaus kostenlos.

Das solamento Intranet: Über das solamento Intranet, das nur registrierten Reisevermittlern zur Verfügung steht, finden Sie einen News-Bereich. Hier werden Sie automatisch über die wichtigsten Neuigkeiten rund um Ihre Tätigkeit informiert. solamento betreibt zusätzlich ein eigenes Mitarbeiterforum innerhalb des Intranets, so dass auch hier über spezielle Reisedestinationen, Hotels oder Schulungen geschrieben und gelesen werden kann. Für die merlin-Nutzer besteht hier zusätzlich die Möglichkeit, Erfassungs- bzw. Buchungs-E-Mails direkt aus dem Intranet an das ServiceCenter zu versenden. Ferner haben wir für Sie alle Provisionsabrechnungen in Ihrem persönlichen Bereich für Sie hinterlegt. Um Ihre Arbeit mit den Katalogen zu unterstützen, sind für Sie darüber hinaus auch die gängigsten Reiseveranstalter online abrufbar.

Das solamento Schulungsmodul: Absolute Seriösität und ein hoher Qualitätsanspruch zeichnet solamento aus. Deshalb bieten wir allen neuen Reisevermittlern eine bequeme Online-Schulung, die nach erfolgreicher Anmeldung und zu Beginn der Tätigkeit zeitnah absolviert werden muss. Im Schulungsmodul „Start klar“ schulen wir Sie in der Ablauforganisation, von der Buchungsanfrage über die eigentliche Buchung, bis hin zum Unterlagenversand. Sie erhalten zusätzlich die Möglichkeit, an Produkt- und Länderschulungen teilzunehmen. Aktuell stehen Ihnen über zwölf Schulungsmodule zur Auswahl. Das verschafft Ihnen das notwendige fachliche Know-how und wird Ihren Erfolg bei solamento positiv unterstützen. Die angebotenen Schulungen sind auch hier für Sie kostenlos.

Spezialschulungen: Wir geben Ihnen auf Wunsch zwei eigene Vertriebsmarken mit an die Hand, die uns vom Wettbewerb unterscheiden. Mit dem Produkt flitter&fly haben Sie die Möglichkeit, sich als Flitterexperte auszuzeichnen und sich darüber hinaus auf unserer Webseite www.flitterandfly.de als Flitterexperte zu positionieren. Um aktiv neue Kundengruppen zu erschließen, besteht die Möglichkeit, sich auf sogenannten Hochzeitsmessen mit einem eigenen professionellen Stand zu präsentieren. Das Schulungsmodul ist kostenpflichtig und beträgt einmalig EUR 49,- inkl. Werbeplatz auf flitterandfly.de für ein Jahr. Ihr Vorteil: Dieses Produkt ist ein eigenes und exklusives Produkt von solamento und nicht durch andere Anbieter am Markt nutzbar.

Wenn Sie sich intensiv mit dem Thema Kreuzfahrten beschäftigen möchten, bieten wir Ihnen eine weitere starke Vertriebsmarke bei solamento: UnserSchiff.de ist eine Plattform rund um das Thema Kreuzfahrtbewertungen und Schiffskritiken. UnserSchiff.de hat sich als Informationsplattform im Bereich Schiffsbewertungen bereits fest etabliert. In der Ausgabe des Focus Magazins, Anfang März 2008 wurde UnserSchiff.de mit „sehr gut“ bewertet. solamento greift innovativ und zeitgerecht die Themen auf, folgt dem Trend und setzt dabei starke Akzente. Auf UnserSchiff.de bieten wir Ihnen den Eintrag als Kreuzfahrtexperte in Verbindung mit verschiedenen Werbeplätzen. (360 Tage nur EUR 99,-)

Kreuzfahrtexperte werden!
Schon ab EUR 99,- pro Jahr.

Fach-/Event- und Studienreisen

solamento verbindet die Theorie oftmals mit der Praxis. So werden unterjährig sogenannte Seminarreisen in verschiedenste Urlaubsregionen veranstaltet, an denen die Reisevermittler freiwillig zu sehr guten Konditionen teilnehmen können.

Hier eine Übersicht der vergangenen Angebote:

- Seminarreise Mallorca + südl. Inselrundfahrt und Besichtigung
- AIDAcara + A-ROSA-Seminar
- ITB Berlin mit eigenem Stand
- A-ROSA Donaukreuzfahrt
- Schauinsland Reisen Duisburg
- flitter&fly Produktschulung Hilton Weimar
- solamento Event Frankfurt
- AIDAdiva westliches Mittelmeer

- AIDAcara westliches Mittelmeer
- Costa Serena westliches Mittelmeer
- Inforeisen durch die Leistungsträger nach Malaysia, Mauritius, Türkei, Bulgarien, Dominikanische Republik, Seychellen, Fuerteventura, Gran Canaria, Teneriffa, Kreta, Tunesien

Durch die Teilnahme an den angebotenen Seminarreisen werden die fachliche Kompetenz sowie die Teamarbeit gefördert. Nach einem ersten „get together“ und dem gegenseitigen Kennenlernen finden verschiedenste Produktpräsentationen durch Vertreter der von uns geladenen Leistungsträger (A-ROSA, Schauinsland, holiday autos etc.) statt. Als wiederkehrendes Highlight lassen wir uns immer wieder etwas Besonderes einfallen, wie z.B. ein gemeinsamer Diskothekenbesuch, Karaoke-Abend, Gourmet-Kochkurs oder Experience Touren.

solamento – soziale Kompetenz

Neben dem intensiven Auf- und Ausbau der mobilen Reisevermittler in Deutschland unterstützt und fördert das Unternehmen auch soziale Einrichtungen und engagierte Vereine.

solamento ist seit mehreren Monaten aktives Fördermitglied im VSRD, dem Verband Selbstständiger Reiseberater Deutschlands e.V. Die Verbandsvorsitzende, Katrin Görg, hat solamento als Partner für Ihre mobile Reiseagentur ausgewählt.

solamento unterstützt den Förderverein eines Essener Kindergartens mit Spenden, so dass mit dieser Hilfe unter anderem das Sommerfest oder der Martinsumzug stattfinden kann.

solamento unterstützt zudem als Trikot-Sponsor die F-Jugend von Essen-Süd.

solamento ist aktiver Ausbildungsbetrieb und bietet nahezu jährlich einen Ausbildungsplatz zum/r Reiseverkehrskaufmann/-frau.

solamento hat ein EM-Tippspiel 2008 ins Leben gerufen und unterstützt mit Spenden die Erdbebenopfer in China über das Deutsche Rote Kreuz.

solamento unterstützt den IST Fortbildungslehrgang „Selbstständiger Mobiler Reisefachberater“.

Auf der Sonnenseite des Lebens.

Daten und Fakten

Geschäftsführung

Sascha Nitsche
Suzana Dancetovic

Gründungsjahr

2001 Nitsche & Dancetovic GbR
2005 solamento reisen GmbH

Mitarbeiter

11 Teammitglieder und 185 aktive
Reisevermittler

Unternehmensbereiche

Stationäres Reisebüro in Essen
Mobiler Reisevertrieb in Deutschland
und den angrenzenden Ländern
Flitterexperten und Vertrieb von
Hochzeitsreisen über www.flitterandfly.de
Kreuzfahrtbewertungen und Schiffskritiken
über das Online-Portal www.unserSchiff.de

Durchschnittl. Jahresumsatz 2007 je Reisevermittler

EUR 50.000,-

Provisionen für solamento Reisevermittler

Zwischen 4,5% und 12% je nach Produkt

Vorteile im Überblick als Reisevermittler bei solamento

- Keine Vertragslaufzeit
- Keine Aufnahmegebühr
- Kein Mindestumsatz
- Keine Inkassotätigkeit
- Kostenloses Girokonto
- Kostenlose Schulungen und Fortbildungen
- Kostenloser Katalogversand zu jeder Saison
- Online-Reiseportal mit Preisvergleichsfunktion

Laufende Kosten

Standard-Paket EUR 11,99/mtl. zzgl. 19% MwSt

Computerreservierungssystem (CRS), optional nutzbar

merlin EUR 20,-/mtl. zzgl. 19% MwSt
ab einem Jahresumsatz von EUR 100Tsd
50% Subvention der Gebühren
ab einem Jahresumsatz von EUR 150Tsd
75% Subvention der Gebühren

Preisvergleichssoftware

Bistro oder Tourmanager

solamento im Web

Sie können solamento auf vielen verschiedenen Wegen erreichen. Nicht nur vor Ort persönlich, sondern auch im Internet.

www.solamento.de

Allgemeine Firmenhomepage mit Verlinkung zu den verschiedenen Unternehmensbereichen

www.intranet.solamento.de

Geschützter Partnerbereich für registrierte Reisevermittler

www.schick-sie-weg.de

Alle Informationen rund um die Tätigkeit als Reisevermittler bei solamento

www.flitterandfly.de

Hochzeitsreisen, Flitterexperten, Flittermeilen

www.unserSchiff.de

Kreuzfahrtbewertungsportal mit Schiffskritiken und Expertenverzeichnis

www.solamento.tv

Reise- und Informationskanal für Reisevermittler und Reiseinteressierte

Unternehmens- und Pressekontakt

solamento reisen GmbH
Sascha Nitsche
Hohenzollernstr. 58
45128 Essen
Tel 0201 / 3 10 28-0
Fax 0201 / 3 10 28-99
E-Mail info@solamento.de
www.solamento.de

Agentur, Mediaplanung

Marcellini Media GmbH
Karolingerstraße 96
45141 Essen
Tel 0201 / 36 14 98-00
Fax 0201 / 36 14 98-10
E-Mail info@marcellini.de
www.marcellini.de



Entspannte Nebenjobs bei solamento.



solamento reisen GmbH
Hohenzollernstr. 58
45128 Essen
Tel 0201 / 3 10 28-0
Fax 0201 / 3 10 28-99
E-Mail info@solamento.de
www.solamento.de