

PRIME NEWS

» **SWISS** wird ab Mai die Verbindung Zürich–Helsinki und ab Genf bis 17. April die Strecken nach Belgrad, Kopenhagen und Sarajevo einstellen. Stattdessen plant Swiss, eine neue Verbindung von Genf nach München aufzunehmen, die voraussichtlich ab 4. April viermal täglich angeboten werden soll.

» **PAXCONNECT** will mit Paxlounge in die Schweiz und nach Österreich expandieren. Es handelt sich dabei um eine Software zur Kundenberatung, die den Graben zwischen on- und offline überbrücken und damit die Abschlussrate der Reisebüros erhöhen soll. Um hierzulande Fuss zu fassen, will Paxconnect mit Traviaustria, der Betreiberin des Reservierungssystems Cets, zusammenarbeiten. Die Besiegelung der Zusammenarbeit steht gemäss einer Mitteilung von Paxconnect kurz vor dem Abschluss.

» Nachdem sich **KUBA** und die **USA** politisch und wirtschaftlich wieder annähern und u. a. kommerzielle Linienvflüge erlauben, geht der Run auf die Destination los. 20 tägliche Flüge aus den USA nach Havanna sind erlaubt. Für diese Slots haben sich laut «Aerotelegraph» neben United Airlines auch American Airlines, Delta und Alaska Airlines beworben.

Let's go will noch mehr wissen

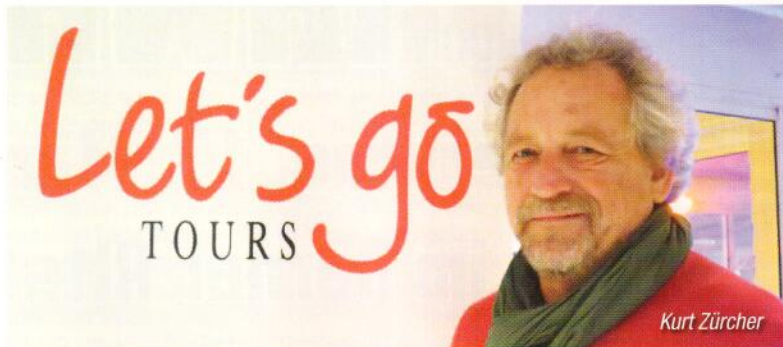
TOUR OPERATORS Der Schaffhauser Veranstalter freut sich besonders über den Umsatzzuwachs von 40 Prozent bei der Destination Marokko.

Jessica Weber

Vor genau 22 Jahren an der ITB in Berlin fassten Kurt Zürcher und der heutige Hotelplan-Chef Kurt Eberhard einen Entschluss: Die Gründung eines Spezialisten für den Indischen Ozean. Heute sind zudem zahlreiche Destinationen im Mittleren Osten und auf dem afrikanischen Kontinent im Portfolio des TOs zu finden. Und: Let's go hat sich als Spezialist mit vertieftem Produktwissen einen Namen gemacht, alle Mitglieder des mittlerweile 27-köpfigen Teams halten ihr Know-how mit regelmässigen Studienreisen auf dem neuesten Stand. «So können wir Reisebüros eine Top-Beratung liefern. Diese machen rund 85% unserer Kundschaft aus», so Geschäftsführer Kurt Zürcher.

NACHDEM EBERHARD Let's go 2008 verliess, übernahm Stephan Roemer, Geschäftsführer von Tourasia, dessen Anteile. So blieb alles in der TTS-Familie. Der abgereiste Umsatz bei Let's go hat sich seit Jahren zwischen CHF 18 Mio. und 20 Mio. eingependelt. Damit ist Zürcher, der gelernter Schifffahrtskaufmann ist, zufrieden.

Gut ist derzeit der Zuspruch für die Emirate. «Diese werden bei den Kunden



nicht als «arabischer Raum» wahrgenommen. Abu Dhabi z. B. ist noch nie besser gelaufen als jetzt», so Zürcher. Die Nachfrage nach Jordanien leide hingegen aufgrund der Nähe zu Syrien stark, und auch für Mali ist der Markt komplett eingebrochen. Buchungen für eine der ehemals umsatzstärksten Reiseziele von Let's go, Kenia, kommen nur ganz langsam wieder.

Steigender Nachfrage erfreut sich zu Zürchers Überraschung Marokko. «Seit dem letzten Oktober ist die Destination mit 40% mehr Umsatz am meisten von allen gewachsen», so Zürcher. Vom Gesamtportfolio macht Marokko 10% aus. Besonders Special-

Interest-Reisen sind gefragt, Trekking, Yoga, Surfen oder Golfen. «Wir überlegen, eine Broschüre mit Abenteuerreisen zu erstellen», sagt Product-Manager Manuela Zahnd.

FÜR DIE ZUKUNFT wünscht sich Zürcher Wachstum – hat in erster Linie aber nicht die Zahlen im Kopf, sondern die weitere Vertiefung des Expertenwissens der Mitarbeiter. «Insbesondere bei den massgeschneiderten Reisen wollen wir wachsen». Zudem will Zürcher neue Destinationen aufnehmen. «Afrika hat am meisten Potenzial. Es gibt ein paar hochinteressante Inseln vor Westafrika, die wir derzeit prüfen.»

LEGAL MATTERS

DR. PETER KREPPER, ANWALT UND MEDIATOR

Zum Dauerbrenner Preisbekanntgabe

Die Vergleichbarkeit von Preisen ist ein wesentliches Element der freien Marktwirtschaft. Das Bundesgesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG), die Preisbekanntgabeverordnung (PBV) und das Seco-Informationsblatt vom 1. Januar 2016 erfassen sie bei der Werbung und Angeboten für Pauschalreisen und Flugreisen.

In der Reisebranche sorgt das im Hinblick auf Preisangabe in CHF für Ärger. Ausländische Anbieter drängen online oder via Ferienmessen auf den Markt. Laut PBV sind deren Angebote nur mit Europreisen unzulässig. Bei Missachten drohen hohe Bussen. Aus rechtlicher Sicht scheint indes klar zu sein, dass TOs, die keinen Sitz in der Schweiz haben oder

nur online hier auftreten, nicht gebüsst werden, weil sie der Schweizer Jurisdiktion gar nicht unterstehen.

Die Pflicht zur Angabe in CHF ist zudem anachronistischer Humbug und gehört abgeschafft: Welcher Konsument, der Preise vergleichen will, schafft das bei Euro-Preisangaben nicht? Wer nicht umrechnen kann, wählt einen Anbieter mit CHF-Preisen; wer will, findet Euro-Angebote auch ausserhalb der Schweiz mit ihrer PBV. CHF-Problem gelöst.

Ausserdem: Die PBV erfasst nur einen Teil vom Preiswettbewerb. Reisen zu beruflichen oder geschäftlichen Zwecken sowie alle Nicht-pauschalreisen sind

ausgenommen. Die Wettbewerbs-Regeln erfassen zum Beispiel auch Kommissionen auf Kreditkarten nicht. Sie dürfen zwar nicht mehr den Konsumenten belastet werden; ein Blick in die Praxis zeigt aber, dass viele Reisebüros in ihren AGB diese Kosten weiterhin verrechnen. Vermutlich können die Konsumenten damit wie mit Nur-Europreis-Angeboten leben.

Nicht leben wollen sie dagegen mit Autovermietern, welche von ihnen den Abschluss von Vollkasko verlangen, obwohl das Reisepaket mit dem TO diese Versicherung bereits umfasst. Droht der Vermieter, sich bei Unfall am Kunden schadlos zu halten, der dann Regress auf den TO nehmen müsste, will sich das jedoch niemand zumuten. Angesichts solchen Gebarens binden Schweizer Reisebüros ihre B2B-Vertragspartner in die Preisgestaltung ver-

traglich ein. Wer zahlungskräftige Schweizer Kunden will, fügt sich den hiesigen UWG-Regeln. Zudem nutzen die Reisebüros in den AGB ihre rechtlichen Freiräume bei der Preisbestimmung, so etwa mittels vorbehaltenen Wechselkursen und Gebühren. Ein branchenfreundliches UWG böte im Übrigen griffigen Schutz für Reisebüros als Einkäufer von Dienstleistungen – dies nicht allein bei Autovermietern und Kreditkartenunternehmen, sondern auch wider die wilde Preispolitik von Fluggesellschaften. Wettbewerbsrecht für Schweizer Reisebüros bleibt Thema.

Bei Fragen zum Reiserecht: pk@ksup.ch.

Zum Autor: Dr. Peter Krepper, Zürich, praktiziert als Anwalt und Mediator sowie Ausbilder Tourismus- und Reiserecht für KMU. Zudem ist er Autor des «Handbuch Tourismusrecht – für Studium und Praxis», welches in 2. Auflage erschienen ist.

