

ANZEIGE



**DANIELA MARTINEZ**

Head of Travel Market  
Allianz Global  
Assistance (Schweiz)

## Hohe Leistungskraft, individueller Service

Wir erbringen jährlich in rund 26'000 „Reiseversicherungs-Schadenfällen“ Dienstleistungen für unsere Versicherten. Das zeigt die Leistungskapazität von Allianz Global Assistance und macht uns zur führenden Assistance- und Reiseversicherung der Schweiz.

Wir können äusserst hohe Fallzahlen erfolgreich abwickeln, weil wir über klar strukturierte Abläufe, ein gebündeltes und immer auf dem allerneuesten Stand gehaltenes Wissen, einen grossen Erfahrungsschatz und die nötige Ruhe auch bei Hektik – die in Notfällen selbstverständlich aufkommen kann – verfügen. Gleichzeitig gehört zu unserer Professionalität aber immer, dass wir nie die einzelne Kundin, den einzelnen Kunden aus den Augen verlieren. Die persönliche Beziehung steht dann auch an der Basis unserer herausragenden Kundenzufriedenheit und unterstützt uns in unserem steten Bestreben, das freundlichste Unternehmen der Schweiz zu sein.

Die Hilfestellungen von Allianz Global Assistance sind umfassend – und exakt auf die jeweiligen Fälle ausgerichtet. Wir behandeln die Bedürfnisse unserer Kunden immer individuell und suchen immer die individuell beste Lösung. Genau dafür sind unsere Mitarbeitenden geschult. Weil nur individuelle Lösungen den Ansprüchen unserer Kundinnen und Kunden gerecht werden können.

Herzlichst, Ihre

*Daniela Martinez*

*Daniela Martinez ist Head of Travel Market von Allianz Global Assistance (Schweiz), dem Marktführer für Assistance- und Reiseversicherungen.*

**Allianz**

Global Assistance

# «Mit Sixt Holiday steigen wir im Leisure-Bereich ein»

**RENTAL CARS** Dina Fischer (31) will als Head of Sales Switzerland den Marktanteil von Sixt Rent-a-Car hierzulande kräftig ausbauen.

**Mit Ihnen gibt es seit Januar eine eigene Sales-Chefin Schweiz bei Sixt. Können Sie erste Erfolge vermelden?**

Absolut. Neben der Gewinnung von neuen strategischen Kunden und Partnern am Schweizer Markt, ist es uns gelungen, unsere bestehenden Partnerschaften auf noch breitere Beine zu stellen, z. B. durch ergänzende Mobilitätsdienstleistungen.

**Wie weit sind Sie mit Ihrem Vorhaben, den Marktanteil kräftig zu steigern?**

Wir konnten im ersten Halbjahr ein solides Wachstum über alle Segmente erzielen und sind zuversichtlich, dies im zweiten Halbjahr aufrechterhalten zu können bzw. weiter auszubauen.

**Wie sieht die Zusammenarbeit mit der Schweizer Reisebranche aus?**

Unsere Geschäftsreisebüro-Partner in der Schweiz haben immer und werden weiterhin eine bedeutende Rolle für die Vermittlung von Mietwagen und Transferservices spielen. Sixt hat spezielle Mietwagenprodukte für Reisebüros entwickelt und buchbar gemacht, zum Beispiel unsere Reisebürorenten oder MyDriver zur Vermittlung von Transferfahrten. Wir haben mit GDS-Partnern vielseitige Funktionen



Dina Fischer

für einen stetig verbesserten Buchungsprozess umgesetzt. Zudem haben wir eine eigene Reisebüro-Hotline, ein Team zur persönlichen Betreuung der Reisebüro-Partner sowie ein international tätiges Technik-Expertenteam für GDS- und Online-Booking-Tool-Projekte.

**Und im Bereich Leisure?**

Speziell für Leisure-Reisebüros haben wir das Prepaid-All-Inclusive-Mietwagenprodukt Sixt Holiday entwickelt, welches nur über Reisebüros buchbar ist. Damit steigen wir nun im Leisure-Bereich ein und haben bereits erste Reisebüro-Partner für die Vermittlung.

**Mietwagenfirmen haben ja im Reise-sektor nicht immer das beste Image. Was tun Sie dagegen?**

Ist dem so? (lacht) Aus meiner Perspektive ist eine offene und vor allem transparente Kommunikation den Kunden gegenüber das Wichtigste. Durch den regelmässigen Austausch mit unseren Kunden möchten wir sicherstellen, dass alle relevanten Punkte bereits im Vorfeld geklärt sind, um ein sogenanntes böses Erwachen schon von Beginn an ausschliessen zu können.

**Was hat es mit dem Produkt Sixt unlimited auf sich?**

Mit der Mietwagenflatrate Sixt unlimited können Kunden bei 700 Stationen in der Schweiz und acht weiteren europäischen Ländern rund um die Uhr ein Fahrzeug mieten – zu einem monatlichen Fixpreis. Das Unternehmen zahlt also für die gesamte automotiv Mobilität in den teilnehmenden Ländern lediglich die monatliche Rate. Die Reisekostenabrechnung entfällt oder verkürzt sich, da z. B. kein Mietwagen- oder Tankbeleg eingereicht werden muss.

**Ist das ein USP?**

Sixt ist derzeit der einzige Mobilitätsanbieter, der seinen Kunden eine internationale Flatrate anbietet. **SG**

## LEGAL MATTERS

DR. PETER KREPPER, ANWALT UND MEDIATOR

# Arbeitsrecht im Reisebüro

Reisen heisst Veränderung, und auch das Recht passt sich an. Im Arbeitsrecht finden sich solche Veränderungen jüngst etwa beim Erfassen der Arbeitszeit und in der Umsetzung der Volksinitiative gegen die Masseneinwanderung (Stichworte Kontingente, Inländervorrang, Meldepflicht für offene Stellen ans Arbeitsamt). Letzteres gilt für EU-Bürger und Grenzgänger, die in einem Schweizer Reisebüro arbeiten möchten.

Neu können die regionalen Arbeitsvermittlungen (RAV) den Arbeitgebern Dossiers von Bewerbenden zustellen, die beim RAV gemeldet sind und diesem für die offene Stelle geeignet erscheinen. Solche Bewerbende müssen zu einem Gespräch oder einer Eignungsabklärung eingeladen werden. Einer Begründung für ihre Nicht-Anstellung bedarf es zwar nicht, wohl aber einer Mitteilung ans RAV.

Für Familienunternehmen und für Personen, die früher bereits im Unternehmen beschäftigt waren, sind Ausnahmen möglich. Umgekehrt möglich bleibt, dass ein Schweizer Reiseunternehmen Angestellte etwa im eigenen Hotel in Frankreich nach Schweizer Arbeitsrecht beschäftigt, was nur schon den Vorteil der besseren Kenntnis dieses Rechts mit sich bringt. Ziel solcher Regelungen im internationalen Arbeitsrecht ist es, das Arbeiten für Unternehmen (Globalisierung, freier Wettbewerb) wie auch für Stellensuchende (Gleichbehandlung) zu erleichtern.

Dieser Leitgedanke verkehrt sich teilweise jedoch rasch ins Gegenteil. So muss zum

Beispiel jede Arbeitgeberin nach revidiertem Arbeitsgesetz die geleistete tägliche und wöchentliche Arbeitszeit inklusive Aus-

gleichs- und Überzeitarbeit ihrer Mitarbeiter nachweisen können. Zu dokumentieren sind zudem die gewährten wöchentlichen Ruhe- oder Ersatzruhezeiten und die Lage und Dauer der Pausen von einer halben Stunde und mehr. Bei Unterlassen drohen hohe Bussen und, im Fall von Kündigungstreit, gravierende prozessuale Nachteile.

Damit scheint nicht nur das Reisen als solches keine Grenzen zu kennen, sondern auch der bürokratische Aufwand, gerade für die Reisebüro-KMU. Weiterhin zu beachten sind im Reisebüro die Bestimmungen der Personalführung gemäss der «Legal Matters»-Kolumne zum Arbeitsrecht von Oktober 2014.

Nicht nur das Arbeitsrecht zeigt sich also überaus dynamisch bis hin zu unübersichtlich; auch den KMUs geht die Arbeit mit diesem Recht bis auf weiteres nicht aus.

Bei Fragen zum Recht: pk@ksup.ch

