

ME NEWS

DELWEISS legt im Winter 19 mehr Flüge auf. So werden Lamezia (Kalabrien), Capri (Sardinien) und Ibiza neu auch in Wintermonaten angefliegen. Zudem werden wieder durchgehende Flüge nach Antalya und Larnaca angeboten. Mehr Rotationen gibt es nach Hurghada (täglich) und Marsa Alam bis zu zweimal wöchentlich. **DELWEISS** legt Edelweiss im Winter täglich nach Teneriffa und Gran Canaria. Die Flüge nach Fuerteventura und Lanzarote werden auf drei wöchentliche Flüge aufgestockt.

DELVETIC ASSISTANCE lanciert eine Geschäftsreise-Versicherung in verschiedenen Ausführungen: Business Travel Basic und Business Travel Premium. Bei letzterer ist z. B. eine Annullierungskostenversicherung enthalten. Weitere Gründe sind die in der Schweiz einmalig angebotene Insolvenzversicherungsträger-Insolvenz-Versicherung bereits inkludiert.

CHUAN AIRLINES gewährt den Passagierpartnern neue Kommissionen für folgende Strecken: ZRH–ZRH: 10% in Business Class, Economy Class sowie ZRH–ZRH: 10% in Business Class, 8% in Economy Class. Zusätzlich gibt die Airline Klassenunabhängig 5% für alle Streckendestinationen. Für die Langstrecke-Flüge in China gewährt die Airline 2%.

LEGAL MATTERS

DR. JUR. PETER KREPPER, RECHTSANWALT UND MEDIATOR

Overtourismus-Recht?

Auf dem Schwanenplatz in Luzern hat's mehr Touristen als im Zentrum von Venedig? Schön, das freut Bucher & Co. und die Gastronomie auch. Die Hotellerie profitiert bereits weniger von der Massendurchreise via Car in einem Tag. Was ist mit unseren Reisebüros?

Viele Angebote von Schweizer Reiseveranstaltern fördern Massentourismus an den Hotspots des Globus, so etwa die Kreuzschiffahrt auf dem Markusplatz. Hier wie dort ist ein ungefreutes Chaos somit vorprogrammiert, sozusagen Bestandteil des Produkts.

Findige Veranstalter finden darob unverstelltere Destinationen und Sehenswürdigkeiten. Sie preisen Reisen zu anderen Jahreszeiten, arrangieren exklusiven Zugang etwa an die Spitze des Burj Khalifa. So oder so trifft die Reisebranche die gesetzliche Pflicht zur Information der Konsumenten zum Thema...

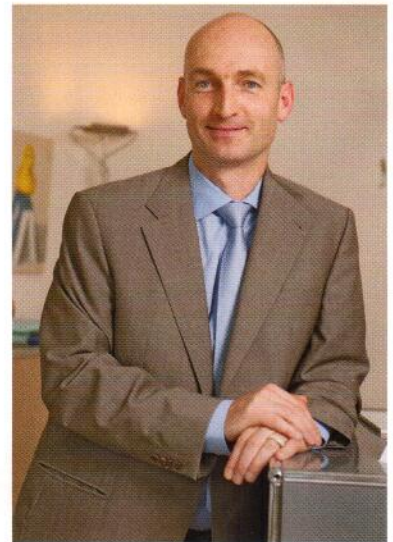
Das Pauschalreisegesetz ist trotz seiner weitreichenden Aufzählungen über die Inhalte der Information im Zusammenhang mit dem Overtourismus zwar wenig klar. Indes ergibt sich bereits aus dem allgemeinen Auftragsrecht, dass Reisebüros ihre Angebote sorgfältig auswählen und

die Durchführung der Reiseveranstaltungen umsichtig organisieren müssen – zu dem ist eben auch zu informieren, dass es im Hinblick auf die Menschenmassen keine gute Idee ist, wenn die Kundin etwa an Ostern die Sixtinische Kapelle besuchen möchte. Passende Alternativen aufzuzeigen, macht dann den Unterschied in der Qualität der Reisedienstleister. Gute Information ist insofern mehr als ein Merkblatt, nämlich gute Beratung.

Rechtzeitige Information und gute Beratung verhindern sodann, dass die Kundenschaft mit Mängelrügen aus einem solchen Herz der «Finsternis» rund um die verpasste Sehenswürdigkeit zurückkehrt. Rückerstattungs-Forderungen häufen sich darob bereits.

Auch wenn es im Übrigen (noch) kein eigentliches «Overtourismus-Recht» gibt: Outgoing- und Incoming-Tourismus hängen zusammen. Hüben wie drüben suchen Land und Leute, das Attraktive ihrer Angebote vor einem Overkill an Gästen zu schützen. Zugleich wird die globalisierte Reisewirtschaft genutzt und gefördert.

Die Strategie dabei sollte beachten: Das Verrechtlichen des Overtourismus etwa mittels Verschärfung des Mietrechts



für Unterkünfte ist ein Versuch, dem Phänomen beizukommen. Näher liegt eigentlich, wider falsche Anreizsysteme wie namentlich den Billigtourismus auf nachhaltigere touristische Produkte zu setzen. Dafür braucht es aber keine neuen Gesetze.

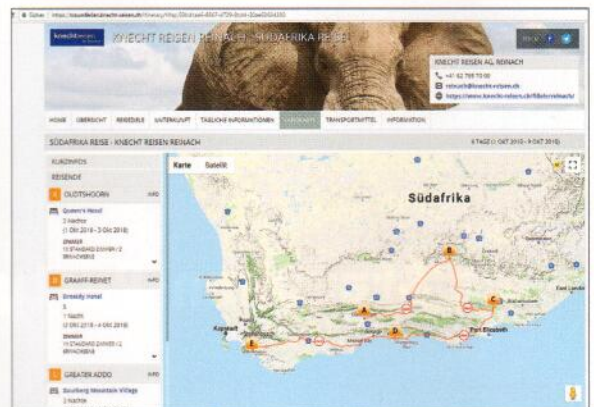
Dr. iur. Peter Krepper lebt und arbeitet als Rechtsanwalt & Mediator in Zürich. Bei Fragen an ihn: pk@ksup.ch.

Massgeschneiderte Offerten dank Wetu

TOUR OPERATORS Gleich zwei Unternehmen starten mit der neuen Angebotssoftware aus Südafrika.

Die südafrikanische Software «Wetu» wird neu sowohl von Private Safaris wie auch von Knecht Reisen verwendet. «Mit dem browserbasierten System lassen sich massgeschneiderte Offerten optimal präsentieren», erklärt Marcel Gehring, CEO von Knecht Reisen. Der Fernreise-Spezialist kombiniert alle Bausteine komplexer Individualreisen im Backoffice-System TO-Online von Onlinetravel. Diese werden dann ins Wetu exportiert. Das Tool verwandelt die Auflistung von Leistungen in eine Offerte in Form einer eigenen Website – angereichert mit Fotos, Videos und Beschreibungen. Zudem wird automatisch eine Karte des Reiseverlaufs generiert. Supplier und Hotels können die Beschreibungen, Bilder und Videos ihrer Produkte kontinuierlich selbst pflegen.

Die von Gehring initiierte Wetu-Einführung wurde von Knechts Südafrika-Abteilung mehrere Monate vorbereitet. Sie war für das Pilot-Projekt prädestiniert, da Wetu aus Südafrika stammt und für dieses Reiseziel besonders viel Content anbietet. Carmen Wanner, Senior Product Manager Südliches Afrika, stellt der Software ein gutes Zeugnis aus: «Die top präsentierten Offerten sind exakt auf individuelle Kundenbedürfnisse abgestimmt.» Seit Kurzem ist das Offerten-Tool bei Knecht Reisen neben dem B2C-nun auch im B2B-Geschäft im Einsatz. Die Whitelabel-Funktion ermöglicht die Integration von Logo und Adresse des Reisebüropartners. Neben der Abteilung Südliches Afrika arbeiten



Mit Wetu wird auch der Reiseverlauf automatisch generiert, wie das Beispiel von Knecht Reisen zeigt.

bereits weitere Touroperating-Einheiten wie Nordamerika, Ozeanien und Latino Travel mit der neuen Software. Bis Ende des Jahres soll die Einführung des neuen Tools in weiteren Abteilungen von Knecht Reisen abgeschlossen sein.

KNECHT IST ÜBRIGENS nicht der Einzige: Private Safaris, der Afrika-Spezialist von DER Touristik Suisse, hat sich ebenfalls für die Angebots-Software entschieden. Damit kann er Reiseprogramme künftig online oder als Druckversionen verschicken.

★★★★★★★★★★★★★
Naturparadies
AZOREN

nur 5 Flugstunden erreichbar!

Natur pur, Kultur, Baden, Wandern, Golf, Tauchen, Wale, Delfine und ein ganzjährig mildes Klima. Individuelle Rundreisen & begleitete Gruppenreisen

Massgeschneiderte Angebote



AMIN-TRAVEL
Seit 1984

Tel. 044 492 42 66
Fax 044 491 58 93
info@amin-travel.ch
www.amin-travel.ch

Reisegarantie **tpa**

★★★★★★★★★★★★★