

# Katar macht immer öfter von sich reden

**DESTINATIONS** Das Emirat im Persischen Golf ist beim Leisure-Tourismus auf ehrgeizigem Wachstumskurs.

**Stephanie Günzler**

Ob auf Tourismusbörsen, Roadshows oder in den Katalogen der Reiseveranstalter: Ein hierzulande bislang nahezu unbedeutendes Land rückt touristisch immer mehr in den Fokus: Katar. Das Emirat auf der Halbinsel zwischen den VAE und Bahrain im Persischen Golf gilt als reichstes Land der Welt und investiert viel, um neben arabischen Geschäftsleuten auch Freizeitreisende aus Europa anzuziehen – nicht zuletzt im Hinblick auf die Fussball-WM 2022.

«Wir haben das deutschsprachige Europa als wichtigen Quellmarkt identifiziert», sagt Hassan Al-Ibrahim, Chief Tourism Development Officer bei Qatar Tourism. Das Land vermarktet sich dabei v. a. als Stop-over-Destination. Das neue, kostenlose Transitvisum, das Qatar-Airways-Fluggästen einen Aufenthalt von vier Tagen (96 Stunden) in Katar erlaubt, ist ein wichtiger Bestandteil der Strategie. Ein richtiges Stop-over-Programm mit speziellen Zimmerpreisen steht noch aus. Derzeit handelt man mit Veranstaltern individuelle Pakete aus.

**FÜR DREI BIS VIER TAGE** Aufenthalt hat Katar durchaus genug zu bieten. Luxuriöse Hotels, die immer erschwinglicher werden, den Souq Waqif mit vielen traditionellen Restaurants und Outdoor-Air-Condition, spektakuläre Ka-



Die meisten Highlights in Katar bietet Doha, z. B. das MIA.

melrennen mit Roboter-Jockeys, Sanddünen bis ins Meer, das Architektur-Highlight MIA (Museum of Islamic Art), das Kulturdorf Katara mit Amphitheater, die künstliche Insel The Pearl mit unfassbaren Luxusyachten, immer mehr Shopping Malls und Festivals sowie überraschende Kunstinstallationen mitten in der Wüste.

Einer der grössten Vorteile: Touristenmassen gibt es hier noch keine. Obwohl z. B. auch der Norden mit seinen Schildkröten, Seekühen, Mangrovensümpfen und der Perlen-Taucher-Vergangenheit einiges hergibt, konzentriert sich das touristische An-

gebot auf die Hauptstadt Doha, von wo aus zu Ausflügen aufgebrochen wird.

Bis Oktober 2016 gab es in Katar über 22000 Hotelzimmer, vornehmlich in Doha und nahezu ausschliesslich im 5-Sterne-Segment. Bis zur WM soll die Zimmerzahl auf 30000 und bis zum Jahr 2030 auf 60000 steigen. Zwar will sich Katar weiter als Premium-Destination etablieren, neben 4- und 5-Sterne werden aber auch Boutique-Hotels und Apartmenthäuser entstehen.

**IM FOKUS STEHEN** ab Saison 2017/18 auch Schiffsreisen. Ins neue Terminal werden USD 550 Mio. investiert. Dort

will allein TUI Cruises sieben Schiffe anlegen lassen. Bislang konnten in Doha nur kleinere Kreuzfahrtschiffe vor Anker gehen. Auch im MICE-Sektor will Katar kräftig zulegen.

Neu hat QTA (Qatar Tourism Authority) eine eigene Vertretung für den DACH-Markt in München, welche die Zusammenarbeit mit der deutschsprachigen Reiseindustrie und den Medien erheblich verbessert habe, sagt Al-Ibrahim. So wurden 2016 rund 720 Reisebüro-mitarbeiter im deutschsprachigen Raum auf diversen Roadshows, Workshops und anderen Veranstaltungen geschult, auch in der Schweiz.

## Katar Facts & Figures

### Aktuelle Besucherzahlen

Am 2013 neu eröffneten Hamad International Airport in Doha wurde 2016 mit 37,3 Millionen Passagieren ein neuer Rekord erreicht, ein Plus von 20,5% gegenüber 2015. Ein Grund dafür: Qatar Airways fliegt immer mehr Beyond-Ziele an. Für Schweizer ist u. a. das neue Ziel Seychellen attraktiv. Aus der Schweiz reisten 2016 mit 7290 Besuchern etwas weniger Gäste nach Katar ein als 2015 (8299 Besucher) und 2014 (7800). Als Grund wird der rückläufige Geschäftsreiseverkehr aufgrund der Ölkrise angegeben.

### Qatar Airways Schweiz

Qatar Airways legt ab der Schweiz kräftig zu und setzt neu den A350 XWB ab Zürich (ab April) und ab Genf (ab Mai) ein. Die Frequenzen ab Zürich werden per September von sieben auf elf Flüge pro Woche erhöht. Ab Genf fliegt Qatar täglich.

## LEGAL MATTERS

DR. PETER KREPPER, ANWALT UND MEDIATOR

# Rechtsschutz für Reisebüros?

Reisebüros interessieren sich weniger fürs Recht. Sie wollen Reisen vermitteln. OTAs und Co. steigern den Kostendruck, und dieser die Fehlerquoten. ADM-relevante Konditionen der Aircarriers werden übersehen. Die erstaunte Schweizer Familie erfährt nach Reiseunfähigkeit wegen Erkrankung erst vom Stornoversicherer, dass die Reisepreis-Deckung nur bei Wohnsitz in einem EWR-Land gilt. Der Reisepreis inkludiert Vollkasko für den Mietwagen, der Vermieter verlangt dafür jedoch die (erneute) Bezahlung durch den Kunden vor Ort.

Fehler müssen möglich bleiben, auch wenn sie kosten. Der



Vermittler der Stornoversicherung hat den Reisepreis zu erstatten. Der Auto-Mieter kann diesen Teil des Reisepreises vom TO zurückverlangen. Nicht selten ist die Rechtslage aber nicht so einfach, und dann kostet das Ganze womöglich noch mehr.

Schuldet das Reisebüro den vollen Reisepreis, wiewohl nur ein Familienmitglied reiseunfähig war? Hätte der Auto-Mieter sich nicht weigern können, gar müssen, die Prämie vor Ort nochmals zu bezahlen? Oder auch in jenem Fall: Musste dem Konsumenten tatsächlich die infolge verspäteten Hinflugs und ver-

passten Anschlusses ans Trecking nutzlos gewordene Anschaffung von Ausrüstung vergütet werden?

Wer das Recht nicht kennt, hat grundsätzlich in solchen Situationen zwei Möglichkeiten: Er gibt nach, bezahlt die Forderung (und sei es in Gutscheinen) und Schwamm drüber – eine Strategie vieler Reisebüros. Oder das Reisebüro riskiert den Rechtsstreit und damit bei einer Niederlage weitere Kosten. Wo der Ombudsman systemimmanent (internationale Sachverhalte, keine Pauschalreisen, komplexe Rechtslage) nicht weiterhilft, wäre an sich eine branchenspezifische Rechtsauskunftsstelle sinnvoll. Für viele andere Verbände hierzulande ist sie das Mittel der Wahl und verschafft den Mitgliedern Mehrwert.

Wo solches nicht geboten wird, empfiehlt sich der Abschluss einer Betriebs-Rechtsschutz-Versicherung. Sie schützt das Reisebüro vor der zunehmenden Anspruchsmoralität von Kunden und ebenso vor der wachsenden Unübersichtlichkeit des Normendschungels. Und noch ein Fall: Ein Leistungsträger forderte wegen Rechenfehler in seiner Offerte vom TO nach dessen Verkauf der Leistung an die Kundin eine hohe Nachzahlung; kurz vor der Abreise sah sich der TO zur Zahlung faktisch gezwungen. Mit Hilfe des von der Versicherung gestellten Anwalts erhielt der TO die Zahlung in der Folge prompt zurückerstattet.

Bei Fragen zum Reiserecht: [pk@ksp.ch](mailto:pk@ksp.ch).