

Small Planet kann wohl weiterfliegen

Der insolvente Charterflieger Small Planet Airlines hat offenbar einen Investor gefunden. Wer die Airline übernimmt, stand bis Redaktionsschluss nicht fest. Der Charter-Spezialist hatte in Deutschland vor allem mit großen Veranstaltern kooperiert, einige davon sind inzwischen auf Abstand zu Small Planet gegangen. Zu ihnen gehören Thomas Cook und TUI. Den aktuellen Stand der Dinge erfahren Sie unter www.touristik-aktuell.de. (rie)

Service-Ranking: Starke Reisebüros

In zwei Studien zum Kundenerlebnis und zur Service-Qualität in verschiedenen Branchen haben die klassischen Reisebüros gute bis sehr gute Noten erzielt. In einer von Service Value und Handelsblatt durchgeführten Online-Umfrage landeten die Reisebüros auf Platz eins vor Versicherern und Optikerketten. In einer ähnlichen Studie mit der Zeitung Die Welt schnitten die Reisebüros ebenfalls gut ab, mussten aber neben Anbietern von Kaffeevollautomaten auch den Online-Reisebüros den Vortritt lassen (siehe Spot, Seite 3). Den besten Ruf im stationären Reisevertrieb genießt aus Kundensicht LCC. Die Kette belegte bei der Handelsblatt-Umfrage den ersten Platz, bei der Welt-Studie den zweiten. (fx)

Türkei: Reisehinweis verschärft

Das Auswärtige Amt warnt im Reise- und Sicherheitshinweis für die Türkei davor, regierungskritische Seiten oder Kommentare in sozialen Medien und Netzwerken zu teilen oder zu liken. Dies gelte auch für nichtöffentliche Kommentare, die an die Regierungsbehörden in Ankara weitergeleitet werden könnten. Als Straftatbestand werde in solchen Fällen „Präsidentenbeleidigung“ oder „Propaganda für eine terroristische Organisation“ angegeben. (ta)



Fotos: privat, mg, uf

Brauchen Sie noch Preisteile?

Gleich drei Gesetze müssten nach Einschätzung des DRV geändert werden, damit Veranstalter keine Preisteile mehr drucken müssen. Die Alternative: Die Tabellen erscheinen in verkleinerter Form direkt im Katalog. Wir haben Reiseverkäufer gefragt, wie wichtig für sie klassische Preisteile heute noch sind. | Von Matthias Gürtler



Rita Henke
Reisebüro Donaustauf
Donaustauf

„Das wichtigste Argument zum Thema Preisteile sind für mich die dort abgedruckten AGB, für den Fall, dass der Kunde sie nicht per E-Mail empfangen kann. Außerdem findet man zum Beispiel bei ITS und Jahn Reisen wichtige Hinweise und Preise zu Privattransfers und Ausflügen, die man vorab verprovisioniert buchen kann. Preise darüber zu berechnen, ist nur noch wenig sinnvoll, da man mit ständig wechselnden tagesaktuellen Preisen zu tun hat und diese besser über die Systeme prüft.“



Daniel Hauer
Schön Reisen – Ihr Reisebüro
Berlin

„Aus meiner Sicht ist der Preisteil in 95 Prozent aller Fälle überflüssig geworden. Die meisten Preise sind dynamisch und Fluginformationen, Zimmercodierungen, Transferleistungen und Reisebedingungen finden garantiert auch noch im Farbteil der Kataloge Platz. Die meist einleitenden Seiten der Zielgebiete über Einreisebedingungen und Impfbestimmungen müssen wir seit dem neuen Reiserecht sowieso schon ausdrucken und aushändigen.“



Sabrina Groll
Sonnenklar TV Reisebüro
Konstanz

„Preisteile werden von uns nicht mehr genutzt. Im Gegenteil, eigentlich ärgern wir uns bei jeder Kataloglieferung über den unnötigen Papierberg. Oft wandern Preisteile direkt in den Papiermüll, was sehr schade ist. Ich bin für die Abschaffung des Preisteils. Natürlich gibt es noch einige Kunden, die immer mal wieder die Preisbemerkungen in den Katalogen beachten und versuchen, sich einen Preis zu errechnen.“

Meistens sind das ältere Kunden, aber sie sind die Ausnahme. Den meisten Kunden reicht der Bildteil der Kataloge, um die Hotels kennenzulernen, Information zu den Hotels und Zielgebieten zu erhalten oder sich einfach nur Fotos anzuschauen. In den vergangenen fünf Jahren haben mich gerade einmal drei Kunden explizit nach den Preisteilen oder den Preistabellen in den Katalogen gefragt.“



Gabriele Reminder-Schray
Euro Lloyd Reisebüro
Stuttgart

„Eindeutige Aussage: Bei uns benötigt keiner der Mitarbeiter noch Preisteile, da sind sich jüngere und ältere Kolleginnen absolut einig. Allerdings gibt es noch Kunden, die sich den Preisteil anschauen, denn gedrucktes Papier ist geduldig. In der Praxis sieht es allerdings so aus, dass sich die Preise oft und schnell ändern und der Blick ins System entscheidend ist, um den Preis zu ermitteln. Wichtig ist aus unserer Sicht: Das Thema Transfer sollte für jedes Zielgebiet gesammelt aufgelistet werden.“



Kornelia Walz
Reisebüro Reisezeit
Kuppenheim

„Die Nachfrage nach Preisteilen geht gegen null. Trotzdem kommt es hin und wieder vor, dass ein Kunde einen Preisteil verlangt. Mittlerweile sind die Tabellen aber so undurchsichtig geworden, dass sie zum Ausrechnen des exakten Preises nicht geeignet sind. Hinzu kommt: Die Preisteile sind kaum gedruckt, da sind sie schon veraltet. Ich hasse die Digitalisierung, aber das ist nun mal die Zukunft. Ganz weglassen würde ich die Preisteile zurzeit noch nicht. Aber eine Reduzierung auf wenige Exemplare wäre völlig in Ordnung. Ganz im Gegensatz zu guten Katalogen. Die machen gute Laune und Freude und erhöhen bei den Kunden die Lust, einen schönen Urlaub zu buchen.“