

«Neue Filialen sind geplant»

Das **Berner Reiseunternehmen Globetrotter**

will trotz Krise auch 2009 expandieren



Globetrotter-Chef André Lüthi: «Reisen ist eine Lebensschule. Manchem Manager würde etwas mehr davon guttun.»

F. SCHEIDEGGER



Argus Ref 34749483

Der Reiseanbieter Globetrotter spürt die Wirtschaftskrise in geringem Ausmass. Bei massgeschneiderten Individualreisen spare der Kunde nicht, weil er diese lange im Voraus plane, sagt Firmenchef André Lüthi. Deshalb verzichtet Lüthi nicht auf seine Expansionspläne.

NICOLE TESAR

Die 230 Mitarbeiter bei Globetrotter und seinem Magazin wissen, wovon sie sprechen. Neben den fünf Wochen Ferien ab dem dritten Anstellungsjahr – vorher sind es vier – hat jeder Angestellte zusätz-



AUFWÄRTS

aufwaerts.derbund.ch

lich sieben Wochen unbezahlten Urlaub. Und weil die Mitarbeiter reisebegeistert sind, nutzen sie die Zeit auch, um neue Länder und Kontinente kennenzulernen. «Bereits bei der Anstellung muss jemand mindestens drei Kontinente auf eigene Faust bereist haben», sagt Firmenchef André Lüthi am Hauptsitz in Bern.

Die Erfahrungen der Mitarbeiter sind denn auch das Kapital von Globetrotter. Denn der Reiseanbieter ist auf beratungsintensive Reisen spezialisiert. Trotz Internet sind «die Konsumenten weiterhin bereit, für den Mehrwert einer guten Beratung etwas zu bezahlen», sagt Lüthi.

Keine Pauschalreisen

Das vor 32 Jahren in einem Zürcher Velokeller von Weltenbummler Walter Kamm gegründete Reisebüro hat sich von Beginn weg ausschliesslich auf die Bedürfnisse von Individualreisenden ausgerichtet. Der 67-

jährige Kamm ist heute Verwaltungsratspräsident und Mehrheitsaktionär der Globetrotter Travel Service AG. Eingetragen ist die AG im Zürcher Handelsregister, weshalb Globetrotter trotz Hauptsitz in Bern die Steuern in Zürich bezahlt.

«Im Januar und Februar ist der Branchenindex um 17 Prozent eingebrochen. Bei Globetrotter schrumpften die Umsätze um lediglich 3,6 Prozent», sagt Lüthi. Pauschalreisen verkauft Globetrotter fast keine. Das kommt dem Unternehmen in der derzeitigen Wirtschaftskrise zugute. Denn die Kunden sparen eher bei den spontan buchbaren Reisen. «Eine individuelle Reise ist meistens längerfristig geplant. Unser Segment sind Kunden, die viel Geld in die Hand nehmen, und das Reiseziel ist wohlüberlegt. Eine solche Reise sagt man nicht so schnell ab.» Der durchschnittliche Dossierumsatz liege etwa bei 3400 Franken, was höher ist als der Branchenschnitt.

«Unser Glück ist, dass individuelles Reisen in allen Altersbereichen und Einkommensklassen zum Trend geworden ist.» Der Kunde findet beim Baukastenspezialisten durch die persönliche und vertiefte Beratung seine Wunschreise. «Wir setzen die einzelnen Elemente zusammen: Flug, Transfer, Hotel, Mietwagen, Kultur, Sprachaufenthalt oder Sport.» Hohes Wachstum verzeichnet die Reisefirma bei Familien und Frührentnern.

Gemessen am Umsatz ist Globetrotter in der Schweiz die Nummer fünf. Nach den grossen drei in der Schweizer Reisebranche Kuoni, M-Travel (vorher Hotelplan) und Tui Suisse folgt auf Platz vier die Aargauer Knecht-Reisegruppe. Dahinter folgt Globetrotter mit einem Umsatz von 148 Mio Franken.

Die 20 Globetrotter-Filialen mit integrierter Reisebuchung sind über die gesamte Deutschschweiz verteilt. Etwa in Aarau, Basel, Bern, Biel, Olten, St. Gallen, Zürich oder Chur. In Bern betreibt Globetrotter drei Filialen. Neben der Neuengas-

se auch in der Aarberggasse und seit April 2008 auch einen Verkaufspunkt im Warenhaus Loeb. «Mit

SEIT 1992 FIRMENCHEF

André Lüthi ist gelernter **Konditor**. Als Lehrling versuchte er sich gleichzeitig im **Leistungssport**. Nachdem der Erfolg im **Ringens** ausblieb, packte ihn das **Reisefieber**. Bis Mitte 20 war er mehrheitlich am Reisen, insbesondere der **Himalaya** faszinierte ihn. Danach engagierte er sich als **Reiseleiter** bei **Baumeler** und absolvierte die Ausbildung zum **eigenössisch diplomierten Tourismusexperten**. Lüthi ist seit 1987 bei **Globetrotter**. «Damals waren Bart und Birkenstock Pflicht», sagt Lüthi schmunzelnd. Seit 1992 ist er **Geschäftsführer**. Der 48-jährige zweifache Familienvater ist auch heute noch oft unterwegs. (nt)

den Umsätzen im Loeb sind wir noch nicht zufrieden. Aber wir geben uns noch Zeit.»

Die Destination mit dem höchsten Wachstum sind die USA. «Wir spüren den Obama-Effekt. Viele Kunden hielten sich unter der Bush-Regierung zurück mit Reisen in die USA.» Weil Lüthi an den Fortgang des Trends zu organisierten Individualreisen glaubt, blickt er zuversichtlich in die Zukunft. «Der Kundenzuspruch wird gleich hoch bleiben. Aber es kann sein, dass der Umsatz sinkt. Denn Fluggesellschaften bieten die Flüge zu Dumpingpreisen an. Das vermindert unseren Umsatz.»

Lüthi prüft laufend neue Filialstandorte. «Das Potenzial schätze

ich auf 30 Filialen in der Deutschschweiz. Neue Filialen sind für dieses Jahr geplant.» Konkret sind die Pläne an den Standorten Solothurn und Rapperswil, wo Globetrotter eine Lokalität sucht. Ebenfalls interessiert ist Globetrotter an einem Walliser Standort: in Brig oder Visp. «Da suchen wir noch geeignete Filialeiter.» Ein «Luxusproblem» hat das Berner Unternehmen in der Filiale Thun. «Da werden wir überannt von Kunden.» Eine zweite Filiale komme aber noch nicht infrage. «Der Schuss kann auch hinten raus, wenn man im Oberland überdotiert ist.»

Partner von Swiss Olympic

In der Westschweiz zögert Globetrotter mit der Eröffnung von Reisebüros. «Das wäre ein grosser Schritt.» Auch so hat Globetrotter seinen Personalbestand dieses Jahr bereits ausgebaut. Seit Januar ist das Unternehmen offizieller Partner von Swiss Olympic. Im Hauptsitz von Swiss Olympic in Ittigen, im Haus des Sports, hat der Reiseberater ein Büro eingerichtet mit zwei Mitarbeitern. Der wichtigste anstehende Grossanlass sind die Olympischen Winterspiele 2010 in Vancouver. Der Reisespezialist organisiert sämtliche Reisen für die Athleten, Betreuer, Begleitpersonen sowie alle anderen involvierten Mitarbeiter von Swiss Olympic. Zudem übernimmt Globetrotter die Exklusivrechte für den Verkauf von Olympia-Tickets in der Schweiz.

[i] «BUND»-SERIE: Firmen, die am Expandieren sind und für diese Artikelsérie berücksichtigt werden möchten, können sich melden bei: wirtschaft@derbund.ch.