

Experte in eigener Sache

Anton Götten Reisen zählt zu den größten Playern im Marktsegment Flusskreuzfahrten. Als Generalagent für Croisi Europe bietet das Busunternehmen inzwischen auch **Pakete** an.

Der Erfolg kam über Nacht. „Vor zwölf Jahren schaute der Vertriebschef von Croisi Europe bei uns vorbei und erzählte von seinen Schiffen und dem Produkt Flusskreuzfahrten“, berichtet Thomas Götten, Geschäftsführer von Anton Götten Reisen. „Wir wagten einen Versuch auf der Rhône, staunten innerhalb weniger Tage über ausgebuchte Kontingente und haben alle verfügbaren Restplätze geordert – bereits im ersten Jahr buchten über 250 Gäste.“ Ein Jahr später begrüßte Anton Götten Reisen sechsmal so viele Gäste, und seit 1997 ist das saarländische Busunternehmen Generalagent der Straßburger Reederei. „In dieser Funktion sind wir seit zehn Jahren als Wiederverkäufer und Partner deutscher Busreiseveranstalter tätig“, betont Thomas Götten.

Anton Götten Reisen gehört zu den ältesten Busreiseunternehmen Deutschlands. Peter Götten, der Urgroßvater des heutigen Geschäftsführers, hatte seinen Betrieb 1898 als Pfer-

dedroschken-Unternehmen eröffnet. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts verwandelte sich der Fuhrbetrieb in ein Taxiunternehmen. Thomas Götten's Großvater Anton rief 1947 den gleichnamigen Busbetrieb ins Leben. Dessen Söhne Erich und Kurt lenkten das Unternehmen seit den Sechzigerjahren.

Thomas Götten stieg Ende der Achtzigerjahre in die Firma ein. „Seit dem Tod meines Onkels Kurt führe ich gemeinsam mit meinem Vater Erich die Geschäfte“, berichtet Götten. „Unser Team mit allen Firmenzweigen im Saarland hat 80 Mitarbeiter, die vierzehn eigene Fernreisebusse zum Rollen bringen.“

Bis vor 12 Jahren dachte wohl keiner in der Firma, dass sich Götten Reisen zu einem der bedeutenden Anbieter im Kreuzfahrten-Segment entwickeln würde. Anton Götten in Saarbrücken verstand sich als klassischer Busreiseveranstalter. Bereits 1962 investierte der Busbetrieb zum ersten Mal in neue Angebotssegmente. Damals eröff-

neten Erich und Kurt Götten an der heute so beliebten Costa Brava eine Ferienanlage mit Appartements. „Das Götten-Ferienzentrum in Playa de Aro hat sich zum zweiten Standbein unseres Unternehmens entwickelt und ist heute eine tragende Säule unseres Wanderreisen-Segments“, erzählt Thomas Götten. Im Laufe der Jahre eröffnete sein Unternehmen auch eigene Vollsortiment-Reisebüros und einen Firmendienst. „Die Fluss- und See-Kreuzfahrten bilden inzwischen die Geschäftsfelder vier und fünf“, betont der Saarländer.

„60 plus“ als Zielgruppe

Tatsächlich tragen die Flusskreuzfahrten mit rund 22.000 Reiseteilnehmern pro Jahr wesentlich zum Erfolg des Betriebs bei. Dieses Jahr sind bei Götten Reisen besonders siebentägige Donautouren gefragt, aber auch die Rhône-Kreuzfahrten oder die Seine-Reise von Paris bis in die Normandie. Den Erfolg des Programms führen die Saarländer darauf zurück, dass das Angebot in idealer Weise die Bedürfnisse der Zielgruppe „60 plus“ abdeckt. „Als Busreiseveranstalter sind wir mit den Wünschen und Erwartungen dieser Altersgruppe in besonderer Weise vertraut und lassen diese Erfahrungen in die Reiseplanung

und -organisation einfließen. Das beginnt bei dem in der Reise enthaltenen Bordprogramm und umfasst die überwiegend im Reisepreis enthaltenen Führungen oder Ausflüge ebenso wie die Menüs im Rahmen der Vollpension“, berichtet Götten.

Nicht nur die Endkunden, auch die Busunternehmer loben die Arrangements von Götten Reisen. Die Vorteile einer Partnerschaft liegen auf der Hand. Busunternehmer, die Flusskreuzfahrten bei Götten Reisen buchen, können nicht nur die An- und Abreise der Gruppe, sondern auch die im Preis enthaltenen Ausflüge mit dem eigenen Bus organisieren. Die Flusskreuzfahrt bleibt so in der Wahrnehmung des Endverbrauchers eine Reise mit „ihrem“ Busreiseveranstalter, und die Busunternehmen freuen sich, dass sie ihren eigenen Fuhrpark einsetzen können.

Obwohl das Wissen von Götten Reisen in Sachen Einkauf, Planung und Abwicklung von Flusskreuzfahrten bei den Kollegen sehr gefragt ist, will sich Thomas Götten nicht als Paketbezeichner: „Wir sind Generalagent von Croisi Europe und kombinieren in dieser Funktion unser Know-how als Busreiseveranstalter mit dem eines Wiederverkäufers! Bisher gab es

► Fortsetzung auf Seite 27

Extra-Tipp: Was Thomas Götten der Bustouristik in Deutschland bietet



Anton Götten Reisen, Saarbrücken, unterscheidet beim Verkauf an Wiederverkäufer – darunter fallen auch Busunternehmen – grundsätzlich in Vollcharter- und Kontingent-Bucher. Beim Vollcharter, der häufig für Saisonöffnungs- und abschlussfahrten bzw. für Jubiläumsreisen gewählt wird, bucht der Veranstalter das ganze Schiff und übernimmt die Vermarktung des Schiffes (mit durchschnittlich 78 Kabinen an Bord) sowie die Gestaltung der Endkundenpreise eigenverantwortlich.

Die meisten Busunternehmen buchen Kontingente in Busstärke, die bis zum Januar des jeweiligen Reisejahres komplett storniert werden können. Danach werden die Arbeitskontingente kontinuierlich optimiert. „Bei drei bis vier Partnern je Schiff und Termin ergibt sich – wenn man offen und häufig miteinander spricht – ein Spielraum für Kontingenterhöhungen oder Teilstornos“, betont Croisi-Europe-Generalagent Thomas Götten. Wichtig: Da die Saarländer mit empfohlenen Verkaufspreisen arbeiten, ist es kein Problem, wenn ein Busunternehmer nur wenige Kabinen gebucht

hat. Die Anreise wird dann mit Zubringern zu Bussen anderer Partner organisiert, und der Busreiseveranstalter mit wenigen Teilnehmern erhält eine Provision.

Als Vertriebsunterstützung bietet Anton Götten Reisen allen Wiederverkäufern – neben Bildmaterial und Textbausteinen – an, interessierte Endkunden zur Besichtigung der Schiffe, verbunden mit einem Schnupper-Programm, einzuladen. Dazu sind die Schiffe in der Nebensaison auf verschiedenen deutschen Flüssen unterwegs oder liegen beispielsweise in Würzburg und Mainz vor Anker. sb

Was **Busunternehmer** über Anton Götten Reisen sagen

nicht einmal einen Katalog für Wiederverkäufer, und unseren Stand auf dem RDA-Workshop nutzen wir in erster Linie zur Kontaktpflege und zum Erfahrungsaustausch, denn unsere Kontingente werden meist schon im Frühjahr vermarktet.“

So etwas wie den hundertprozentigen Knüller, der sich für alle Neukunden aus dem Busbereich gleichermaßen eignen würde, kann Thomas Götten nicht bieten. „Wer in Neumünster sitzt, dem empfehlen wir zum Einstieg keine Rhône-Kreuzfahrt, weil diese mit Zwischenübernachtungen verbunden wäre“, betont Thomas Götten. „Häufig fragen Neukunden allerdings nach Donaukreuzfahrten.“ Für Einsteiger ebenfalls geeignet seien Schnupper-Kreuzfahrten wie zweitägige Touren auf dem Rhein sowie drei oder vier Tage „Mosel & Rhein“ und „Neckar & Main“. Alternativ böten sich drei Tage „Paris de luxe“ oder fünftägige Kreuzfahrten auf der Seine an. „Der richtige Einstieg können



Heinz Goy, Geschäftsführer von Globetrotter Reisen, Rosengarten bei Hamburg: „Seit Götten Reisen das Segment Flusskreuzfahrten bearbeitet, kooperieren wir mit diesem Anbieter. Das Unternehmen im Saarland

ist sehr zuverlässig – und das ist uns außerordentlich wichtig. Außerdem können wir stets unsere eigenen hochwertigen Busse einsetzen, was für eine durchgängig hohe Qualität der gesamten Reise sorgt. Flusskreuzfahrten laufen 2007 sehr gut. Alle Flüsse, die wir im Programm haben, sind gefragt: die Donau, Rhône, Saône und Seine, aber auch der Rhein und Neckar.“

auch Gourmet-Kreuzfahrten oder eine Silvesterreise auf der Rhône sein“, meint der Unternehmer.

Anton Götten bietet mittlerweile auch Seekreuzfahrten im Mittelmeer sowie auf Nord- und Ostsee an, die bei den italienischen Reedereien Costa und MSC, bei Hurtigruten oder bei AIDA eingekauft werden. Dazu Thomas Götten: „Die Seekreuz-



Roland Grimm, Geschäftsführer von Grimm-Reisen, Mudau-Waldauerbach: „Wir arbeiten seit vier Jahren mit Anton Götten Reisen zusammen. Denn als Busreiseveranstalter kennt Thomas Götten unsere

Bedürfnisse ganz genau. Hinzu kommt, dass wir beide uns regional sehr gut ergänzen: Götten Reisen deckt das Saarland und Teile von Rheinland-Pfalz ab, wir haben die meisten Kunden im Odenwald und rund um Heidelberg. Gut finden wir, dass die Ausflüge fast immer in den Grundpreis inkludiert sind, so dass die Flusskreuzfahrten von Anton Götten Reisen ein prima Preis-Leistungs-Verhältnis bieten.“

fahrten vermarkten wir in erster Linie an Endkunden im Südwesten Deutschlands. Allerdings sind unsere Großkunden-Konditionen für eine Reihe unserer Flusskreuzfahrten-Partner so attraktiv, dass wir auch in diesem Bereich zum Wiederverkäufer geworden sind.“

Damit nicht genug. Seit Saisonbeginn 2007 wartet der Veranstalter von der Saar mit einer

weiteren Innovation auf: die MS Belle de l'Adriatique, eine Kreuzung aus Hochsee-Yacht und Flussschiff. Mit der nagelneuen Groß-Yacht werden in der laufenden Saison Kreuzfahrten durch die kroatische Inselwelt angeboten. Ein zusätzliches Revier wird ab 2008 die Côte d'Azur sein. „Damit bieten wir unseren Kunden eine wirkliche Neuheit“, freut sich Götten. *sb*