



Achim Schneider (52)

2004 gründete der Vtours-Chef gemeinsam mit Tobias Wolfshohl den dynamischen Veranstalter. Das Unternehmen hat diese Art des Paketierens maßgeblich mitgeprägt. Schneider hat Reiseverkehrskaufmann gelernt, später studierte er Betriebswirtschaftslehre. Über Lufthansa und Thomas Cook kam er zur DER-Touristik-Marke Meyers Weltreisen. Danach gründete Schneider Vtours. Der Veranstalter hat seinen Sitz in Aschaffenburg.

FOTO: VTOURS

Warum steht Vtours in Bistro so oft oben, Herr Schneider?

JT-Insolvenz, Air-Berlin-Pleite, Flugchaos: Was bedeutet das für die dynamischen Veranstalter? TravelTalk sprach mit Achim Schneider, Geschäftsführer von Vtours.

Georg Kern

TravelTalk Herr Schneider, als der X-Veranstalter JT Touristik Insolvenz anmeldete, glaubten viele, die ganze Branche der dynamischen Veranstalter werde darunter leiden. Wie sehen Sie das heute?

Achim Schneider Ich glaube nach wie vor an die Zukunft der dynamischen Produktion von Reisen. Im Falle der JT-Insolvenz finde ich es merkwürdig, dass daraus das Ende der dynamischen Reiseveranstalter abgeleitet wurde. Man geht ja auch nicht davon aus, dass alle Reisebüros verschwinden, nur weil ein einzelnes Reisebüro Insolvenz anmeldet.

TT Wie man hört, läuft das dynamisch paketierende Geschäft wegen der Überkapazitäten im Flugbereich sogar gut.

Schneider Das ist richtig. Durch die Air-Berlin-Insolvenz ist der deutsche Flugmarkt stark durcheinander gekommen. Viele Airlines haben ihre Kapazitäten kurzfristig aufgestockt, wovon wir jetzt profitieren. Wir können sehr flexibel auf Ereignisse wie die Air-Berlin-Insolvenz reagieren, denn wir haben einen Online-Zugriff auf alle verfügbaren Flugsitze im Markt.

TT Sind die dynamischen Produzenten ein Gewinner der Air-Berlin-Insolvenz?

Schneider Soweit würde ich nicht gehen. Die Insolvenz hat uns schon auch getroffen. Und die daraus resultierenden Flugausfälle, die Verspätungen und Verschiebungen sind natürlich auch für uns teuer und ärgerlich.

TT Die dynamische Produktion hat ja auch Nachteile. Zum Beispiel gibt es oft Probleme bei der Verfügbarkeit.

Schneider Die Airlines haben schon vor Jahren ihre Pricing-Strategie dahingehend umgestellt, dass sie langfristig günstig anbieten, um eine gewisse Grundauslastung zu erreichen. Wir profitieren davon und können daher auch langfristig attraktive Preise an-

bieten. Für das Kurzfristgeschäft sichern wir uns inzwischen auch gewisse Flug- und Hotelkapazitäten. So stellen wir sicher, dass wir auch in Zeiten mit starker Nachfrage Angebote bereitstellen können.

TT Wie machen Sie es eigentlich, dass Vtours mit vielen Angeboten in den Preisvergleichssystemen ganz oben steht?

Schneider Auch das hängt mit unserer Produktionsweise zusammen. Im Moment der Buchungsanfrage wird der günstigste verfügbare Flug mit unseren aktuellen Hotelpreisen kombiniert. Bei uns wird das Paket also erst zusammengefügt, nachdem der Kunde seine Anfrage gestellt hat, und wir kaufen die Leistungen erst dann ein, wenn der Kunde sich für eine Reise entschieden hat. Wir betreiben also keine Lagerhaltung und haben daher auch nicht das Risiko, dass Plätze nicht verkauft werden. Dieses Risiko müssen wir also auch nicht mit einkalkulieren.

TT Den X-Veranstaltern hat das den Ruf eingebracht, sie seien Billigheimer.

Schneider Das ist erstaunlich, da inzwischen ja fast alle Veranstalter, auch die Großen, dynamisch produzieren. Außerdem hat die Art der Produktion ja nichts mit der Hotelqualität zu tun. Ein Beispiel: Wir könnten rund 80.000 Hotels im System haben. Machen wir aber nicht. Stattdessen konzentrieren wir uns auf knapp 7500, von denen wir überzeugt sind, dass Sie für unsere Kunden passen. Eine Übersicht über die Häuser

findet sich übrigens auf unserem Portal für Reiseverkäufer, vfit.de.

TT Seit Kurzem bietet Vtours Reisebüros die Möglichkeit umzubuchen.

Schneider Richtig, das Produkt „VTO“ ist für die Aktion „JA/U“ in Toma, Merlin und My Jack freigeschaltet. Es ermöglicht Reisebüros gewisse Pauschalreisen und Nur-Hotel-Buchungen umzubuchen. Für dynamische Veranstalter ist das ja traditionell nicht so ganz einfach, weil sie – anders als klassische Produzenten – in solchen Fällen eben nicht auf eigene langfristige Kontingente zugreifen können.

TT Was ist mit den Reservierungssystemen Neo von Schmetterling und Cosmonaut von Traffics? Wird es die Funktion dort bald auch geben?

Schneider Daran arbeiten wir. Ziel ist, Umbuchungen bis Ende des Jahres auch in diesen Systemen zu ermöglichen.

TT Wird es künftig möglich sein, auch Flüge umzubuchen?

Schneider Ja, auch daran arbeiten wir. Wir wollen nur zunächst sichergehen, dass bei den Umbuchungen von Nur-Hotel-Angeboten und Pauschalreisen alles glatt läuft. Den Flugbereich umzusetzen, wird uns leichter fallen, denn dabei hilft unser hausinterner Flugveranstalter Vfly. Anfang kommenden Jahres werden wir hier sicher Neuigkeiten verkünden können.

So funktioniert dynamisches Paketieren

Unter dynamischer Produktion versteht man letztlich einen technischen Vorgang. Das funktioniert so: Ein Kunde kommt ins Reisebüro, sagt was er möchte – und erst wenn der Experte nach entsprechenden Angeboten im Beratungssystem sucht, werden im Hintergrund in Millisekunden die aktuellen Hotel- und Flugpreise zusammengerechnet und als Preis der Pauschalreise angezeigt. Bucht der Kunde dann, wird beim Hotel und bei der Airline verbindlich reserviert. Diese Produktionsweise hat (so wie die klassische Produktion) Vor- und Nachteile. Ein Vorteil: Dynamisch produzierte Reisen sind tendenziell preiswerter. Ein Nachteil: In Zeiten besonders starker Nachfrage können die Preise höher als bei klassischen Veranstaltern sein. Um diesem Problem zu begegnen, werden auch dynamische Veranstalter etwas klassischer, die klassischen Veranstalter wie TUI oder Thomas Cook dagegen immer dynamischer. Die beiden Welten nähern sich also an. Besonders bekannte dynamische Veranstalter sind Vtours, LMX und JT Touristik. Dynamische Veranstalter werden auch X-Veranstalter genannt.