



Fotos: Tisenti

## Bentour: Schnittstelle zu Turkish Airlines

Nach eigenen Angaben erster Veranstalter hat Bentour eine direkte Buchungsstelle zu Turkish Airlines eingerichtet. Damit holt sich Informationen zu Preisen und Verfügbarkeiten direkt von der Travel-Distribution-Plattform der Fluggesellschaft.

Buchungen von Bentour werden mittels Direct-Connect-Technologie ins Inventarsystem von Turkish Airlines eingespeist. Die Büros haben somit die Flexibilität, Flüge des türkischen National-Carriers für alle Reiseziele im Paket oder als Flug als Oneway oder Return zu buchen. Zudem können Kunden über die Schnittstelle exklusive Sondertarife von Turkish Airlines zugreifen. Die Verfügbarkeit ist laut Veranstalter nach gängigen CRS gewährleistet. (ta)

## Belmond: Luxus-Hotelzug Peru

Unter anderem auf Sonder-spezialisierte Reiseanbieter Belmond hat mit dem „Belmond Peruvian Explorer“ in Peru den südamerikanischen Luxus mit Übernachtungsmöglichkeiten in Betrieb genommen. Der Hotelzug, der auf maximal 18 Gäste ausgelegt ist, bietet Veranstalter verschiedene Arrangements an – etwa die Tour „Peruvian Highlands“, von der alten Inka-Hauptstadt Cuzco über den Titicacasee nach Machu Picchu führt.

Die weitere Neuheit in dem südamerikanischen Land ist das Hotel Belmond Las Casitas im Colca-Tal. Weitere Informationen findet man im Internet unter [www.belmond.com](http://www.belmond.com). (ta)

# Sardinien vom Spezialisten

**Tisenti:** Geschäftsführer Waldschmidt über die Kunst, sich abzuheben

Von Susanne Freitag

Der Sardinien-Spezialist Tisenti wurde von Thomas Waldschmidt gegründet, der die Destination seit 30 Jahren kennt. Die Ferienhausagentur mit Sitz in München vermittelt 55 landestypische, persönlich ausgewählte Ferienhäuser in Südsardinien. Wie er sich gegen die großen Anbieter behauptet, erklärt Firmengründer Waldschmidt im Interview.

**ta:** Herr Waldschmidt, wie wird der neue Hotel-Service angenommen?

**Thomas Waldschmidt:** Die Möglichkeit, ein individuelles Service-Paket hinzubuchen, kommt bei unseren Gästen sehr gut an. Vor allem der Frühstücks-Service erfreut sich großer Beliebtheit, gefolgt von privaten Koch-Services im Ferienhaus, bei denen Köche für unsere Gäste Spezialitäten der Region oder deren Wunschgerichte kochen.

**ta:** Was kostet das extra?

**Waldschmidt:** Der durchschnittliche Mehraufwand für den Gast beträgt 25 Euro pro Stunde, zuzüglich etwaiger Auslagen für die Zutaten.

**ta:** Wie können Sie gegen die großen Anbieter und Online-Portale bestehen?

**Waldschmidt:** Im Wettbewerb mit den großen Online-Reiseportalen haben wir uns entschieden, ein klares Gegenmodell anzubieten. Wir setzen auf eine kleine Anzahl persönlich ausgesuchter Ferienhäuser und auf eine ehrliche, individuelle Beratung durch Tisenti-Mitarbeiter oder unsere Vertriebspartner. Wenn ein Haus oder ein Urlaubsort nicht zu den Urlaubswünschen des Gastes passen, wird dies klar gesagt.

**ta:** Und wie sieht es mit der Betreuung vor Ort aus?

**Waldschmidt:** Wir bieten eine deutschsprachige Betreuung vor Ort an. Jeder Gast wird zum Haus

begleitet und – in dem Maße, wie er es wünscht – von unserem Team betreut. Der Kunde hat somit immer einen Ansprechpartner. Wir stellen außerdem als einer der wenigen Anbieter unseren Gästen den An- und Abreisetag frei. Somit sind unsere Kunden nicht an den sonst üblichen Samstags-Rhythmus gebunden und können bei Flug und Fähre so oft viel Geld sparen.

**ta:** Wie sind die Sommerbuchungen angelaufen?

**Waldschmidt:** Diese entwickeln sich positiv. Besonders groß ist die Nachfrage nach großen, hochwertig eingerichteten und strandnahen Häusern. Der Trend zum luxuriöseren Ferienhaus, am besten mit Pool, hält an.

**ta:** Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit Reisebüros?

**Waldschmidt:** Das Prinzip von Tisenti ist, dem Sardinien-Interessierten ein individuelles Urlaubsangebot zu erstellen, das auf guter Beratung und Ehrlichkeit beruht. Wir versuchen sicherzustellen, dass ein kooperierendes Reisebüro diese Beratungsleistung erbringt. Eine Agentur, die mit uns auf Provisionsbasis, das heißt zehn Prozent des Mietpreises, zusammenarbeiten möchte, kann einen Mitarbeiter für einige Tage nach Sardinien entsenden, um die Gegend, das Team vor Ort und die Häuser kennenzulernen. Sollte dies nicht möglich sein, bieten wir eine detaillierte Erläuterung des Programms, der Idee sowie der Arbeitsweise an.

**ta:** Wie groß ist der Anteil der Buchungen über Reisebüros?

**Waldschmidt:** Der Direktvertrieb über die Tisenti-Website macht momentan 90 Prozent unseres Umsatzes aus, der Anteil des auf Sardinien spezialisierten Online-Reisebüros sieben Prozent, die restlichen drei Prozent setzen sich unter anderem aus der Kooperation mit den klassischen Reisebüros zusammen. Es wäre schön, wenn der Anteil der Reisebüros in Zukunft wachsen würde.



Geschäftsführer  
Thomas Waldschmidt