

## Unternehmer im Gespräch: Jochen Gehlert

**X**-Produktion – diese Wortschöpfung meint das dynamische Zusammenstellen günstiger Pauschalreisen zum aktuellen Tagespreis und dürfte bei vielen nur Ratlosigkeit auslösen. Für Jochen Gehlert ist die X-Produktion jedoch die Zukunft der Reisebranche und ein gutes Geschäft. Gehlert ist CEO des aufstrebenden Online-Reiseanbieters und Co-Investor-Portfoliounternehmens W Travel und damit in diesem dynamischen Marktumfeld zu Hause. Seit 2008 stellen die Schweizer ihren Kunden maßgeschneiderte Reisen aus den unterschiedlichsten Kanälen zusammen. Mit wachsendem Erfolg: So zählt die W Travel-Gruppe mit einem Umsatz im mittleren zweistelligen Millionenbereich zu den vier größten konzernunabhängigen X-Veranstaltern im Land. Im Gespräch erläutert Gehlert das Geschäft seines Unternehmens und warum die W Travel AG von der Verbindung mit den Co-Investoren profitiert.

**X-Produktion, X-Veranstalter, X-Touristik – Schlagworte eines Trends in der Reisebranche. Was ist das besondere an diesem Format und was zeichnet die W Travel AG in dem wachsenden Marktsegment aus?**

X-Reisen entsprechen von den Leistungen her exakt den Buchungswünschen des Kunden – zu einem besonders attraktiven Preis. Aus bestehenden Kontingenten schnüren wir laufend verschiedene Angebotspakete, die dem potenziellen Urlauber im Moment der Online-Anfrage individuell angeboten werden. Dabei werden bestimmte Reisemerkmale wie Hotels, Mietwagen oder ähnliches mit Flugangeboten aus einer zentralen Datenbank kombiniert und so für den Kunden ein maßgeschneidertes Produkt gefertigt. Die Anfrage kann sowohl über unsere eigenen als auch über die bekannten, von uns mit Angeboten belieferten Reiseportale erfolgen. Wir bei W Travel haben dabei den entscheidenden Vorteil, dass wir alle Abläufe, von der Buchhaltung bis zum Produktmanagement, selbst organisieren und so von äußerst schlanken Strukturen profitieren. Unsere 32 Mitarbeiter leisten da hervorragende Arbeit.

**Die richtigen Systeme im Hintergrund sind der Schlüssel für einen reibungslosen Ablauf Ihres Geschäfts. Schließlich hängt von der Vielfalt, der Verfügbarkeit und nicht zuletzt vom Preis der Angebote letztlich die Kaufentscheidung eines jeden Kunden ab. Wie halten Sie hier die Qualität hoch und was sind die Alleinstellungsmerkmale von W Travel auf diesem umkämpften Markt?**

Ein Großteil unserer Prozesse läuft vollautomatisch ab. Das muss auch so sein, damit den Kunden Angebote aus verschiedensten Quellen bei Bedarf direkt zur Verfügung gestellt werden können. Wir setzen hier auf die Lösungen unserer Beteiligung eMind, deren Reservierungssoftware perfekt auf unsere Anforderungen angepasst wurde. Dieses Know-how und die Eigenentwicklung heben uns von unseren Wettbewerbern ab. Daneben können wir durch unsere effi-

zienten und schlanken Strukturen häufig sehr günstige Preise anbieten und dabei schnell auf geänderte Marktbedingungen reagieren. Ein großer Pluspunkt in unserem Geschäft.

**Immer mehr große Reiseveranstalter mit hohen Budgets und der entsprechenden Manpower im Rücken drängen auf den Markt der X-Veranstalter. Auf welche Innovationen und Kanäle setzen Sie, um auch in der Zukunft gegen diese „Platzhirsche“ zu bestehen?**

Wir haben schon in der Vergangenheit Wettbewerber wie die TSS Reisen GmbH und Amajo (heute AMA Reisen GmbH) übernommen und durch die Integration in unsere Gruppe neue Kunden und Vertriebsmöglichkeiten erschlossen. Darüber hinaus wollen wir mit unserem Angebot künftig noch stärker auch bei klassischen Reisebüros vertreten sein. Unter der neuen Marke ‚ARG viel FERIEN‘, deren Lizenz wir günstig einem insolventen ehemaligen Wettbewerber abkaufen konnten, bieten wir unsere Produkte künftig auch für das klassische Countergeschäft an. Die Kunden profitieren davon, den günstigsten Preis nun auch bei dem Reisebüro ‚um die Ecke‘ zu erhalten, während die Reisebüros absolut konkurrenzfähig zu den Internet-Produkten bleiben. Für uns schaffen wir damit einen zusätzlichen Absatzkanal, der uns auch in Konkurrenz zu den großen Anbietern weitere Umsätze sichern wird.

**Ihr Unternehmen ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Ende 2011 haben Sie die Co-Investor AG mit ins Boot geholt. Wie profitieren Sie vom Erfahrungsschatz der Co-Investoren?**

Das Kapital und die Expertise der Co-Investoren helfen uns, unser Unternehmen auf eine neue Stufe zu heben. Wir wollen, wie beschrieben, sowohl über Reisebüros aber auch über den Vertrieb auf großen Portalen und unseren eigenen Websites weiter wachsen. Hierfür sind Kapital, Fachwissen und Netzwerk der Co-Investor AG von großer Wichtigkeit. Unsere Partner wie Dr. Thomas Hoch, der im Verwaltungsrat unserer Muttergesellschaft sitzt, öffnen uns neue Türen in der Geschäftswelt und stehen uns – bei Bedarf – auch im Tagesgeschäft mit Rat zur Seite. So arbeiten wir gemeinsam in engem Austausch und auf Augenhöhe weiter am Unternehmenserfolg.

### Lebenslauf

#### Jochen Gehlert

ist mit über 20 Jahren unternehmerischer Erfahrung ein wahrer Experte in der Reisebranche. Seit 1992 ist Gehlert mit seiner Beratungsfirma im Touristikbereich selbstständig. Daneben stieg er 2003 als Geschäftsführer bei MyBalearien.com in die Online-Reisebranche ein. 2008 folgte der Wechsel zur W Travel AG, deren Entwicklung er bis heute als CEO maßgeblich mitgestaltet.