

PRIME NEWS

» **HOTELPLAN** hat das Angebot für begleitete Rundreisen mit eigener oder lokaler Reisebegleitung für ausgesuchte Destinationen erweitert. Der neue Folder «Traumreisen weltweit», der 24 anstelle von 16 Seiten umfasst, ist in den letzten Tagen in den Reisebüros eingetroffen. Neu verfügbar sind Angebote nach Cornwall, Spitzbergen, Baltikum, Iran, Namibia, Westkanada und Costa Rica.

» **RYANAIR** macht die Sitzplatzreservation für Erwachsene mit Kindern unter 12 Jahren per 1. September 2016 obligatorisch. Die Eltern bezahlen für die Reservation EUR 4/Sitz, für Kinder unter 12 Jahren ist sie hingegen kostenlos. Die Erklärung der Airline: Viele Erwachsene, die mit Kindern unter 12 Jahren reisen, hätten keine Sitzplatzreservation gebucht und dann Sitzplätze zugewiesen erhalten, die nicht nebeneinander waren.

» **POSTBUS**, das Fernbusgeschäft der Deutschen Post, wird vom Marktführer FlixBus übernommen, wie beide Unternehmen am 3. August mitteilten. FlixBus rechnet für 2016 mit einem Zuwachs von 50 % auf gut 50 Mio. Fahrgäste. Die gelben Postautos werden per 1. November 2016 passé sein, denn es wurde lediglich das Streckennetz von Postbus übernommen – nicht jedoch die Marke. Diese wird per 31. Oktober vom Markt verschwinden.

» **ANGKOR ENTERPRISE** verlangt von ausländischen Touristen für den Besuch der Tempelanlagen von Angkor im kambodschanischen Siem Reap ab 1. Februar 2017 deutlich höhere Eintrittspreise: USD 37 (bisher USD 20), für das Dreitages-Ticket USD 62 (bisher USD 40) und für das Wochenticket USD 72 (bisher USD 60). Das berichtet die «Bangkok Post».



ITS TRAVEL coop
Für mich und dich.

FÜR 100% FERIEN-GLÜCK.

WINTER 2016/17 JETZT BUCHBAR

VIELE ZUSÄTZLICHE ANGEBOTE IM CETS UND TOUR ONLINE

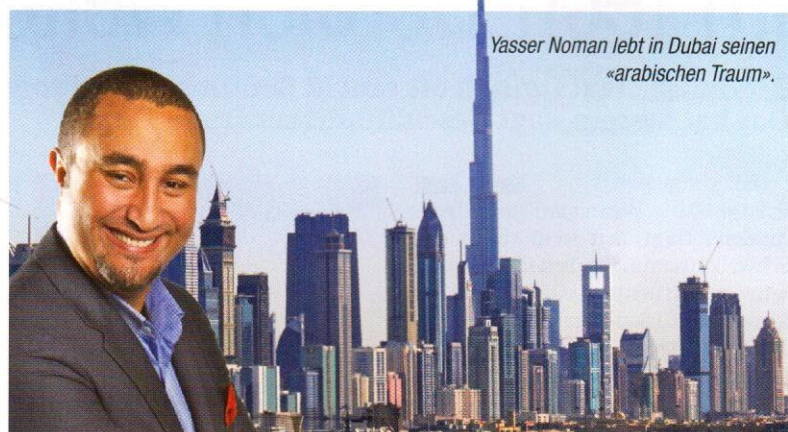
Ein Ex-Kuonianer mischt Dubai auf

DESTINATIONS Yasser Noman bietet mit seinem DMC Arabian Explorers ein «Boutique-Programm» für Reisen in den arabischen Raum an.

Dubai hat es Yasser Noman angetan. Schon in seiner Zeit als CEO des Kuoni Destination Management faszinierten ihn «die reiche Kultur, die sensationelle Innovationskraft und der Lifestyle» des Emirats. Als er Kuoni Schweiz Ende 2014 nach 18 Jahren verliess, machte er deshalb Nägel mit Köpfen und kaufte die DMC Arabian Explorers.

Die Vorbesitzerin war keine Geringere als die Royal Family des Emirats Sharjah, die Noman eigentlich als Mitarbeiter abwerben wollte. Er wollte die 60 Mitarbeiter starke DMC aber ganz kaufen, und seit verganginem Jahr gehört sie ihm nun zu 100 %.

«**UNSERE KUNDEN** sind kleine Tour Operators und Agenten», erklärt der 47-Jährige. Workshops mit arabischen Künstlern, Kochen mit den Einheimischen, Hennakunst, Kalligraphie oder Arabisch lernen – das sind die Dinge, die Noman und sein Team anbieten. Rundreisen, Gruppenreisen, Transfers und Eventmanagement gehören ebenfalls zum Portfolio.



Yasser Noman lebt in Dubai seinen «arabischen Traum»

Noman, der im Jemen geboren wurde und in den USA, Italien sowie 15 Jahre in der Schweiz gelebt hat, konnte auch frühere Schweizer Arbeitskollegen für sein Projekt der «Boutique Travel Company» begeistern. So ist ihm z. B. Ex-Kuonianerin Susan Joehri von Desert Adventures gefolgt, sie ist heute Sales-Chefin bei Arabian Explorers.

Von Januar bis Mai 2016 zählte Arabian Explorers 60 000 Pax. «Im Jahr 2017 wollen wir die Zahl verdoppeln», so der Plan. Und Noman denkt in noch grösseren Dimensionen, denn Arabian Explorers ist Teil der Azal Group, deren CEO er ist. Zur Gruppe gehören eine Shipping-Firma, eine Schoggi-Manufaktur, eine Ölfirma, ein Transportunternehmen und eine weitere DMC. **SG**

LEGAL MATTERS

DR. PETER KREPPER, ANWALT UND MEDIATOR

Beratungsgebühr, Trinkgeld & Co.

Veranstalter und Reisebüros legen im Voraus oft eine Gebühr fest, welche der Kunde schuldet, der sich zwar beraten lässt, danach aber nicht dort bucht. Der Flyer zur Kreuzfahrt verweist auf «zzgl. Serviceentgelt». Die Fluggesellschaft bedingt sich aus, den Rücktransport nur zu leisten, falls der Hinflug erfolgt ist.

Von Rechts wegen stellen sich Fragen: Gilt die Beratungsgebühr? Sind täglich Tipps geschuldet? Darf die Airlines das? Für Antwort vorweg CHF 100 einsenden (!) ... Aber Spass beiseite: Für Konsument wie Reisebüro ärgerlich ist, wenn die Bedingungen des Angebots einer Dienstleistung nicht klar und verständlich sind. AGB werden einseitig vorformuliert. Diesen Vorteil der Veranstalter gleicht das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) aus, indem es täuschende und irreführende Angaben untersagt. Der Preisvergleich muss einfach möglich sein (Stichwort Preisbehaftung). Zudem verbietet das UWG in

Artikel 8 AGB, die in Treu und Glauben verletzenderweise zum Nachteil des Konsumenten ein erhebliches und ungerechtfertigtes Missverhältnis zwischen den vertraglichen Rechten und Pflichten vorsehen.

Soweit ersichtlich, hat bisher noch kein Schweizer Gericht die Praxis der Airlines überprüft. Es spricht einiges dafür, dass die Konsumentin unlauter benachteiligt wird, wenn ihr der Rückflug verweigert wird, falls der Hinflug nicht angetreten worden ist. Dann sind solche AGB, die zwangsläufig akzeptieren muss, wer fliegen will, unzulässig.

Wer sich auf Kreuzfahrt zum Trinkgeld genötigt fühlt, muss sich dagegen den klaren Hinweis bereits in der Werbung bzw. im Angebot entgegenhalten lassen, dass es im Preis noch nicht inbegriffen ist. Zudem ist nach der Usanz zu fragen: Ist es allgemein Brauch, dass der Service «Tips» erhält?

Dann konnte, ja musste der Passagier ebenfalls davon ausgehen, wie er die Reise gebucht hat. Der selbstbewusste Konsument indes hält dagegen, dass er rechtlich zu dieser Gabe nicht verpflichtet ist, womit er womöglich, man lese den Vertrag, Recht hat. Ein eigentliches Gewohnheitsrecht auf «Tips» steht dem Service überdies kaum zu. Diese werden freiwillig gegeben oder eben auch nicht.

Im letzteren Fall mag der Konsument negative Stimmung ernten, mehr nicht. Dem setzt sich auch das Reisebüro aus, welches die Beratungsgebühr im Kleingedruckten versteckt oder sonst nur zögerlich-fragend erhebt. Geschuldet ist, was vereinbart wurde. Der selbstbewusste Veranstalter oder Retailer teilt der Konsumentin klar und deutlich, im Voraus und aktiv mit, dass seine guten Dienste etwas kosten, besser gleich noch, wie viel. Wer sich das Know-how des Reisebüros nicht leisten kann oder will, hat auch kein Anrecht darauf. Wer es hingegen sucht und nutzt, schuldet hernach ohne Buchung auch die Gebühr dafür.

Bei Fragen zum Reiserecht: pk@ksup.ch