

TOPSELLER



■ **Nicolas Götz privat:** Der 33-Jährige hat ein Diplom in Soziologie in der Tasche. Der gebürtige Oberpfälzer ist verheiratet und Vater dreier Mädels.

■ **Der Unternehmer:** Die Web-Welt schlummert noch, als Student Götz unverdrossen ein Online-Reisebüro bastelt. Zwölf Jahre später zählt sein Team 19 Mitarbeiter.

Online genießen

Das Urlaubsportal Nix-wie-weg.de setzt auf Genuss. Was sich dahinter verbirgt, verrät unser Topseller Nicolas Götz.

IRA LANZ

Nix wie weg – wie ist er bloß auf den Namen gekommen? Nicolas Götz lacht und nimmt einen Schluck aus der Plastikflasche. „Leitungswasser“, grinst er, „das löscht am besten den Durst.“ Die Namensidee zum Online-Reisebüro kam dem gebürtigen Oberpfälzer allerdings beim Bier in einem Pub in Großbritannien. Jenen Urlaub wollte er eigentlich im Internet buchen, damals vor zwölf Jahren. Aber außer ein paar dürftigen Startseiten von Reisebüros war da nix.

Der junge Soziologiestudent sinnt auf Abhilfe, kauft ein HTML-Buch und bastelt eine Homepage. Kurz darauf richtet er sein Nix-wie-weg-Reisebüro ein – ganz bodenständig auf dem Dachboden des elterlichen Heims. Die Reisen tippt er mühselig aus einem Katalog ab. Schnelligkeit ist etwas anderes. Doch Götz zeigt Ausdauerqualitäten. Er macht sein Diplom in Soziologie und baut die Idee vom Online-Reisebüro aus. Aus der Dachboden-Ein-Mann-Show sind inzwischen 19 Mitarbeiter geworden. Controlling und Verwaltung nebst Chef sitzen im oberpfälzischen Parkstein, die Reiseverkehrskaufleute am Telefon im nahen Weiden.

Klingt gut, reicht dem 33-Jährigen aber nicht. Zu Recht, denn längst tummeln sich zahl-

lose Konkurrenten auf dem Markt. Alle bieten mehr oder weniger gleiche Technik, gleiche Produkte und behaupten, die Günstigsten zu sein. „So wollten wir nicht weiter machen“, sagt Götz. Der Firmengründer analysiert die Konkurrenz und seine Firma, sucht nach einem exklusiven Profil. Er findet es im Genuss.

Keine Frage: Urlaub ist Genuss. Doch allein mit dem Slogan „Urlaub zum Genießen“ ist es nicht getan. Götz und seinem Team geht es darum, den potenziellen Urlauber im Nix-wie-weg-Reisebüro von A bis Z zu betreuen. Kompetente Reiseverkehrskaufleute lächeln auf jeder – wirklich jeder – Seite mit Durchwahl und E-Mail-Adresse. Und nach jeder Buchung klingelt beim Kunden das Telefon. Auch wenn es gar nicht notwendig wäre. „Aber der persönliche Kontakt ist uns wichtig“, erklärt Chef Götz – auch das sei Teil des Genusses für den Kunden.

Dieser schätzt die Vorteile des stationären Reisebüros und die schnelle Erreichbarkeit des Web. Ein Viertel Stammkundschaft mag als Beleg gelten. Da frage so mancher gezielt nach Frau Soundso. Für Götz steht fest: „Wir unterscheiden uns vom anonymen Call Center.“ Das Konzept mit dem Genuss scheint aufzugehen. Der Umsatz steigt um 21 Prozent auf rund 15 Mill. Euro. Längst schneit ins Call Center in Weiden manch Kunde herein – um direkt zu buchen. Das geht seit Januar ganz bequem. Montags bis samstags von 9 bis 20 Uhr kümmert sich ein Reiseprofi am eigens eingerichteten Counter um die Urlaubswünsche der Weidener.

Onliner der ersten Stunde Nicolas Götz betreibt heute ein gut gehendes Online-Reisebüro, das seine Stammkundschaft hat.

Und wie genießt Onliner Götz seine Ferien? Er lacht: „Ich hab’s gern ruhig und möchte viel lesen.“ Auf diesen Genuss muss der Vater dreier kleiner Mädels vorerst verzichten. Dem Namen Nix-wie-weg bleibt er allerdings treu: „Als Reisebüro-Chef muss man sich öfter schon mal einigens ansehen.“ **fvw**



■ **Sein Erfolgsrezept** Kombination aus persönlichem Ansprechpartner und Online-Vertrieb:
— Sich stringent mit dem Thema Genuss positionieren.
— Mitarbeiter auf allen Ebenen einbinden.

FOTOS: PR