

HIDEAWAYS®

Die schönsten Hotels und Destinationen der Welt · The World's most beautiful Hotels and Destinations

CHEVAL BLANC RANDHELI
Highend-Luxus im Noonu Atoll

THE DATAI LANGKAWI
Ein Ort, der berührt

SHARQ VILLAGE & SPA
Beduinendorf de luxe

PARK HOTEL VITZNAU
*Märchenschloss mit
visionären Konzepten*

Song Saa Private Island
Robinsonade im Golf von Siam



20 Jahre STROHBECK REISEN

HIDEAWAYS-INTERVIEW MIT DEM SPEZIALVERANSTALTER FÜR EXKLUSIVE REISEN

Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem 20. Jubiläum! Wir haben ja in mehreren Interviews über die Jahre Ihre Geschäftsphilosophie und Professionalität kennengelernt, aber über die Person Martin Strohbeck selbst wissen wir wenig und auch da sind wir neugierig. Aber erzählen Sie erst mal, wie alles einmal anfing.

Danke für die Glückwünsche! Ja, ich bin schon ein bisschen stolz auf diese lange erfolgreiche Zeit. Nach dem Betriebswirtschaftsstudium habe ich für die Messe Stuttgart in der Schleyerhalle große Sportveranstaltungen mitorganisiert und gemerkt, dass mir diese Form der Organisation Spaß macht. Im März 1993 war ich im Urlaub auf Mauritius im St. Géran und kam dort an der Bar mit einem anderen Gast ins Gespräch, der sich über das Unwissen der Reisebüros und den Mangel an wirklich professioneller Beratung beschwerte. Da ich schon länger meine Freunde und Sportkollegen beraten habe, wo sie im Urlaub hinfahren sollen, kam mir die Idee, mein Hobby Reisen zum Beruf zu machen und den Reiseveranstalter Strohbeck Reisen zu gründen.

Wie ging es danach weiter? Ich habe dann nach Rückkehr verschiedene Repräsentanzen von Hotels, die ich kannte, kontaktiert und als ich ein paar Verträge hatte, habe ich einen Leitz-Ordner mit eigenen Bildern und Informationen von diesen Resorts erstellt und los ging's ... (lacht). St. Géran wollte mir übrigens anfangs keinen Vertrag geben.

Dann bin ich 1994 mit besagtem Leitz-Ordner zur ITB (Anm. der Red.: Internationale Tourismusbörse Berlin. Wichtigster Treffpunkt der Branche.) gefahren und dort gab es mehr Hotelverträge. Ich habe eine gute Freundin, die als Grafik-Designerin arbeitet, gebeten, mir einen Katalog zu entwerfen und mit diesem Katalog bin ich dann 1995 wieder zur ITB gegangen und ab da war es eigentlich „a g'mähts Wiesle“, wie wir Schwaben sagen. Da zu dieser Zeit die Kataloge der Mitbewerber ein völliges „Stiefmütterchendasein“ geführt haben und mein Katalog sich deutlich abgehoben hat in Sachen Layout, Papier und Gestaltung, hat mir dies sehr geholfen.

Ihr Katalog ist heute noch einer der attraktivsten der Branche ... Danke! Das freut mich und es macht mir immer noch sehr viel Spaß, nicht nur über die Auswahl der Hotels und Reiseziele zu entscheiden, sondern auch beim Layout, Katalogtext und bei der Bildauswahl mitzuwirken. Die Mitbewerber haben aber nun auch ein bisschen aufgeholt, aber ich sage mir, dass nur die guten Dinge als Vorbild dienen.

Wohin ging Ihre erste Fernreise? Das war 1987 und es ging nach Jamaika. Wir sind dort völlig pappnasenhaft am Flughafen Montego Bay angekommen, ohne Hotelbuchung, und fragten einen Taxifahrer, ob er uns zu einem Hotel fahren könne. Die Fahrt dauerte ewig, er hielt hier und dort, um mit den Hotels zu verhandeln (wahrscheinlich dar-

über, wie hoch seine Prozente wären) und zum Schluss lieferte er uns im letzten Schuppen ab. Für 80 Dollar die Nacht! Es war ekelig, aber die Farben, das Licht und die Menschen haben mich fasziniert! Und ab dann war Reisen für mich meine Leidenschaft und ich schaute im Urlaub lieber Hotels statt Kirchen an!

Mittlerweile sind Sie ja sehr erfolgreich und können es bestimmt nicht mehr allein schaffen, zumal Sie ja auch ständig für Ihre Kunden auf Reisen sein müssen. Wer hilft Ihnen? Da ich am Anfang noch nicht ganz sicher war, von meinen Einkünften als Reiseveranstalter leben zu können, habe ich in den ersten Jahren als Dozent für Sponsoring an verschiedenen Unis Vorträge gehalten. Damals half meine Mutter im Büro aus und bediente das Telefon, als ich reisen musste, und sie hat akribisch mit Schönschrift die Adressen für den Katalogversand beschriftet. Seit Jahren arbeite ich aber nun mit einem kleinen Team von fünf kompetenten Mitarbeitern zusammen, die alle Erfahrung in der Reisebranche haben. Zwei von ihnen sind sogar mit Seychellois verheiratet und kennen Land und Leute auch privat bestens. Meine Mitarbeiterinnen bleiben aber nicht nur im Büro, sondern gehen, so wie ich, regelmäßig auf Hoteltests. Denn unsere Geschäftsphilosophie – alle Hotels persönlich zu kennen, zu besuchen und zu bewohnen – soll ja nicht nur für den Chef gelten, sondern auch für das ganze Team. Das ist mir sehr wichtig!

Verraten Sie uns, wie Sie ihre Hotelauswahl treffen und auch aktualisieren? Wir werden von den Hotels und deren Repräsentanzen oft schon in der Bauphase kontaktiert und bekommen auch sehr viele Resorts durch unsere weitgereisten Stammkunden empfohlen. Bei der Auswahl folge ich viel dem Bauchgefühl, der Atmosphäre, Gepflegtheit, Service oder Gästestruktur. Natürlich spielen die Zimmergröße, Lage



oder die Ausstattung eine große Rolle. Aber das ist nicht ausschlaggebend. Es wird nicht immer jedes Sechsstern-Hotel automatisch aufgenommen, sondern es sind eher die „weichen“ Faktoren, die mir wichtig sind. Wir besuchen aber auch nicht nur die „neuen“ Häuser, sondern testen auch regelmäßig das bestehende Hotelprogramm, um zu schauen, ob immer noch der „Strohbeck-Standard“ erfüllt wird. Denn durch wechselndes Management, neue Köche oder andere Umstände kann sich schnell etwas ändern.

Warum soll der Kunde gerade bei Ihnen buchen? Ein Reisebüro kann niemals leisten, was wir als Spezialveranstalter bieten, nämlich alles ohne Ausnahme persönlich zu kennen. Und dazu leisten wir schwäbisch-solide Arbeit. Wir verkaufen nicht nur für das schnelle Geld, sondern beraten auch kritisch und sagen, dass diese oder jede Zimmerkategorie trotz niedrigerem Preis die bessere ist. Und man muss auch klar sagen können: Nein, das wird Ihnen nicht gefallen! Selbst wenn es ein Schnäppchen ist oder der Kunde es woanders empfohlen bekommen hat. Außerdem sind wir schnell. Unsere Angebote unterbreiten wir in der Regel innerhalb von zwei Stunden. Nicht zuletzt bei-

kommen wir durch unsere langjährige sehr enge und persönliche Zusammenarbeit mit den Hotels außergewöhnlich exklusive Angebote.

Wenn einer eine Reise tut, dann kann er viel erzählen ... Sie haben bestimmt schon viel erlebt? Ja, da gibt es viele Storys ... eine der kuriosesten ist vielleicht der Wunsch von einem Gast auf den Malediven. Der Mann kam mit seiner Freundin ins Hotel. Nach einer Woche reiste die Freundin ab und er begleitete sie zum Flughafen Male. Dort holte er unbemerkt seine zweite Freundin ab und er bat uns, das gesamte Hotel zu informieren, so dass alle Angestellten nun so tun mussten, als sei gerade auch er erst angekommen. Das war eine Art Truman-Show!

Und was ist Ihnen persönlich Außergewöhnliches auf Ihren Reisen passiert? Ich war auf einer PR-Reise mit Journalisten auf dem Weg auf die Malediven und kurz vor dem Boarding in Frankfurt am Main entdeckte eine aus der Gruppe, dass Pass sowie Portemonnaie gestohlen worden sind! Ich (auch durch ähnliche Kundenfälle erfahren) schlug schnell vor, sofort einen Ersatzpass bei der Bundesgrenzpolizei am Flughafen ausstellen zu lassen, und wir rannten dorthin. Das große Problem war aber, dass die Dame Ausländerin war und keinen deutschen Pass besaß! Wir versuchten gemeinsam die genervten Beamten zu überzeugen, dieses eine Mal eine Ausnahme zu machen, da sie

ja schon eingeeckelt war und somit dort auch tatsächlich einen gültigen Pass vorgelegt hatte. Aber – no chance in der kurzen Zeit! Die Condor-Maschine schloss gerade die Türen und ich musste an Bord gehen. Ich rief ihr zu: „Ich halte die Maschine fest, kümmern Sie sich um ihren Pass!“ Wenn ich hier alle Tricks, SMS, Telefonanrufe, Besuche beim Piloten, wie ich meine Connections hab' spielen lassen etc. erzählen würde, bräuchten wir

viel Platz – also kurz und knapp: sie boardete 45 (!) Minuten nach der vorgesehenen Abflugzeit und mich kannte jeder in dem Flieger als den heroischen „Flugzeugaufhalter“!

Gab es in den vielen Jahren mal Rechtsstreitigkeiten? Es wäre gelogen zu sagen, bei einem so sensiblen Thema wie Reisen noch nie Zwist gehabt zu haben. Da ich aber eher ein Harmoniemensch bin, konnten diese sehr seltenen Fälle ganz schnell und unbürokratisch erledigt werden. Nur zweimal gab es bisher einen Gerichtstermin. Einmal wegen eines nicht gelieferten Koffers von Air Berlin und einmal, als ein Kunde behauptete, nicht gebucht zu haben, obwohl er schriftlich fragte, ob seine Überweisung eingegangen sei. Bei uns musste in 19 Jahren noch nie jemand etwas unterschreiben und ich freue mich sehr über dieses vertrauensvolle Verhältnis zu meinen Kunden.

Sie tun alles, damit Ihre Kunden einen sehr entspannten Urlaub haben. Wo können Sie sich am besten entspannen? Ich kann eigentlich sehr gut entspannen und richte mich nach der Zeit, die mir zur Verfügung steht. Ich kann mich perfekt über ein Wochenende in einem unserer Finca-Hotels auf Mallorca erholen, aber wenn es meine



Einige Highlights im Portfolio von Strohbeck Reisen:

1. One&Only Reethi Rah, Malediven, 2. Cheval Blanc Randheli, Malediven 3. The Residence, Mauritius, 4. Son Mas, Mallorca.

Zeit mir erlaubt, bin ich sehr gerne auf den Malediven – ich bin ein Inselmensch. Inseln sind so ein klar umrandetes Gebiet, da kann man seine Gedanken wunderbar übers Meer schweifen lassen. Es gibt nichts, was so erholsam ist.

Wo würden Sie gerne noch hinreisen, gibt es ein Ziel/einen Ort, wo Sie noch unbedingt hin wollen, auch wenn Sie nicht beruflich hin müssen? Ich habe auf einer Geschäftsreise meine Liebe zu Afrika entdeckt und deshalb würden mich Botswana und Namibia reizen. Das wäre auch beruflich interessant (lacht) und da ich ständig „on-duty“ bin, schaue ich halt ... Städte kenne ich viele, aber in Stockholm war ich noch nie und das würde mich sehr interessieren sowie Sylt als Insel.

Sie sind rund um die Uhr für Ihre Kunden erreichbar. Wie schalten Sie ab? Nach einem vollen Tag mit ununterbrochenen Beratungen, Dutzenden von E-Mails und allerhand sonstigem Stress bin ich eigentlich nur „redefault“ und möchte am liebsten nur vor dem Fernseher abhängen. Ich bin übrigens ein bekennender Tatort-Fan und schaue auch nur die öffentlich-rechtlichen Sender! Musik ist mir auch wichtig und Freunde kommen oft zu mir und wollen aus meiner iTunes-Bibliothek die neuesten Songs synchronisieren. Außerdem spiele ich Tennis in der Mannschaft, was auch ein guter „Stressableiter“ ist.

Viel fliegen kann doch auch müde machen ... Wie halten Sie sich fit? Das Erste, was ich in den Koffer packe, sind meine Joggingsschuhe. Ich liebe es zu joggen. Und dann ist es mir egal, wohin die Reise geht. Ob ich bei 45 Grad in der arabischen Wüste oder auf den Holzstegen der Overwater Villas auf den Malediven laufe oder auf kleinen Schotterstraßen in Vietnam macht mir nichts aus (nur die vier böse aussehenden streunenden Hunde bei meinem letzten Trip haben mir nicht gefallen!). Es ist herrlich befreiend, bei guter Musik seinen Gedanken freien Lauf zu lassen. Und nachher fühlt man sich besonders fit. Eine tolle SPA-Behandlung ist aber auch etwas, was ich gerne genieße.

Was packen Sie noch in den Koffer? Ich reise mit so wenig Gepäck wie möglich, aber meinen Fotoapparat nehme ich immer mit. Wenn Kunden zu uns zur Beratung ins Büro kommen, dann zeige ich meine eigenen unverfälschten Originalfotos, die viel mehr von der Atmosphä-

re zeigen und authentischer sind als die schönen Katalogfotos. Außerdem ist es äußerst glaubwürdig, denn es beweist auch wirklich, dass ich alle Resorts persönlich besucht habe. Das ist dann 100 Prozent Strohbeck Reisen pur und kommt super bei den Gästen an.

Sie haben ja einen Traumjob, aber gibt es auch negative Seiten? Ja, ich habe wirklich einen schönen Job – und ich bin auch sehr glücklich und froh darüber. Wenn ich was Negatives finden müsste, dann wäre es: wenn wir unser Bestes mit dem Organisieren des Traumurlaubes für unsere Kunden gegeben haben (und hier meine ich zu 150 Prozent), aber doch etwas schiefgeht und der Gast unzufrieden ist. Manchmal kommt es zu Flugverspätungen, das Wetter ist grässlich, eine laute (uns nicht mitgeteilte [!]) Baustelle direkt neben dem Hotel oder der Service im Restaurant stimmt nicht so, wie erwartet – das sind einige Beispiele. Alles das sind einzelne Minuspunkte, Dinge, die ich nicht beeinflussen und auch nicht steuern kann, aber mich trotzdem dafür verantworten muss und wofür ich mich auch verantwortlich fühle. Unsere Kunden zahlen sehr viel Geld für ihren Urlaub und dann soll er auch traumhaft sein. Aber Negatives kommt zum Glück ja nicht so oft vor und wir tun unser Bestmögliches, diese „Fremdprobleme“ schnell zu lösen. Nur beim Wetter tun wir uns manchmal doch ein bisschen schwer (lacht!).

Sie wohnen und essen beruflich in den besten Hotels und Restaurants der Welt – können Sie sich noch über das „Einfache“ freuen? Ich kann schon unterscheiden zwischen beruflich bedingtem Luxus und privatem Luxus. Allerdings, um Luxusreisen mit Tagespreisen von 1000 Euro und mehr zu verkaufen, muss man auch Luxus leben, verstehen und damit umgehen können. Sonst kommt man nicht authentisch beim Kunden an. Aber ich arbeite viel und hart, und deshalb gönne ich mir selbst auch ab und zu etwas Luxus. Aber Luxus ist ja auch nicht gleich alles, was golden glänzt. Es können durchaus leckere Spaghetti mit aromatischer Bolognese-Sauce (mein Leibgericht übrigens, dicht gefolgt von Thunfischtatar) und ein Glas kalter Sauvignon blanc mit guten Freunden beim „Italiener um die Ecke“ sein.

Wenn Sie einen anderen Beruf wählen würden, welcher wäre das? Ich liebe Film und Filmproduzent hätte ich mir auch vorstellen können, aber am liebsten bin ich dann doch ein glücklicher Reiseveranstalter.

Wo sehen Sie Strohbeck Reisen in zehn Jahren? Vorne! In den vergangenen 19 Jahren konnten wir jedes Jahr unseren Umsatz steigern und es wäre schön, wenn das so weitergeht! Ich bin als ehemaliger Leistungssportler sehr Ranking-bezogen und „kämpfe“ am meisten gegen mich selbst! Aber da bin ich zuversichtlich, denn über die Jahre hinweg haben wir eine sehr gute Beziehung nicht nur zu unseren vielen Stammkunden, sondern auch mit unseren Hotels und den verschiedenen Hotelrepräsentanzen aufgebaut. Außerdem bin ich auch sehr neugierig und liebe es, neue Hotels und Reiseziele aufzuspüren.

Auch wenn es jetzt noch ein bisschen zu früh ist, daran zu denken. Was würden Sie gerne machen, wo würden Sie gerne leben, wenn Sie eines Tages nicht mehr arbeiten? Reiseveranstalter gehen nicht in Rente und schaffige Schwaben erst recht nicht (lacht). Aber wenn mich tatsächlich eine innere Stimme zu etwas Neuem ruft, dann könnte ich mir schon ein kleines Finca-Hotel auf Mallorca vorstellen. Dort würde ich all die Erfahrungen einfließen lassen, die ich im Laufe der letzten, sagen wir dann 30 Jahre gemacht habe, und ich würde, so glaube ich zumindest, einen guten Job als Quereinsteiger machen. ■