

BRIGITTE VON
BOCH

LIVING

DECORATION FASHION FOOD GARDEN INTERIORS PEOPLE TRAVEL

DIE ANDERE ADRIA
ISTRIEN FÜR GOURMETS

UMBRIEN
WOHNEN IM
RUSTICO

STRANDKÖRBE
NORDSEEFLAIR IM
EIGENEN GARTEN

sommer *am meer*

NEUE VIELFALT
AUF DEM GRILL

N°4



Jul-August 2013

D € 6,00
ISSN 1439-8533
ANZ. 4 2013
P. 48/50 (04)



MISTER SANDMAN

Wer eine Traumreise machen möchte, bucht bei Martin Strohbeck. Der Schwabe bietet auf seinen Inseln nur Hotels an, in deren Betten er auch geschlafen hat.



Bei Martin Strohbeck ist fast nichts unmöglich – vom Robinson-Crusoe-Barfuß-Feeling über Elefantenreiten und Kerzenlicht-Diner mit Butler an einsamen Stränden bis zum Feuerwerk für Heiratswillige.

Herr Strohbeck, Sie bieten Urlaubsreisen im gehobenen Segment an. Manche Ihrer Kunden geben über 150.000 Euro für zwei Wochen Ferien aus. Das ist doch schon verrückt, oder?

Strohbeck: Keine Frage, das ist sehr viel Geld, allerdings geht es ja auch um die wertvollste Zeit des Jahres. Und wer viel arbeitet, möchte in seinem Urlaub auf nichts verzichten.

Was macht eine solche Zwei-Wochen-Reise so teuer?

Das beginnt bei den Flügen mit Business- und First Class. Die Airlines bieten Preise an, die einem die Schamesröte ins Gesicht treiben. Da zahlt man pro Person 6.000 Euro für die Comfort Class. Und das ist noch nicht einmal die Business-Class! Dann geht's weiter bei den Hotels – mit Tagespreisen von 3.000 bis 4.000 Euro. Rechnet man nun eine Familie, die zwei oder drei Zimmer benötigt, ist man schnell bei sechststelligen Beträgen.

Ihre Destinationen sind vor allem Mallorca, die Malediven, Mauritius und Südafrika. Wer sind Ihre Kunden?

Unsere Gäste sind häufig Unternehmer, Manager, Unternehmensberater, Anwälte und Ärzte. Aber auch Größen aus Sport, Kultur und Politik gehören dazu. All diese Menschen haben im Beruf so viel Stress, dass sie im Urlaub den lieben Gott einen guten Mann sein lassen wollen und über uns ein Rundum-Sorglos-Paket buchen. Nirgends lässt es sich so gut entspannen wie auf den Inseln der Malediven, in den Luxusresorts auf Mauritius, den Hideaways auf Mallorca in Form von kleinen und feinen Fincahotels oder einer Safari Edel-Lodge im Busch von Südafrika.

Was haben die reichen Gäste für Erwartungen?

Wer viel Geld bezahlt, hat berechtigterweise auch einen Anspruch auf Topservice. Manche Gäste möchten gerne im Vorfeld alles organisiert haben wie Spa-Buchungen, Restaurant-Reservierungen oder Ausflüge. Andere lassen das entspannt auf sich zukommen und entscheiden spontan am Urlaubsort, was sie tun wollen. Wir organisieren Hubschrauberrundflüge, ein Picknick auf einsamen Inseln, das Feuerwerk für den Hochzeitsantrag, Elefantenreiten in Thailand, Oldtimerfahrten zum Beispiel in Kapstadt oder die Möglichkeit, Star-Tenöre auf Barbados singen zu hören.

Was sind die typischen Wünsche der Gäste?

Bestimmte Sitzplätze im Flugzeug und spezielle Zimmernummern sind die häufigsten Wünsche. Das ist nicht so einfach zu erfüllen, denn man kann ja niemanden von seinem reservierten Platz runterschmeißen. Auch die Hotels sträuben sich, bestimmte Zimmernummern im Vorfeld zuzusagen, da es Belegungsoptimierung gibt, Verlängerung des vorigen Gastes oder technische Probleme. Durch viel Hartnäckigkeit und frühzeitiges Buchen klappt es aber fast immer. Und wenn nicht, dann soll das Hotel einfach die Zimmernummerierung entsprechend anpassen.

Was war der kurioseste Wunsch?

Das war der von einem Gast auf den Malediven: Der Mann kam mit seiner Freundin. Nach einer Woche reiste die Freundin ab. Und dann kam seine andere Freundin. Er bat uns, das gesamte Hotel zu informieren, dass alle Angestellten nun so tun mussten, als sei er gerade erst angekommen. Das war eine Art Truman-Show.

Was erwartet mich auf Ihren Trauminseln?

Auf den Malediven erwartet Sie: no news, no shoes. Das heißt Robinson-Crusoe-Barfuß-Feeling bei gleichzeitig höchstem Hotelstandard. Und nirgends ist der Sand weicher, das Meer blauer und sind die Fische bunter als dort. Wenn Sie sportlich sind, ist Mauritius perfekt. Dort gibt es

kostenloses Golfen und Wasserskifahren oder tolle Ausflugsmöglichkeiten zu ausgedehnten Vulkanlandschaften. Für beide Inseln gilt: Die Menschen sind extrem freundlich.

Verglichen mit solchen Schilderungen klingt Mallorca fast schon bieder. Warum sollte man dort Ferien machen?

Für mich ist Mallorca innerhalb Europas die beste Reisebestimmung. Erreichbarkeit, Flugzeit, Infrastruktur, Gastronomie und vor allem die kleinen Fincahotels aus unserem Programm sind einmalig. Sie verbinden Malediven-Feeling mit mallorquinischem Genuss. Das gilt sowohl für das Frühstück, wo ausschließlich Produkte der Insel verwendet werden, als auch für das Abendessen mit authentischer Küche und hiesigem Wein. Auch das einheimische Management ist sehr gut.

Wie müssen Hotel und Strand sein, damit sie Ihren Ansprüchen genügen?

Ich bin ein Bauchmensch. Es geht für mich sehr viel um Atmosphäre, Service, Gäste. Natürlich spielt beispielsweise auch die Zimmergröße eine Rolle. Sie ist aber nicht ausschlaggebend. Ich schau auch nicht auf Etiketten – ein 6-Sterne-Hotel wird nicht immer automatisch in unser Programm aufgenommen. Es sind eher die weichen Faktoren, die den Unterschied ausmachen.

Warum buchen so viele Gäste gerade bei Ihnen?

Es liegt wohl daran, dass wir schwäbisch-solide Arbeit leisten. Wir kennen wirklich alle Hotels persönlich, wir verkaufen nicht nur für den schnellen Euro, sondern beraten



auch kritisch und sagen, dass diese oder jene Zimmerkategorie trotz niedrigerem Preis die bessere ist. Außerdem sind wir schnell. Unsere Angebote unterbreiten wir in der Regel innerhalb von zwei Stunden. Hotelrechnungen bezahle ich innerhalb von 30 Minuten nach Erhalt. Mit solchen Partnern arbeiten die Hotels gerne zusammen und so bekommen wir auch exklusive Angebote von den Hotels.

Sie kennen alle Hotels – kennen Sie auch jeden Wein in Südafrika?

Jeden nicht. Aber ich trinke tatsächlich gerne Wein. Da kommt man besonders in der Region Stellenbosch und Paarl auf seine Kosten. Südafrika ist überhaupt ein Traumurlandsland. Es trägt vollkommen zu Recht den Slogan „Die ganze Welt in einem Land“: eine spektakuläre Landschaft, tolle Hotels und Lodges in freier Wildbahn. Sozusagen auf Du und Du mit Elefanten und Löwen. Übrigens: Der südafrikanische Wein wird auch sehr gerne in den Hotels von Mauritius und den Malediven serviert, da er ein gutes Preis-Leistungsverhältnis bietet. Hier spricht der Schwabe.

Wo werden Sie leben, wenn Sie in Rente gehen?

Ich könnte mir wegen des Klimas tatsächlich Mallorca vorstellen. Aber wahrscheinlich bin ich doch zu sehr in Stuttgart verwurzelt. Außerdem gehen Reiseveranstalter nicht in Rente ...

Die Fragen stellte Martin Roos

www.strohbeck-reisen.de