

Daniela Köster: „Für mich ist ungeheuer wichtig zu wissen, dass meine Gäste in guten Händen sind“

23. Februar 2015 Im Gespräch



Der gebürtigen Melsungerin gelang es nur wenige Monate nach Start in ihre berufliche Selbständigkeit im August 2014, sich mit ihrer Geschäftsidee GENUSS TOUREN im Luxusreisesegment erfolgreich zu etablieren.

Mit GENUSS TOUREN will Daniela Köster betuchtes Reisepublikum ansprechen, Weltenbummler und Individualreisende gleichermaßen. Ihre Fachkompetenz hat sie sich im Laufe ihrer beruflichen Tätigkeit erworben. Zunächst, nach dem Abitur (1993) standen Marketing- und Tourismusthemen im Mittelpunkt ihrer universitären und schulischen Ausbildung. Exzellente Abschlüsse wie etwa das Magisterexamen, Gesamtnote „mit Auszeichnung“, waren gewissermaßen an der Tagesordnung.

Es folgte Lehrtätigkeit im Hochschul- und Universitätsbereich. Im Rahmen verschiedener Praktika eignete sich Daniela Köster tief reichendes Fachwissen an bei Hotels (u.a. Hotel Gut Ising), Reisebüros und -agenturen. Ab November 1999 war sie in wechselnden Unternehmen im Reisesektor tätig. Dabei übernahm sie rasch Führungspositionen. Beginnend etwa als Flugbegleiterin und Chef de Cabin bei der Deutschen Lufthansa AG, sowie unter anderem als Touristikmanagerin und stellvertretende Teamleiterin Wikinger Reisen GmbH, Abteilung Fernreisen. Zum Schluss arbeitete sie als Geschäftsführerin bei Reiseservice Africa GmbH.

Diese geradlinige 15-jährige Berufstätigkeit, wohl auch ihre Begeisterung für Reisen in ferne Länder, waren und sind für die Tourismus-Expertin eine stabile Basis, den Sprung in die berufliche Selbständigkeit Genuss Touren im Luxusreisesegment zu wagen.

Herzlichen Glückwunsch, Sie haben im Wettbewerb best concept 2014 des Gründerinnenprojekts guide Ende Januar 2015 mit Ihrem Konzept GENUSS TOUREN den ersten Platz belegt! Wie fühlen Sie sich als „best of the best“?

Ich bin vor allem glücklich und fühle mich sehr geehrt. Es freut mich ungemein, dass mein Konzept unter so vielen anderen tollen, innovativen Konzepten ausgewählt wurde. Und es ist eine Bestätigung, dass ich auf dem richtigen Weg bin.

Was hat Sie veranlasst, am Wettbewerb teilzunehmen?

Es war vor allem die Aussicht, dass mein Konzept von einer kompetenten Jury einer kritischen Beurteilung unterzogen wird und ich ein konstruktives Feedback bekomme.

Welches waren Ihre Gründe, sich beruflich selbständig zu machen, und zwar als Reiseanbieterin im Luxusreisesegment? Das ist ja doch ein recht hart umkämpfter Markt.

Ich arbeite seit mehr als 15 Jahren in der Tourismusbranche in verschiedenen Unternehmen und Funktionen, von der Hotellerie über eine Fluggesellschaft bis hin zu Reiseveranstaltern. Nach all den Erfahrungen ist der Wunsch in mir gewachsen, nach meinen Vorstellungen Reisen anzubieten.

Warum das Luxussegment? Die Schere im Tourismus geht wie überall stark auseinander. Entweder die Gäste reisen sehr preisbewusst – oder sehr luxuriös. Ich möchte mir mit anderen Anbietern keinen Preiskampf liefern, sondern mit Qualität überzeugen.

Wann haben Sie Ihr Unternehmen gegründet?

Genuss Touren habe ich im August 2014 gegründet.

Bitte beschreiben Sie kurz Ihr Unternehmenskonzept.

Genuss Touren möchte der Ansprechpartner für (fast) alle Reisewünsche seiner Gäste sein. Mein Konzept umfasst vier Produktlinien: Safari Genuss, Golf Genuss, Strand Genuss und Genuss Momente. Der Gast kann so mit mir im Sommer seine große Safari buchen, im Winter vielleicht eine Badereise auf Mauritius und dazwischen noch ein Wellness-Wochenende in Bayern. Und für all diese Wünsche hat er eine Ansprechpartnerin, der er seine Vorlieben nur einmal erzählen muss.

Sie bieten auf Ihrer Website Reisen hauptsächlich „exklusive Reisen“ in die Ferne an, aber auch Kurzreisen in Deutschland und Italien. Nach welchen Kriterien haben Sie die Angebotsschwerpunkte gewählt?

Es ist eine sehr subjektive Auswahl. Es sind die Länder, die ich auf meinen zahlreichen Reisen kennen und lieben gelernt habe – und die Hotels, die ich persönlich schätze. Die wichtigsten Kriterien für mich sind, dass ich von der Qualität der Unterkünfte überzeugt bin und dass ich weiß, dass meine Gäste vor Ort individuell betreut werden und sie nicht „einer unter vielen“ sind.

Prüfen Sie – bevor Sie das Angebot öffentlich machen – vorher persönlich die Destinationen, das Umfeld? Kooperieren Sie vor Ort mit Hotels/Hotelketten?

Ja – meine Philosophie ist nur anzubieten, was ich auch persönlich kenne. Für mich ist ungeheuer wichtig zu wissen, dass meine Gäste in guten Händen sind. So arbeite ich nur mit Partneragenturen und kleinen Hotelketten zusammen, zu denen langjährige Kontakte bestehen.

Wie haben Sie den Start in die berufliche Selbstständigkeit finanziert (z.B. private Mittel, Eltern, Freunde, Bankenkredit?)

Ich habe den Start mit privaten Mitteln finanziert. Außerdem habe ich noch einen Existenzgründerzuschuss erhalten.

Welche Zielgruppen peilen Sie an?

Die Zielgruppen sind am besten über ihren Anspruch an die Art des Reisens und ihre Interessenschwerpunkte zu definieren. Sie wünschen sich eine perfekt ausgearbeitete Reise und Unterkünfte im gehobenen bis luxuriösen Segment. Interessenschwerpunkte, die besonders abgedeckt werden, sind die Themen Luxus, Natur, Safari, Golfen, Kulinarik und Wellness. Die Reisenden sind zwischen ca. 35 und 75 Jahre alt und gehören zu den Gut- bis Besserverdienenden. Dabei können es sowohl Menschen sein, die sich jedes Jahr eine Luxusreise gönnen, als auch Gäste, die sich einmal in ihrem Leben eine ganz besondere Reise leisten möchten.

Inwiefern tragen Sie den Themen „Nachhaltiger Tourismus“ oder aber „mobilitätseingeschränkte Urlauber“ Rechnung?

Tourismus hat für mich immer auch etwas mit Nachhaltigkeit zu tun, denn er schafft Arbeitsplätze. Beispielsweise ist in manchen Regionen in Botswana die Auflage zur Errichtung eines Camps, dass die Dorfbewohner dort arbeiten.

Reisen für mobilitätseingeschränkte Urlauber ist ein sehr komplexes Thema. Als gesunder Mensch kann man sich nur schwer vorstellen, welche Hürden vor Ort zu nehmen sind. Nur ein Beispiel: hat ein Rollstuhl Platz in einem kleinen Sportflugzeug? Hier finde ich es den Gästen gegenüber nur fair, sie ab einem gewissen Maß an Einschränkungen an einen Spezialisten zu verweisen.

Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit Ihrem Angebot sammeln können bzw. wie ist der Zuspruch seitens reisewilliger Interessenten?

Ich bin sehr zufrieden mit dem Beginn meiner Selbstständigkeit. Seit dem ersten Monat habe ich Gäste – und die ersten Weiterempfehlungen von Reisenden habe ich auch schon bekommen.

Welche Reiseziele favorisieren Sie persönlich?

Die Seychellen – eine der schönsten Landschaften, die ich kenne. Sambia – nirgendwo sonst ist noch so ein ursprüngliches Safari Erlebnis möglich. Und schließlich Südafrika – tolle Menschen und eine Fülle an Möglichkeiten für eine Reise. Kapstadt – meine Lieblingsstadt, herrliche, menschenleere Strände, abwechslungsreiche Nationalparks, und, und, und ...

Welche Visionen schweben Ihnen vor?

In Bezug auf Genuss Touren wäre es eine tolle Werbekampagne sowie Zeit, neue Ziele zu erkunden – und weiterhin so eine positive Entwicklung.

(Die Fragen stellte Brigitte Karch)

Weitere Informationen:

www.guide-muenchen.de

www.genuss-touren.com

www.facebook.com/GenussTouren

<http://www.brikada.de/im-gespraech/7603/Daniela-Koester-Fuer-mich-ist-ungeheuer-wichtig-zu-wissen-dass-meine-Gaeste-in-guten-Haenden-sind>