

Der ewige Kampf um neue Mandate

Die Schweizer General Sales Agents profitieren von internationalen Netzwerken oder spezialisieren sich.

Stefan Jäggi / Stephanie Günzler

Sie sind die Gesichter von Airlines, Hotelanbietern und Destinationen, die ihre eigenen Gesichter nicht in der Schweiz zeigen: die General Sales Agents oder kurz GSA. Ein bekanntes Gesicht ist Ende Jahr in Rente gegangen: Richard Gugerli hat sein Büro in Merenschwand aufgelöst, sein GSA Discover the World Switzerland wurde nun in die DACH-Struktur integriert und das Büro nach Kilchberg verlegt.

Auch sonst gilt: Im GSA-Business hilft es, auf ein weltweites Netzwerk zurückgreifen zu können. «Klar ist es einfacher, an Mandate zu kommen», sagt etwa Zvone Petek, der die Schweizer Niederlassung von APG führt, «einige Airlines vertritt APG auf der halben Welt, und bei solchen Verträgen sind wir dann fast automatisch dabei.»

Auch Margit Schwarz von Discover the World sieht Vorteile: «Die Konsolidierung hat auch bei den GSA stattgefunden, immer mehr Airlines suchen

sich globale Netzwerke aus. Und wir kommen so an grössere Mandate wie etwa Expedia TAAP.»

AUF DER ANDEREN SEITE ist Kales Switzerland zwar in ein weltweites Netzwerk eingebunden, in der Schweiz aber ein kleiner Player. «Der Wettbewerb ist hoch, vor allem wegen starker Anbieter wie etwa dem Airline- & Tourism Center», sagt Sales Manager Alvin Dcruz.

Einer, der es auf ganz eigene Faust macht, ist Hans-Peter Brassler mit seiner Firma Brassler & Partners. Er setzt dafür auf Spezialisierung: «Dank Destinations of the World und früher Transhotel habe ich viel Erfahrung im Hotelbereich. Bei den Airlines mische ich nicht mit; dort läuft vieles auf Umsatzprovision, doch zumindest ein Teilfixum ist für mich eine Voraussetzung.»

Brassler räumt ein, dass es relativ schwierig sei, an neue Mandate zu kommen – zumal es heutzutage nur

noch selten offizielle Ausschreibungen gebe. «Vieles läuft über Networking, man muss proaktiv auf die Unternehmen zugehen.» Seine Fühler will er künftig auch in Richtung Technologie-Anbieter ausstrecken.

Brassler ist, wie diverse andere Player in diesem Bereich auch, kein reiner GSA-Anbieter. So ist er als Geschäftsführer der Fareportal Europe GmbH dafür zuständig, das Europageschäft der amerikanischen OTA aufzubauen.

Kales Switzerland ist seit kurzem der Deutschschweizer Partner des Genfer TO Lets Travel. Und Peteks APG Switzerland ist nur knapp zur Hälfte ein GSA, dazu kommen zahlreiche weitere Airline-Services-Produkte. Eine willkommene Diversifizierung, denn: «Der Druck auf die GSA-Kommissionen ist gestiegen. Da spielen wir nicht mit, wenig Geld, schlechte Leistung.»

Andere diversifizieren sich, was die Kundensegmente angeht. Das zeigt sich beim Schweizer Aviareps-Ableger

Airline- & Tourism Center bereits im Namen – er hat sowohl Fluggesellschaften als auch National Tourist Offices im Repertoire. «Beide Arten von Mandaten sind lukrativ», sagt Geschäftsführer Thomas Welti, «im Tourismus müssen wir uns aber gegen unzählige Agenturen behaupten.»

ZUDEM SEI DIE POTENZIELLE Kundschaft begrenzt, sagt Schwarz von Discover the World: «NTOs sind selten Auftraggeber für die Schweiz, da die Budgets immer kleiner werden und es meist auf einen DACH-Vertrag hinausläuft.»

Ein falsches Vorurteil ist übrigens, dass kleine Airlines kaum etwas abwerfen. «Ich vertrete eine afrikanische Airline, die mit zwei Embraer 170 unterwegs ist und in der Schweiz mehr Umsatz macht als viele grössere Offline-Fluggesellschaften», sagt Petek von APG, «nicht die Grösse ist entscheidend, sondern die Region, das Interlining und die Buchbarkeit via GDS.»



Airline- & Tourism Center

Schweiz-Chef
Thomas Welti

Schweiz-Sitz
Badenerstrasse 15, Zürich

Netzwerk
Aviareps

Mandate
28, darunter Adria Airways, Aegean, Aer Lingus, Air Baltic, Air Malta, Air Namibia, Condor, Ethiopian Airlines, Vietnam Airlines, Virgin Atlantic, Mauritius Tourism Promotion Authority, Tourism Ireland.



APG Switzerland

Schweiz-Chef
Zvone Petek

Schweiz-Sitz
Terminal 1, Zürich Flughafen

Netzwerk
APG

Mandate
13 Airlines, darunter Aigle Azur, Air Burkina, Avianca Brasil, China Southern, Lao Airlines, Malindo, Philippine Airlines, TAAG Angola, Thai Lion Air etc. Dazu Vertretung von 22 Airlines im Schweizer BSP.



Discover the World

Schweiz-Chef
Margit Schwarz

Schweiz-Sitz
Seestrasse 40, Kilchberg

Netzwerk
Discover the World

Mandate
Aerolineas Argentinas, Caesars Entertainment, Copa Airlines, Expedia TAAP, GOL, Hongkong Airlines, Jet Airways, LAM, South African Airways.



Kales Switzerland

Schweiz-Chef
Alvin Dcruz

Schweiz-Sitz
Zürich Flughafen

Netzwerk
Kales

Mandate
Air Astana, China Airlines, dazu diverse Cargo-Mandate.



Brassler & Partners

Schweiz-Chef
Hans-Peter Brassler

Schweiz-Sitz
Hammerstrasse 81, Zürich

Netzwerk –

Mandate
Destinations of the World

DIE LETZTEN NEUIGKEITEN DER GSA (AUSWAHL)

Februar 18: APG Switzerland wird General Sales & Services Agent für die französischen Heli-Anbieter **HELIFIRST** und **HELIPARIS**. Sechs weitere Airlines seien in der Pipeline, noch in diesem Jahr sollen zwei bis drei hinzukommen, sagt Geschäftsführer Zvone Petek.

Februar 18: Das Airline- & Tourism Center gewinnt **ADRIA AIRWAYS** als Kunden.

Januar 18: APG Switzerland erhält das Mandat für die zyprische **COBALT AIR**.

November 17: APG Switzerland übernimmt die Vertretung für **THAI LION AIR** und **MALINDO AIR**, verliert dafür die saudiarabische **FLYNAS**.

September 17: Kales verliert das Mandat von **SRI LANKAN AIRLINES**.

Juni 17: **AIR MALTA** ist neu beim Airline- & Tourism Center.

April 17: **JET AIRWAYS** wechselt vom Airline- & Tourism Center zu Discover the World.