



Die Zukunft des Urlaubs

Würfel mit Ausblick

Einschlafen direkt am Wasser, das ist in der Eckernförder Bucht oder in Hooksiel an der Nordsee möglich – in den „Cubes“ von Sleeperoo (Liegefläche 2 x 1,60 Meter), ab 120 Euro pro Nacht



Foto: Josef Dobida

Reisen mit mehr Abstand und weniger Trubel – geht das überhaupt? Ja, denn zahlreiche Unternehmen haben sich auf **individuelle Angebote** für Urlauber spezialisiert

TEXT VON **MATTHIAS KOWALSKI**

Zu Wasser Ferien auf dem Hausboot sind seit Längerem beliebt, dieses Jahr ist die Nachfrage besonders hoch

Karen Löhnert hatte genug. Nach 30 Jahren als Managerin in verschiedenen Touristikjobs wollte sie sich nicht länger mit Massentourismus und Bettenburgen beschäftigen. Ihre „Sehnsucht nach Erlebnissen draußen in der Natur oder an besonderen Orten, die uns beeindruckend und verändern können“, war so groß, dass sie ihren Job kündigte und sich selbstständig machte. Mit Studenten der Hochschule Wismar und einem Jungdesigner entwickelte Löhnert 2017 ein Outdoor-Bett, das sich quasi überall aufbauen lässt. „Cube“ heißt der wetterfeste weiße Würfel mit drei großen Blickfenstern, in dem eine solide Matratze und frisches Bettzeug auf romantische Abenteuer warten.

Die Reiselust der Deutschen ist groß

In der Ideen-Show „Die Höhle der Löwen“ gewann Löhnert die Unternehmerin Dagmar Wöhl als Investorin für ihre Firma Sleeperoo, später beteiligte sich auch die Dormero-Hotelgruppe. Heute stehen 59 direkt buchbare „Cubes“ in Deutschland und einer in Österreich – am Strand, auf der Almwiese oder in mittelalterlichen Burgen. Als Nächstes sollen die knuffigen Würfel Irland und die Schweiz erobern. „Ja, die ‚Cubes‘ passen jetzt offensichtlich besonders gut in die Zeit“, sagt Löhnert.

Die Hamburger Unternehmerin ist nicht die Einzige, die mit ihrer Geschäftsidee im Trend liegt. Während Pauschalreisekonzerne wie TUI oder FTI in der Corona-Krise nur mit milliardenschwerer Staatshilfe überleben können, floriert das Geschäft kleiner Anbieter mit individuellen Urlaubsideen. Die Pandemie verändert, zumindest vorerst, das Reiseverhalten von Millionen: weg vom Massentourismus in großen Hotels, hin zu individuellen und möglichst

abgeschiedenen Standorten in Heimatnähe. Beschaulichkeit statt Ballermann, Abstand statt Andrang.

Die Reiselust der Deutschen ist trotz Corona ungebrochen. Sie ist sogar noch größer als vor der Pandemie: Eine Studie des Instituts Dynata unter 1013 Bundesbürgern zwischen 24 und 64 Jahren ergab, dass sich fast drei Viertel (72 Prozent) eine Reise in den nächsten zwölf Monaten vorstellen können. Mehr als die Hälfte möchte dabei im Inland bleiben (55 Prozent). Während 2019 noch im Durchschnitt 2,86 Mal gereist wurde, planen die Deutschen für 2021 schon 3,31 Reisen.

Die Bundesbürger setzen dabei vor allem aufs Auto (plus 39 Prozent). Reisen mit Flieger, Bahn, Bus und Schiff verzeichnen Einbußen zwischen 17 und 48 Prozent. Der Marktführer bei Ferienimmobilien, Fewo-Direkt, meldet hierzulande bereits viele ausgebuchte Regionen. Firmendirektor Aye Helsing erklärt das so: Mit dem eigenem Auto sei die Anreise einfach und sicher. Die Schlüssel für die Ferienimmobilien gebe es meist kontaktlos, in den Häusern sei man unter sich. Das Essen koche man selbst oder lasse es liefern.

Wer profitiert also wie Karen Löhnert von der alten neuen Reiselust der Deutschen? Welche Unternehmer haben die richtigen Urlaubskonzepte für die Pandemie? FOCUS hat sich in der Branche umgesehen.



»Die Cubes passen jetzt offensichtlich besonders gut in die Zeit«

Karen Löhnert,
Chefin von
Sleeperoo

Serge Naim, Locaboat

Hausboote sind das Wasser gewordene Pendant zu Ferienhaus und „Cube“ von Sleeperoo: Die schwimmende eigene Scholle garantiert neben dem Abstand zu anderen Urlaubern zugleich abwechslungsreiche Landschaften. Dafür braucht es nicht einmal einen Bootsführerschein. Serge Naim gründete mit Locaboat in Paris einen der größten Hausbootvermieter Europas. Es gibt fast 400 „Wohnmobile auf dem Wasser“, sagt er, in 25 Starthäfen, darunter auch in Brandenburg. Naim erfand die hellen und modernen „Penichettes“ selbst. Noch im Juni fürchtete er eine Horrorsaison, da üblicherweise 80 Prozent seiner Gäste aus dem Ausland kommen. „Heute denke ich, dass die Menschen die großen Vorteile dieser Art von Freizeit entdecken werden“, sagt der Unternehmer zufrieden. Die Nutzer könnten „völlig frei navigieren, festmachen, wo sie wollen“.

Johannes Reck, GetYourGuide

Die deutsche Plattform und ihr Gründer Johannes Reck vermitteln schon seit mehr als zehn Jahren weltweit Privatführer für Kleinstgruppen oder Einzelreisende. Seit dem Corona-bedingten Stillstand im Frühjahr ziehen die Buchungen wieder an, diese Woche lagen sie 50 Prozent über der Vorwoche. Angesichts der unsicheren Situation lassen sich alle Aktivitäten derzeit sogar bis 24 Stunden vorher kostenlos stornieren. Recks Managerkollege Jean Dureau hat festgestellt, dass sich auch sein persönliches Buchungsverhalten durch Covid verändert hat. „Ich plane Reisen derzeit kurzfristiger und entschei-

In der Luft Privatjetflüge sind auch für Normalverdiener erschwinglich

de spontaner, was ich machen möchte.“ Besonders beliebt sind derzeit in Deutschland Erlebnisse im Freien und Sightseeingtoure. Das Plus beträgt bis zu 100 Prozent.

Adam Johnson, Netjets

Privatflieger sind längst nicht mehr nur etwas für Millionäre. Einen entsprechenden Flug in einer Embraer Legacy 450 (acht Plätze) von Bremen nach Sardinien/Olbia gibt es beispielsweise im August schon ab 1463 Euro. Adam Johnson, Chef von Netjets, ist mit 750 Maschinen weltweit Branchen-Marktführer. Sein Vorteil: Wer in seine kleinen Flugzeuge oder die der Konkurrenz steigt, hat ein relativ geringes Infektionsrisiko – denn die Abfertigung findet meist in privaten Hangars oder auf kleinen Nebenflughäfen wie Egelsbach bei Frankfurt statt. Entsprechend verzeichnete Netjets im Mai so viele Neukunden wie zuletzt im bisherigen Rekordmonat Dezember 2007. Laut US-Sender CNBC liegen die Umsätze der Minianbieter mittlerweile schon wieder bei 70 bis 85 Prozent des Vor-Corona-Niveaus.

Oliver Stahl, Robotise

Die Idee zum Hotelroboter „Jeeves“ kam Oliver Stahl 2015 gemeinsam mit Studenten der TU München. Mit Kommilitonen stellte er sich die Frage, warum Hotels zum Teil Hunderte teurer Minibars brauchen, wenn doch auch eine einzige alle Zimmer versorgen könnte? „Jeeves“ ist eine rollende Minibar, die aussieht wie ein gestreckter R2D2-Roboter aus „Star Wars“. Vorteil des Digitalbutlers: Er ist vielseitig einsetzbar, atmet keine Corona-Aerosole aus – und verlangt auch kein Trinkgeld.

»Wer zurückwill nach Deutschland, den bringen wir zurück«

Carsten Spohr,
Vorstandschef der
Lufthansa

Am Pool Die Berliner Firma Luxury Dreams erfüllt Kunden fast jeden Urlaubswunsch

Mirko Jacobowski, A3M

Wo gelten welche Einreiseregeln? Wie alt darf ein negativer Covid-19-Test sein, damit man einreisen darf? Wo muss man wann in Quarantäne? Das weltweite Info-System „Global Monitoring“ der Tübinger Firma A3M ist bei vielen großen Reiseveranstaltern (TUI, FTI, Lufthansa City Center) im Einsatz und auch als App (Basisversion kostenlos) verfügbar. A3M wertet dafür rund 250 000 Quellen aus und warnt Reisende per Mail oder SMS vor neuen Covid-Ausbrüchen, aber auch vor politischen Unruhen, Extremwetter oder Krankheitsausbrüchen. „Kern ist unser Suchalgorithmus der Software Meltwater, der die Informationen zusammenträgt“, erklärt Manager Mirko Jacobowski. „Aber die Bewertung und Einordnung übernehmen wir mit unseren 25 Mitarbeitern.“ Und: Sollten Urlauber dieses Jahr stranden, will Lufthansa sie nach Hause zurückholen.

Michael Kern, Luxury Dreams

„Schluss mit Billigurlaub“, lautet das Motto von Michael und Marcel Kern. Ihre Firma Luxury Dreams will zahlungskräftigen Kunden das ganz Besondere ermöglichen. Zuletzt organisierten die beiden Unternehmer für einen Vater mit Sohn eine private Öffnung des Berliner Zoos am Abend. „Die beiden hatten keine Lust, mit Masken und anderen Leuten die Tiere anzuschauen“, sagt Michael Kern. Die Firma bietet außerdem Serviceleistungen wie Hundeausführen oder Rasenmähen. Zwischen 3500 und 4500 Euro lässt der Durchschnittskunde bei den Berlinern, die angesichts von Corona für ihr Unternehmen sehr optimistisch sind. ■

3

Reisen

plant jeder Bundesbürger im Durchschnitt für das kommende Jahr. Das sind mehr als im Jahr 2019

Im Urlaubsflieger ist es eng wie immer

Die von Reinhard Mey besungene Freiheit über den Wolken war ja nie grenzenlos. Im Flugzeug ist sie äußerst begrenzt. In der Corona-Zeit kommt zur gefühlten Käfighaltung die Angst vor einer Ansteckung dazu: Ich sitze in einem Airbus A320-200 der Condor auf dem Weg nach Teneriffa. Die kleine Maschine ist eine der ersten, die wieder Urlauber auf die Kanaren bringt. Und mit gut 170 Insassen ist sie proppenvoll. Im Flieger gilt der Mindestabstand nicht, wer auf leere Reihen oder freie Mittelsitze hofft, wird enttäuscht. Der einzige Schutz vor potenziell infektiösen Nachbarn ist die Schutzmaske. Die dürfen wir nur absetzen, wenn es zum Druckverlust in der Kabine kommt, erklärt die Stewardess. Denn dann müssten wir Sauerstoffmasken aufsetzen. Klingt logisch. Auch der Service ist begrenzt: Snackboxen statt warmer Mahlzeiten, kein Kaffee, kein Tomatensaft, keine Leihkopfhörer, keine Magazine, kein Alkohol. Innerhalb meines 1,5-Meter-Nahbereichs sitzt eine achtköpfige Reisegruppe, einige tragen Masken mit der lustig gemeinten Aufschrift „Hatschi!“. Allerdings haben sie die nicht lange vor dem Mund. Sogleich packen die Nachbarn ihr Bord-Picknick aus. Der Geruch von Leberwurststullen strömt unter meine Spitzmaske und entfaltet sich dort maximal intensiv ebenso wie der von Handdesinfektionsmitteln – immerhin wirkt der sedierend. Einer der Hintermänner hustelt verdächtig. Trotz aller Beteuerungen der Fluggesellschaften über hocheffiziente Filteranlagen halten sich die Gerüchte, dass Flugzeuge Virenschleudern sind. Warum sonst bekam man immer einen Schnupfen, wenn der Sitznachbar einen hatte? Ich bin erleichtert, die Kiste nach fünf Stunden verlassen zu dürfen. Der normalerweise stark frequentierte Flughafen Teneriffas wirkt wie aus der Zeit gefallen. Unser Jet ist der einzige auf dem Vorfeld, die Hallen sind verwaist. Wir geben die vorab ausgefüllten Gesundheitsformulare ab, unsere Körpertemperatur wird gemessen. Mit Bussen und Autos geht es zu den Stranddomizilen. Hier ist die Freiheit trotz Warnhinweisen und Strandparzellen wirklich fast grenzenlos – weil kaum wer da ist. ■

SONJA FRÖHLICH