

UNBEKANNTER MARKTFÜHRER

Kohlenberg Software liefert Lösungen für Spezialveranstalter. Deren Anforderungen liegen fernab von Player-Hub und Datenformaten.

Die Schlagzeilen in Sachen Travel Tech werden von Begriffen wie Player-Hub, von den Datenformaten EDF und OTDS oder auch von Googles Plänen im Reisevertrieb bestimmt. Doch im Schatten dieser grell beleuchteten Themen hat sich ein Marktführer etabliert, dessen Namen nur Eingeweihten bekannt ist: Kohlenberg Software.

66 Kilometer südlich von Hannover, in Stadtoldendorf, entstand die Software, die von vielen Spezialveranstaltern genutzt wird. „Deren Bedürfnisse und Prioritäten liegen ganz anders als bei den großen Pauschalreiseveranstaltern“, sagt Geschäftsführer Matthias Kohlenberg.

Der enorme Drang, die Reiseproduktion zu dynamisieren, ist bei den Spezialveranstaltern nicht zu spüren, so Kohlenberg: „Für die ist die flexible Produktion Kern ihres Geschäftsmodells.“ Als Beleg führt er seinen Bruder Michael Kohlenberg an, der die Canusa Touristik Hannover – einst Schwesterunternehmen von Canusa in Hamburg – gründete. „Ich benötige eine Software, mit der wir während eines Telefonats mit den Kunden per Mausclick Reisebausteine zusammenfügen können“, zitiert er seinen Bruder. Das war 1989 und der Startpunkt für das System Tour, heute Tour 32.

DIE REFERENZLISTE für Tour 32 umfasst heute mehr als 90 Firmen mit den Arbeitsschwerpunkt Individual- (FIT) und Gruppenreisen. Die Größenordnung der Kundenbetriebe rangiert zwischen einem und 60 Arbeitsplätzen. Dort finden sich Namen wie America Unlimited, CRD International, Karawane, Marco Polo Reisen, Kiwi Tours oder Die Zeit Reisen. Zu den Kunden im Ausland zählen Adventure Connections Australia in Cairns, Vive Cominos in Madrid oder auch Andes Nativa im chile-



FOTO: GEORG JEGMINAT

MATTHIAS KOHLENBERG zählt mehr als 90 Spezialveranstalter zu seinen Kunden.

WINDROSE
FINEST TRAVEL

CRUISING
fernreise

nischen Puerto Montt. Meist sind es deutsche Touristiker, die sich dort angesiedelt und Tour 32 mitgenommen haben.

Die Lösung ist zu einer umfangreichen Veranstalter-Anwendung gewachsen, die Leistungen per Webservices oder GDS-Schnittstelle bezieht. Beim Anschluss an Vertriebssysteme wird es jedoch sparsam. Für einen Toma-Anschluss warte er auf den ersten Kunden. Auch im Bereich Flug liegt eine ausgetestete Schnittstelle „in der Schublade“. Seine Kunden verkaufen Reisen am Telefon oder über ihre Website. Deshalb gibt es seit Jahren ein Tour-32-Web und je eine Booking Engine für FIT- und für Gruppenreisen.

Derzeit plant Kohlenberg die Integration eines Preisvergleichs für Wohnmobile im Web-Modul und denkt über Instrumente nach, wie die Veranstalter ihre Kunden während der Reise betreuen können. Die Spezialisten hätten darüber hinaus Detailanforderungen etwa für Rad- oder Golfreisen, nicht Player oder OTDS.

SOFTWARE INFORMIERT ÜBER DAS RICHTIGE KLIMA

Um die Webprogrammierungen voranzutreiben, sucht Kohlenberg weitere Mitarbeiter für seine 2013 eröffnete Niederlassung in Hannover. „Die jungen Leute sind schwer zu gewinnen, wenn der Standort auf dem Land liegt.“

Keine Sorgen bereitet ihm dagegen sein zweites Standbein: Mit MSR 32 hat er eine Software entwickelt, die Klimaanlage prüft. „Wer ein Auto mit Klimaanlage hat, profitiert sehr wahrscheinlich von MSR 32.“ Rückblickend amüsiert den Ingenieur für Mess- und Regeltechnik noch immer sein Berufsweg: „Als ich die Software für meinen Bruder programmierte, hatte ich keine Ahnung von der Touristik.“ GJ