

Gemeinsam statt einsam

Single-Reisen-Spezialist **Sunwave** will sich enger an Reisebüros binden



Fotos: Sunwave, Tourismusverband Sächsischer Schweiz

Geteilte Urlaubsfreude ist oft doppelte Urlaubsfreude

Frankfurt. Bei Sunwave liegt ein gewisser Kundenschwund in der Natur der Sache. Wer mit dem Hamburger Spezialisten für Single-Reisen in den Urlaub fährt, kehrt nicht immer auch als Single zurück. „Wir sind zwar keine Partnervermittlung“, sagt Geschäftsführer Ralph Benecke, „achten aber bei unseren Gruppen auf gemeinsame Nenner.“ Da bleibt es nicht aus, dass Deckel zu Töpfen finden. Allerdings trennen sich deutsche Paare im statistischen Mittel alle sechs bis sieben Jahre. „Die Nachfrage wächst also beständig nach“, weiß Benecke.

Sunwave beschäftigt sich seit nunmehr neun Jahren mit den Urlaubsbedürfnissen der Klientel. Das Ergebnis sind zwei Kataloge mit Gruppenreisen zu Sonnen- und Schneezielen. Dabei haben sich Benecke zufolge eine überschaubare Gruppengröße (maximal 20 Personen), ein ausgeglichenes Geschlechterverhältnis, ähnliche Sportinteressen und eine Altersdifferenz von nicht mehr als 20 Jahren bewährt. „Das erhöht die Chancen auf den Traumpartner ungemein.“

Im neuen Winterkatalog liegt der Schwerpunkt auf Skireisen. Drei Ho-

tels in Österreich und der Schweiz bietet Sunwave als 100-prozentige Single-Hotels an, was bedeutet, dass sich die Grundpreise jeweils auf Einzelbelegungen beziehen. Wer sich das Zimmer teilt, zahlt die Hälfte.

Außerdem im Programm sind Städte-trips und drei neue Ziele: St. Anton in Österreich, Crans-Montana im Schweizer Wallis und die Türkei. Das Rundreiseangebot wurde um eine Kanada-Tour ergänzt, für Farbtupfer sorgen Specials zum Oktoberfest in München, zur Silvesterparty auf Sylt und zum Karneval in Köln.

Im Sommer bietet Sunwave Badereisen, Sportliches von Wandern bis Biken und die Spezialität des Hauses, mit der einmal alles begann: so genanntes „Blind Date Sailing“ auf Traditionsegeln wie der Regina Maris durch die Dänische Südsee oder entlang der holländischen Küste. Gebucht wird bei Sunwave „vergleichsweise kurzfristig“, wie Benecke berichtet. „Denn wer plant schon, ob er in sechs Monaten Single ist oder nicht.“

Sunwave jedenfalls hat keine Bindungsängste – und „möchte in Zukunft enger mit Reisebüros kooperieren.“ Einen Vertrag gibt es nach der ersten Buchung und je nach Umsatz acht bis zwölf Prozent Provision. Auf der Homepage im Agenturbereich unter www.sunwave.de/agenturen finden sich Pep-Angebote und eine Anleitung zur Verlinkung von Reisebüro-Websites mit dem Internet-Auftritt von Sunwave. Darüber hinaus lassen sich dort Kataloge bestellen, Poster herunterladen. Zudem besteht die Möglichkeit zur Newsletter-Anmeldung.

Pilar Aschenbach