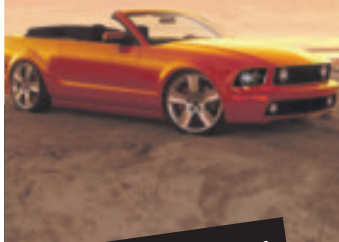


4 RÄDER =  
5% RABATT



PROFESSIONAL  
ADVISORY  
UNBELIEVABLE CONTENT

5%

auf alle Flex Wheels  
Basis-Preise  
(Camper/Motorhomes  
weltweit)

5%

auf alle Flex Cars  
Buchungen weltweit  
(Mietwagen weltweit)

Buchungszeitraum  
01.05.10 – 31.05.10.  
Abreise bis 31.10.10.



Flex Cars Sommer  
2. Auflage!  
Jetzt mit noch  
tieferen Preisen  
dank neuem  
EURO Kurs!

OUT NOW!

flextravel  
weltweit individuell reisen

# Reto Rüfenacht meldet sich im Touroperating zurück

**Der Latino-Gründer steigt mit Cuba Real Tours und LAT Consulting ins webbasierte Touroperating ein.**

**Simon Benz**

Reto Rüfenacht ist eine bekannte Grösse im Reisegeschäft nach Lateinamerika. Nach dem Verkauf seines Unternehmens Latino Travel an die Knecht Reisegruppe wurde es etwas ruhiger um ihn – allerdings nur vordergründig. Jetzt meldet sich Rüfenacht zurück und präsentiert TRAVEL INSIDE die Resultate seines Schaffens der letzten Jahre, in denen er ein ausgedehntes Netzwerk und Firmenkonglomerat aus spezialisierten Agenturen aufgebaut hat.

**KERNSTÜCK IST DIE FIRMA** Cuba Real Tours, die Rüfenacht bereits im Jahr 2000 gegründet und sukzessive zur heute grössten privaten Reiseagentur Kubas entwickelt hat. Eingetragen ist das Unternehmen am Schweiz-Sitz in Baden, der operative Hauptsitz befindet sich in Havanna. Das Unternehmen beschäftigt zurzeit insgesamt über 30 Mitarbeiter, 25 davon in der kubanischen Hauptstadt. Der grösste Wachstumsschub erfolgte in den letzten zwei Jahren, in denen Cuba Real Tours sowohl den Umsatz als auch die Mitarbeiterzahl beinahe verdoppeln konnte. Im Jahr 2009 sind über 7500 Gäste, davon 75% aus dem deutschsprachigen Europa, von Cuba Real Tours betreut worden. Bis 2012 rechnet Rüfenacht mit einer Steigerung von rund 15%.

Dieses Potenzial will Rüfenacht künftig direkt nutzen und hat Cuba Real Tours zum Reiseveranstalter weiterentwickelt. Heute spricht er die europäische Kundschaft sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich direkt an. Entstanden sei die Idee durch die erschwerte Kommunikation zwischen Europa und Kuba, u.a. wegen der Zeit-



Reto Rüfenacht in seinem Büro in Zürich.

verschiebung. «Ziel war es, hinter den webbasierten Angeboten ein «Gesicht» zu positionieren und den Kunden zu vermitteln, dass die Angebote hier gekauft, bezahlt und die Reiseunterlagen hier abgeholt werden können», erklärt Rüfenacht. Aus diesem Grund hat er im Züricher Seefeld ein kleines Büro eröffnet, in welchem er sich mit seinen Mitarbeitern mindestens einmal wöchentlich zur Sitzung treffen wird. Zum Team gehören unter anderem Tanael Michel, der bereits für Latino Travel – auch später unter dem Dach von Knecht – tätig war, sowie Yolanda Weber, ebenfalls eine langjährige Arbeitskollegin von Rüfenacht.

**DAS CREDO VON RÜFENACHT:** Massgeschneiderte, qualitativ hochwertige und individualisierte Reisen abseits der Massen. «Ich gehe davon aus, dass wir zusätzliche Marktanteile gewinnen werden. Unser Ziel ist aber letztlich, aus jedem Kuba-Reisenden einen Repeater zu machen», so Rüfenacht. In einem weiteren Schritt will er dies auch in der typischen Massendestination Dominikanische Republik konsequent durchziehen, weswegen Rüfenacht 2007 die Agentur Dom Rep Tours gegründet hat. «Hier ist der Zeithori-

zont allerdings wesentlich grösser als in Kuba, denn die Nachfrage nach individuellen Reisen ist in der Dominikanischen Republik eher noch verhalten und die Vermarktung entsprechend schwierig», so Rüfenacht.

Neben Cuba Real Tours in Kuba und Dom Rep Tours in der Dominikanischen Republik ist Rüfenacht noch Mitinhaber von Tierra Maya Tours, einer dritten Agentur in Mexiko. Mit diesen drei Unternehmen war er massgeblich am Aufbau von Latincoming, einer Allianz von Incoming-Agenturen in Mittelamerika und der Karibik, beteiligt. Diese Agenturen werden ebenfalls von Europäern geführt und befinden sich in Nicaragua, Costa Rica, Panama und Guatemala.

**ALS WEITERES STANDBEIN** nach dem Verkauf von Latino Travel gründete Rüfenacht die Beratungsagentur LAT Consulting (TI berichtete in der Ausgabe vom 17. April 2008). Der Zweck von LAT Consulting besteht einerseits in der Beratungsdienstleistung im Tourismus und in verwandten Branchen und andererseits im Aufbau von Web-Touroperating. Zu diesem Zweck hat sich Rüfenacht die Rechte an zahlreichen Zentralamerika-spezifischen Webadressen gesichert, welche über die nächsten Jahre sukzessive aufgeschaltet werden. Bereits online sind die beiden Seiten für Kuba und die Dominikanische Republik unter den Adressen – und hier kommt der Link zu Rüfenachts Agenturen – [www.cubarealtours.eu](http://www.cubarealtours.eu) und [www.domreptours.eu](http://www.domreptours.eu).

Insgesamt wird das Online-Portfolio aus Reiseangeboten in 21 Destinationen bestehen – «die Seiten für Costa Rica und Mexiko sollen noch diesen Monat live gehen», kündigt Rüfenacht an. Alle Seiten werden in Deutsch und Englisch aufgeschaltet und die Preise werden tagesaktuell in CHF, EUR oder USD berechnet.



Der Hershey-Zug wird von Cuba Real Tours betrieben.

## Nachhaltigkeit von der Zuckerfabrik in Kuba bis zum Bistro in Stäfa

Mit LAT Consulting betreibt Reto Rüfenacht in Kuba gemeinsam mit einer staatlichen Incoming-Agentur den nostalgischen Hershey-Zug. Aus der stillgelegten Zuckerfabrik in Hershey will er – unter anderem auch mit Schweizer Investoren – ein sozialverträgliches, touristisches Produkt mit zwei bis drei Hotels machen. Das Dorf soll wieder aufgebaut werden und weitgehend selbstversorgend sein. «Hershey hätte das Potenzial, ein Weltkulturerbe zu sein», schwärmt der Lateinamerika-Kenner.

Regional verankert ist Rüfenacht mit der Villa Sunneschy in Stäfa. Hier betreibt er seit Kurzem gemeinsam mit Harald Müntener ein Bistro-Café mit Produkten aus der Umgebung.

**BNZ**