

In Zukunft investiert

Gössli feiert das 30-jährige Bestehen und hat kräftig investiert: in einen Carterminal beim Bahnhof Horw.

VON RENÉ COTTER

Das Horwer Familienunternehmen will, dass seine Gäste angenehm reisen können. Es verfügt dafür über eine Flotte von zwölf modernen Reisebussen. Der neuste ist ein Luxuscar mit Panoramadach, der seine Jungfernfahrt als Jubiläumsreise (25. April bis 1. Mai in Kitzbühel) zum 30-jährigen Bestehen der Gössli Carreisen AG absolviert.

Bequemer Start zur Reise

Die Gäste sollen aber auch bequem anreisen können: dank dem neuen firmeneigenen Carterminal. Er ist unmittelbar neben dem Bahnhof Horw, praktisch für mit dem Zug anreisende Gäste. Für jene, die mit dem eigenen Auto anreisen, stehen 50 Gratisparkplätze zur Verfügung. Der Terminal bietet dem Unternehmen eine moderne Infrastruktur (Einstellplätze für die Busse, Waschanlage, Werkstatt), noch in Planung ist eine Cafeteria für die Gäste.

«Das ist ein wichtiger Schritt in die Zukunft», sagt Marco Gössi, der seit zehn Jahren für das von seinen Eltern Verena und Xaver Gössi am 1. Mai 1975

gegründete Unternehmen tätig ist. Es ist ein mutiger Schritt in die Zukunft, denn die Investitionen in den Carterminal belaufen sich auf rund 5 Millionen Franken.

Programmreisen als Schwerpunkt

Gössli Carreisen erzielt einen Jahresumsatz von 6,5 Millionen Franken und beschäftigt inklusive die drei Gössis 14 Personen, davon acht Chauffeure. Zu diesen Festangestellten kommen in der Hochsaison weitere Chauffeure hinzu. «Während der Woche sind dann acht bis neun Busse unterwegs, an Wochenenden alle zwölf», hält Xaver Gössi fest.

Eigene Reisen, bei denen Gössi das Programm zusammenstellt und alles organisiert, Hotels usw., sind der Schwerpunkt des Familienunternehmens. Im neuen Katalog sind über 300 Reiseangebote im In- und Ausland aufgeführt, neu auch eine Flugreise. Auch ertragsmässig sind diese «Programmreisen» die Hauptstütze. Da erziele man aber noch «rechte» Preise, sagt Marco Gössi. Zwecks besserer Auslastung, vorab auch im Winter, mache man auch noch andere Fahrten, so für Hochzeiten oder Skilager. Da sei der Preisdruck enorm. Insgesamt sei man mit der Ertragslage zufrieden. Ein starkes eigenes Angebot, das sich von

der Konkurrenz abhebe, sei entscheidend für das Standhalten im wettbewerbsintensiven Carreisegeschäft, ergänzt Xaver Gössi. Angefangen hat es klein, im Zweierteam: Xaver Gössi am Steuer, Verena Gössi im Büro. Zunächst gab es nur Tagesfahrten. Längere Reisen wären auch nicht sinnvoll gewesen, meint Xaver Gössi: «Die Busse waren damals noch nicht so bequem wie heute.» Zu Beginn waren es zudem vorab «AHV-Reisen». Man habe nun drei Kundensegmente, erklärt Marco Gössi: Junge bis etwa 23 Jahre, Familien und Ältere. Die Reisegäste kommen vorab aus der Zentralschweiz, ergänzte Verena Gössi.

«Das ist ein wichtiger Schritt in die Zukunft.»

MARCO GÖSSI

AG seit 2003

Das Unternehmen hat sich in den 30 Jahren kräftig entwickelt. Ein wichtiger Schritt war die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft auf Anfang 2003. Ab diesem Punkt wurde Marco Gössi Mitglied der Geschäftsleitung; Xaver Gössi ist zuständig für Disposition und Technik (betätigt sich auch noch als Chauffeur), Verena Gössi für Reiseberatung und Verkauf, Marco Gössi für Marketing und Planung der neuen Reisen. 2002 war das bisher beste Jahr, auch dank der Expo.02. Das Jubiläumsjahr 2005 könnte ein noch besseres Resultat erbringen, erwartet Marco Gössi.



Grüssen aus einem Bus im neuen Carterminal: Xaver (links) und Verena Gössi (rechts) und ihr Sohn Marco Gössi. ILLD EVELINE BACHMANN