



## Fachverlag fvw zeichnet M'OCEAN aus Dolgesheim als bestes Kreuzfahrt-Reisebüro Deutschlands aus!

Rheinessen liegt bekanntlich weit vom Meer entfernt. Dennoch hat es ein auf Seereisen spezialisiertes Reisebüro aus Dolgesheim geschafft, in der Kategorie Kreuzfahrt als bestes in Deutschland gekürt zu werden.

Mit dem Titel „Touristik Champion“ honoriert der Fachverlag fvw Medien „innovative, beispielgebende Ideen und herausragende Leistungen“ von Reisemittlern.

Über die Vorauswahl der Nominierten hatten die Fachredakteure der fvw entschieden. Dann tagte eine Jury aus hochkarätigen Branchenspezialisten. Als Kriterien legten sie nicht den Umsatz, sondern Faktoren wie vorwärts gerichtetes Handeln, Kundenorientierung und

Innovationskraft sowie den daraus resultierenden unternehmerischen Erfolg zugrunde. Zur Entscheidung erklärt Jury-Mitglied Uta Martens, Geschäftsführerin des auf die Reisebranche spezialisierten Technologie-Anbieter Amadeus Germany: „Mir gefällt, dass M'ocean auch auf die kleineren Reedereien einen besonderen Fokus legt und Erfolg damit hat. Auf diese Weise zeigt das Reisebüro Individualität, sucht für jeden Kunden und Geschmack das richtige Produkt und findet es vor allem auch. Das ist die beste Grundlage für Vertrauen und viele zufriedene Kreuzfahrtgäste. M'ocean zeigt, wie Reisebüros erfolgreich eine Marke aufbauen können.“



[www.mocean.de](http://www.mocean.de)  
[www.traumschiffe.de](http://www.traumschiffe.de)  
[www.seadream.de](http://www.seadream.de)

Gaustraße 43 · 55278 Dolgesheim  
info@mocean.de  
0 6733 – 92 97 98



# Unsere Liebe ist das Meer...

Das Reisebüro M'OCEAN hat sich komplett der Kreuzfahrt verschrieben. Im Zentrum steht die persönliche Kundenansprache nach traditioneller Art.

**Historie:** Das Reisebüro wurde 1997 in Dolgesheim von Robert Liersch als Kreuzfahrtspezialist gegründet.

**Mitarbeiter:** 7 – inklusive Robert und Gerlinde Liersch, die für die Finanzen zuständig ist.

**Kooperation:** Mein Reisespezialist. Mitglied Kreuzfahrt-Initiative und Interessengemeinschaft stationärer RTK-Reisebüros (Igro).

Dolgesheim ist ein kleiner Ort in Rheinhesen. Genauer gesagt: ein Dorf. Mit Fachwerk, einem historischen Rathaus und wenig Verkehr. Die ehemalige Volksbank ist das modernste Gebäude im Ortskern, das so aussieht, wie Volksbanken aus den 80er Jahren auf dem Land eben aussehen. Genau hier hat sich das Reisebüro M'Ocean etabliert. Maximal weit weg von Meer, Wellen und kaufkräftiger Laufkundschaft – und trotzdem ein erfolgreicher Spezialist für den Kreuzfahrtverkauf. Robert Liersch, früherer Deutschland-Chef von Royal Caribbean, hat sein Kreuzfahrtenbüro vor 20 Jahren eröffnet und wurde dafür von aller Welt belächelt. Heute ist das anders.

**M'Ocean** – der Name steht für „Gefühl“ und „Meer“ – gilt in der Branche als Vorzeigeunternehmen für den Reiseverkauf: hohe Fachkompetenz, absolute Serviceorientierung – und viel Herz für das Produkt. „*Unsere Liebe ist das Meer*“, sagt Robert Liersch über seine Philosophie. Dabei gehen die Uhren bei M'Ocean an vielen Stellen anders als anderswo. Liersch macht keine klassische Werbung, ist nicht online unterwegs und hat noch nicht einmal samstags den Laden geöffnet. Seine Kunden, rund 4000 in Deutschland, kommen schwerpunktmäßig aus Hamburg, München und Stuttgart. Wichtigstes Marketing-Instrument sind große Endverbraucher messen, bei denen er mit einem Stand präsent ist und die Kunden direkt anspricht. „Wir wollen die Kunden analog gewinnen“, sagt er. „Nur so kann ich sie von unserer Philosophie überzeugen.“

Die Philosophie, das sind neben dem Herzblut für die Kreuzfahrt eine Sortimentspolitik abseits des Mainstream und ein Team, in dem jeder auch privat für Seereisen brennt. Produktschwerpunkt sind amerikanische Schiffe sowie die „kleinen Feinen“ wie Seadream, Ponant, Silversea oder der Yacht-Anbieter Variety Cruises.

Außerdem ist M'Ocean Generalvertreter des Edelseglers Running on Waves in Deutschland und einer der Preferred Partner von Oceania Cruises. Rund 50 Prozent des Angebots von M'Ocean sind eigene Reisen, bei denen das Unternehmen auch in Charterrisiken einsteigt. Die Klientel ist kaufkräftig, wenn auch nicht im absoluten Luxussegment anzusiedeln, und sie ist treu.



Das M'Ocean-Team, v.l.n.r.: Gerlinde Liersch, Simone Raber, Sonja Niemeyer, Robert Liersch, Eva Bloth, Jutta Kühnel und Elke Ostheimer

„Wir haben Kunden, die einen guten Service zu schätzen wissen“, sagt Robert Liersch. „Wer einmal einen Betreuer aus unserem Team hatte, der behält ihn auch für die Zukunft. Das bringt die Kundenbindung.“ Im Bewertungsportal Proven Expert gibt es regelmäßig Spitzennoten nicht nur fürs Unternehmen, sondern auch für einzelne Berater. „Das Team identifiziert sich mit dem Produkt und hat Spaß am Verkauf“, sagt auch Oceania-Manager Maik Schlüter. „Mit M'Ocean sind wir sehr glücklich.“

Und was hat Robert Liersch für die Zukunft geplant? Schließlich schläft gerade die Online-Konkurrenz nicht. „Wir werden unsere persönliche Schiene fortsetzen“, betont er. „Aber wir wollen in diesem Jahr stärker in der Region zwischen Mainz und Worms wachsen. Auch dort sollen die Kunden bei Kreuzfahrt zuerst an **M'Ocean** denken.“

Dieser Artikel von Christiane von Pilar ist in der Fachzeitschrift fww erschienen. Wir danken für die Genehmigung, diesen zu übernehmen.