



### **FVW- 05/2003: Zu GROSS für jede Schublade**

Otto Rausch, geschäftsführender Inhaber von WBS Blank Software, hat gut lachen: Nahezu jede zweite touristische Buchung, die über CRS-Terminals eingeht, werde heute über seine Systeme abgewickelt, sagt er. Der Markt für Veranstalter-Reservierungssysteme ist heiß umkämpft. Doch das hauseigene Blank-System ist der klare Marktführer in Deutschland. Die 66 Unternehmen umfassende Kundenliste mit Namen wie Air Berlin, Alltours, ITS, LTU und Oeger Tours oder der TUI-Tochter Eins-Zwei-Fly nebst Neustarter Discount Travel spricht Bände. Er wolle gewiss nicht schlecht über die Konkurrenz reden, betont Rausch. Aber der Erfolg schein seinem Konzept doch Recht zu geben. „Fragen Sie unsere Kunden. Dies sind zufrieden“, versichert er. „Wir werden leider ständig in Schubladen gesteckt“, bedauert der Blank-Geschäftsführer. Anfangs sei Blank als System für kleinere Veranstalter belächelt worden., Als mit Ameropa – Otto Rausch war damals kaufmännischer Leiter bei der DB-Tochter der erste Großkunde die Software einsetzte, wendete sich das Blatt. Die klangvolle Kundeliste machte inzwischen vergessen, dass die Basisversion von Blank sehr wohl für den Mittelstand konzipiert sein, sagt Rausch.

#### **Modulare Struktur schafft Freiräume**

Seit 1996 habe man das Programm nahezu komplett umgeschrieben. Heute läuft die Anwendung und einer modernen Unix-Umgebung und weist ähnlich wie die Programme der meisten Konkurrenten eine modulare Struktur auf, die sich individuell an die Bedürfnisse der Veranstalter anpassen lässt. In diesem Fall greifen Rausch und seine Mitarbeiter gern in die hauseigenen Schubladen. Zusätzlich zum Standardpaket, das neben der Reservierung und der Stammdatenverwaltung auch den Unterlagendruck, die Buchhaltung und das Reporting beinhaltet, stehen spezielle Komponenten etwa für Bus- und Schiffsreisen oder Incoming zur Verfügung. Hinzu kommen zahlreiche Optionen für die Verwaltung und die Buchhaltung. Prinzipiell lasse sich Blank beliebig an die jeweiligen Prozesse anpassen. Allein in der Standardversion gebe es mehrere Hundert Parameterfunktionen für die Gestaltung der Buchungs- und Verwaltungsprozesse.

#### **Im Web-Forum bündeln Kunden ihre Anforderungen**

Völlig zufrieden ist Rausch mit dem gebotenen Leistungspaket jedoch nicht: „Unser System wird nie fertig“, sagt er. Ständig würden neue Funktionen implementiert. Im hauseigenen Web-Forum können Kunden ihre Ansprüche definieren. Ist der Bedarf groß genug, machen sich die 18 Blank-Mitarbeiter – in erster Linie sind das Informatiker - ans Werk.

Zurzeit ist etwa ein Anschluss an das Hotelreservierungssystem Utell von Pegasus in der Diskussion. Wenn sich genügend Blank-Kunden an der Entwicklung beteiligen, werde dies auch realisiert, versichert Rausch. Damit wäre über Blank die Konfiguration von eigenen Bausteinsreisen mit fremden Hotelkontingenten möglich – kurzum also Dynamic Packaging. Allerdings biete das Programm bereits heute Funktionen für die moderne Bausteinsreise, so Rausch. Unabhängig vom längst etablierten Paketreisemodul greift beispielsweise Stammkunde Ameropa auf die Tibs-Hoteldatenbank des Tourismus-Service. Baden-Württemberg zurück. Dass die Bad Homburger nicht nur über die CRS Start TOMA und SABRE/Merlin, sondern auch DB-intern über Kurs 90 buchbar sind, ist ebenfalls ein Verdienst von WBS Blank.

Prinzipiell lasse sich sein System mit jeder anderen externen Datenbank verknüpfen, betont Rausch. „Wir machen das, was für unsere Kunden sinnvoll ist“, sagt er.

---

***Für Presseanfragen wenden Sie sich bitte an:***

WBS Blank Software GmbH  
Dreieichring 2  
63067 Offenbach

Telefon: (069) 80 08 35 - 0  
Fax: (069) 80 08 35 - 15

Mail: [support@wbs-blank.de](mailto:support@wbs-blank.de)  
Internet: [www.wbs-blank.de](http://www.wbs-blank.de)