

Erfolgsfaktor Service – MSC Head Butler Kamil Mustopa im Gespräch mit Upd@te

13.03.2014, 12:08 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Upd@te Schweiz*



MSC Head Butler Kamil Mustopa steht für perfekten Service. Ein Traumjob auf einem Traumschiff

Basel, 13.3.2014. Traumschiffe gibt es viele, die Kreuzfahrtbranche boomt. Eine klare Abgrenzung von den Mitbewerbern wird darum immer wichtiger. MSC Kreuzfahrten ist das mit der Einrichtung des MSC-Yacht-Club erfolgreich gelungen. Dieser exquisite Erste-Klasse-Bereich mit luxuriösen Suiten und einem 24-Hour-Butler-Service wird von den Gästen sehr gut angenommen und ist auf den Schiffen der Fantasia-Klasse über Monate ausgebucht. Ein perfektes Beispiel dafür, wie sich ein mittelständisches Unternehmen (KMU) mit Hilfe eines ausgereiften Konzeptes von der Konkurrenz abheben kann.

Das „Schiff im Schiff“-Konzept bietet den Reisenden Luxus, Privatsphäre und persönlichen Service auf höchstem Niveau. Der mit der Fantasia-Klasse Ende 2008 ins Leben gerufene Club liegt in der vorteilhaftesten Lage am Vorderschiff. Er wurde als Oase der Ruhe konzipiert und mit eigener Concierge und Rezeption ausgestattet. Die Gäste können alle Annehmlichkeiten an Bord geniessen – von den Unterhaltungsangeboten bis hin zu den Sportangeboten. Aber sie können sich auch jederzeit zurückziehen in ihren Yacht-Club.

Head Butler Kamil Mustopa: „Luxus für die Gäste bedeutet, dass sie im MSC-Yacht-Club vom allgemeinen Trubel auf Kreuzfahrtschiffen abgeschirmt sind.“ Der 36-jährige Indonesier serviert seinen Gästen auf Wunsch ein kontinentales Frühstück in die Kabine oder den High Tea auf silbernem Tablett in die exklusive Top Sail Lounge mit dem unglaublichen Panorama-Blick.

Entscheidend für den Erfolg und beispielhaft gerade auch für KMU ist die MSC-Erkenntnis: „Guter Service zahlt sich am Ende für alle Seiten“. „Der allererste Eindruck, den die Gäste auf ihrer Kreuzfahrt erhalten, ist entscheidend“, so Kamil Mustopa, „wer sich schon bei der ersten Begrüssung über etwas ärgert, wird nach weiteren Fehlern suchen. Aber ein Gast, der sich vom ersten bis zum letzten Moment der Reise wohlfühlt, ist nicht nur ein Gast, der wieder kommt, sondern auch einer, der gut über uns spricht.“ Oder anders gesagt: Ein ideales Beispiel für erstklassiges Referenzmarketing.

Das ganze Porträt lesen Sie in der aktuellen Upd@te-Ausgabe: <http://update.baloise.ch/de/web/#!article/5/perfekter-service-das-ist-mein-leben>

Portrait

Upd@te /Schweiz:

Upd@te ist das elektronische Magazin der Basler Versicherungen für Unternehmenskunden. Berichte und Reportagen rund um die Welt der Schweizer KMU werden im Upd@te thematisiert. Unser Ziel ist es, Unternehmer zu informieren, sie auf Sicherheitsthemen zu sensibilisieren und ihnen mit Expertenrat zur Seite zu stehen.

Upd@te zeichnet sich durch eine starke Interaktion mit dem Leser aus. Dank vieler Verlinkungen, Animationen und Galerien kann Upd@te nicht nur gelesen, sondern auch erlebt werden. Seit 2010 schätzen unsere Kunden und interessierte Unternehmer das Magazin der Basler Versicherungen.

News-ID: 783065 • Views: 917 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/783065/Erfolgsfaktor-Service-MSC-Head-Butler-Kamil-Mustopa-im-Gespraech-mit-Updte.html>