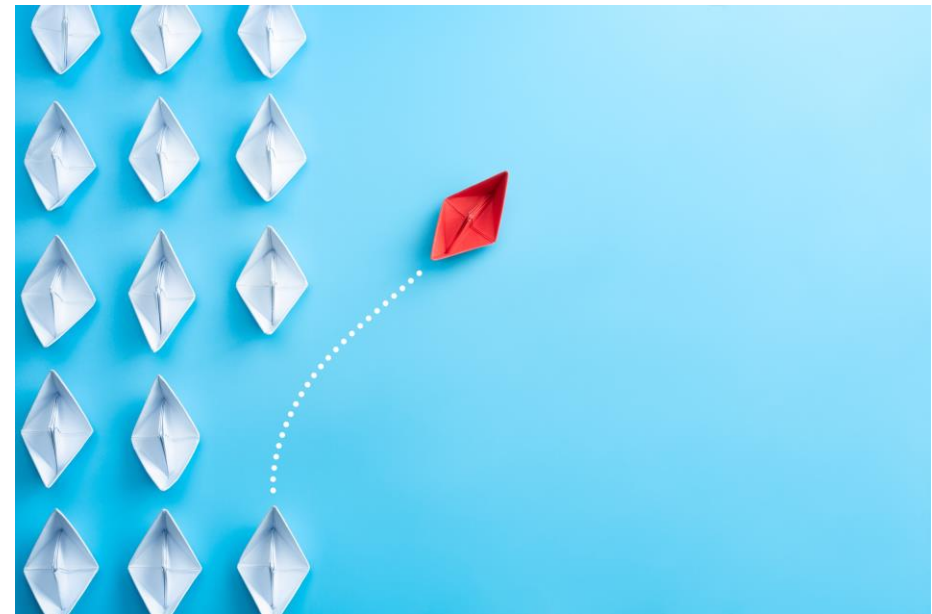


ReiseZukunft



Befragungsergebnisse

Handelsvertreterstatus –
Ist dieses Modell noch
zeitgemäß?



September 2021

Fördergeber & Praxispartner des Projekts:

Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie



Handelsvertreterstatus – Ist dieses Modell noch zeitgemäß?

- Besteht ein allgemeines Interesse vermehrt als Eigenveranstalter oder Reisehändler aufzutreten?
- Welche Chancen und Risiken werden mit der Reisehändlertätigkeit in Verbindung gebracht?



Zielsetzung

- Stimmungsbild aus der Praxis zu den Themen Handelsvertreterstatus & Eigenveranstaltertätigkeit



Befragungsprozess

- Standardisierte Online-Befragung mit Reisebüros



Stichprobe

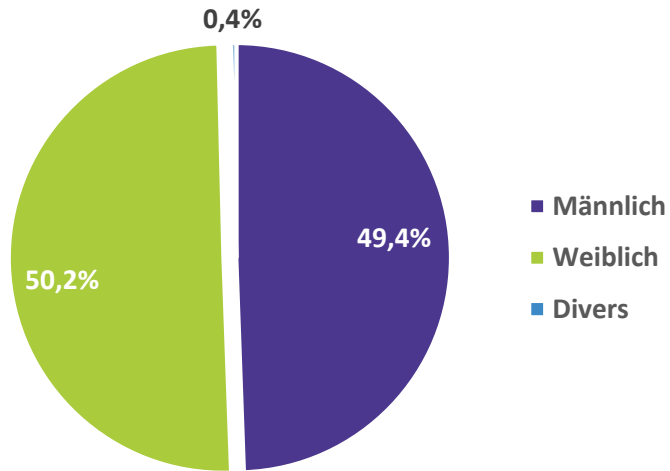
- 265 beteiligte Ansprechpartner:innen des Reisevertriebs (Inhaber:innen und Mitarbeiter:innen)



Befragungszeitraum

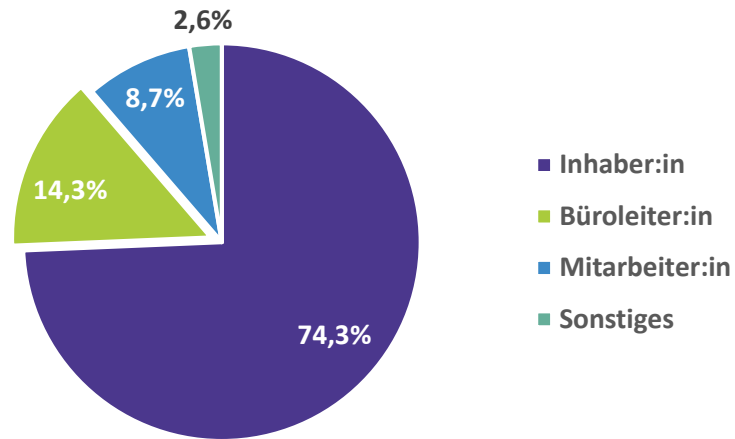
- 28. Juli – 26. August 2021

Geschlecht der Befragten



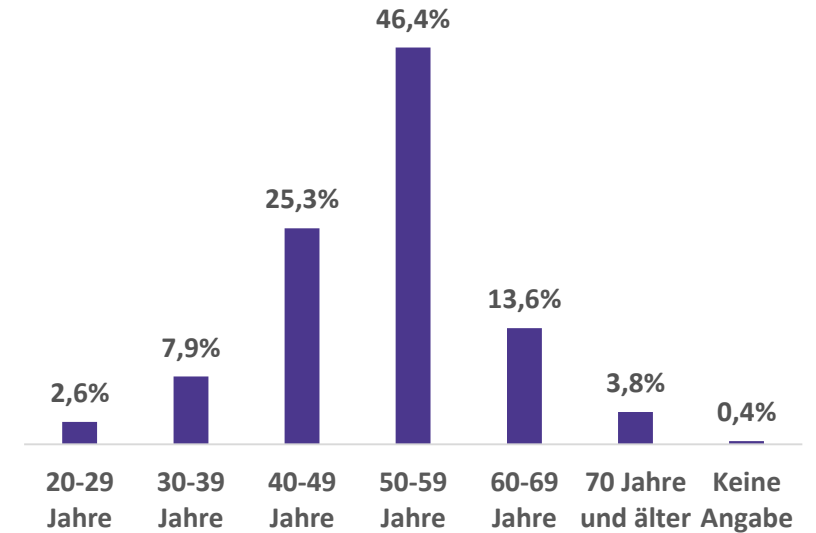
F01: Bitte geben Sie Ihr Geschlecht an. (n=265)

Position der befragten Person im Reisebüro



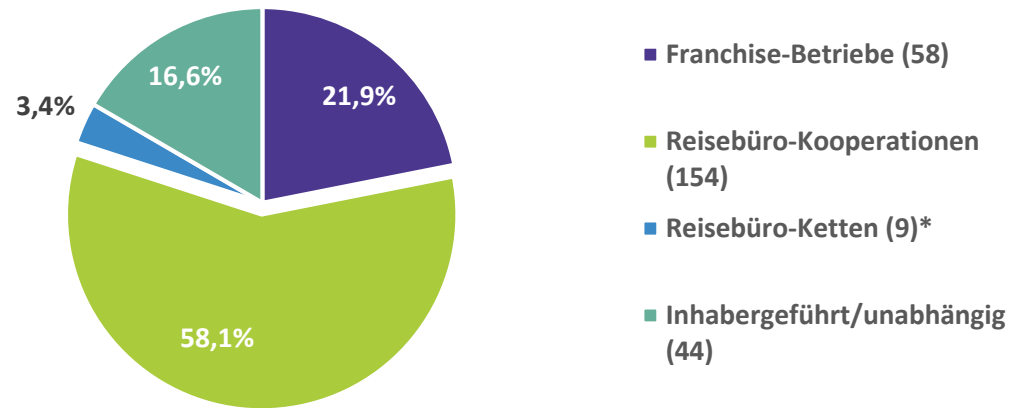
F03: Welche Funktion nehmen Sie in Ihrem Reisebüro ein? (n=265)

Altersstufen der befragten Personen



F02: Würden Sie bitte Ihr Alter anhand der folgenden Kategorien einsortieren? (n=265)

Vertriebsformen der befragten Reisebüros



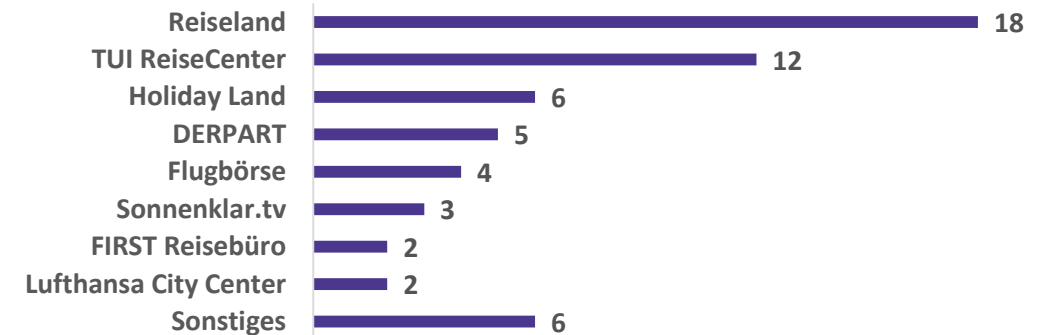
F07: Welcher Organisationsform kann Ihr Reisebüro zugeordnet werden? (n=265)

*sehr geringe Fallzahlen, eine Übertragbarkeit der Aussagen auf Reisebüros außerhalb der Stichprobe kann nicht vorausgesetzt werden und deshalb in der weiteren Auswertung nicht als eigene Untergruppe ausgewiesen

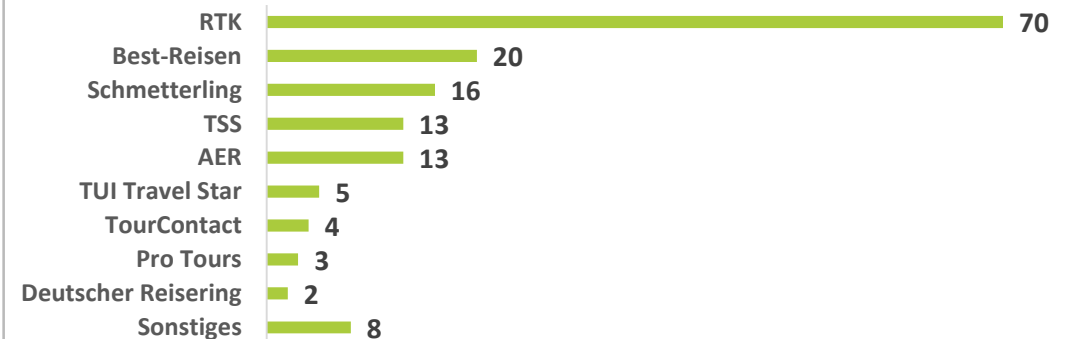
Im Rahmen der Befragung wurden 265 Reisebüros befragt, die über verschiedene Kanäle akquiriert wurden, darunter Newsletter, Branchenverteiler der Projektpartner und Berichterstattungen von Medienpartnern. Durch dieses Vorgehen wurde eine Vielzahl von Reisebüros aus ganz Deutschland und aus verschiedenen Vertriebsformen erreicht, jedoch ist die Ermittlung der exakten Rücklaufquote dadurch sehr schwierig und die Vertriebsformen in der Stichprobe bilden kein branchenrepräsentatives Bild ab.

Franchise-Gruppen & Kooperationen im Detail:

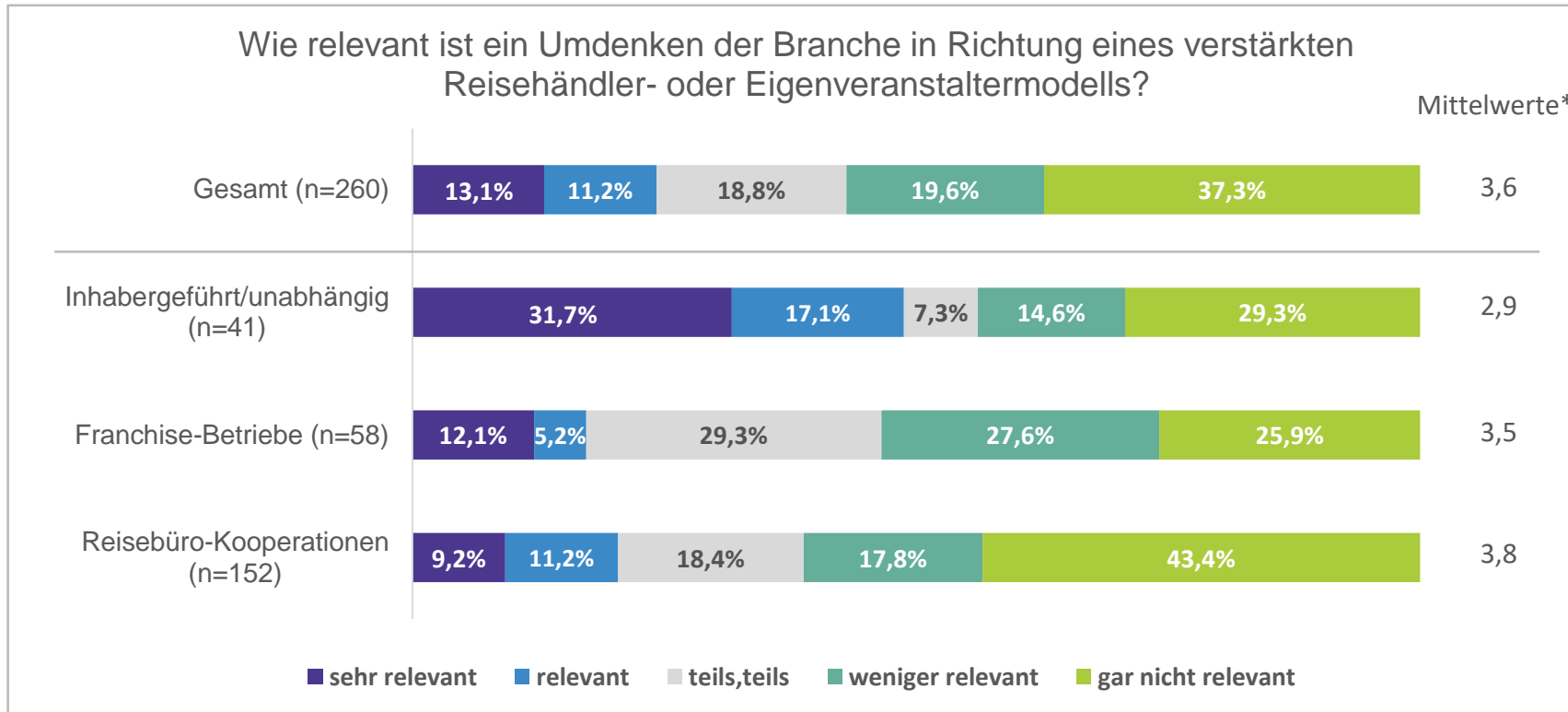
Verteilung der Franchise-Betriebe



Verteilung der Reisebüro-Kooperationen



Einstellungen zur Reisehändler-/ Eigenveranstaltertätigkeit



F08: Für wie relevant halten Sie ein Umdenken im Reisevertrieb in Richtung Reisehändlermodell und mehr Eigenveranstaltertätigkeit der Reisebüros (d.h. eigenständiges kalkulieren und bündeln von Reisen unter eigenem Namen und unter eigener Haftung)?

*Mittelwerte auf einer Skala von 1=sehr relevant bis 5=gar nicht relevant

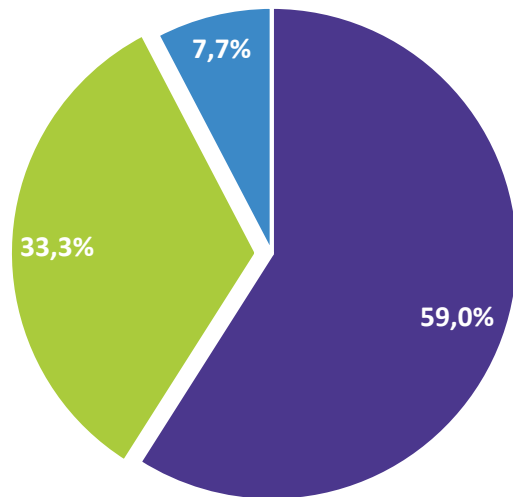
Die Reisevertriebsbranche sieht sich bereits seit Jahren mit steigendem Druck durch den Direktvertrieb und die Marktmacht der Online-Buchungsportale konfrontiert.

Strukturelle Veränderungen der touristischen Wertschöpfungskette sowie sinkende Provisionen seitens der Reiseveranstalter fordern die Einkommensmodelle von stationären Reisebüros heraus. Vor diesem Hintergrund wird auch die Gültigkeit des Handelsvertreterstatus diskutiert.

Unter den Befragungsteilnehmer:innen sprechen sich die Vertreter:innen aus den ungebundenen Reisebüros mit einer Zustimmung von knappen 50% dafür aus, dass ein Umdenken der Branche in Richtung einer stärkeren Unabhängigkeit der Reisebüros sinnvoll wäre. Jedoch zeigen die Ergebnisse der anderen Vertriebsgruppen weniger Zuspruch zu einer Veränderung hinsichtlich der Geschäftsmodelle der Eigenveranstalter- oder Reisehändlerstätigkeit.

Die Anteile von vermittelten und selbst-kalkulierten Reisen sowie auch die Ablehnungsgründe für eine Eigenveranstaltertätigkeit werden in den folgenden Folien dargelegt.

Aktuelles Geschäftsmodell



- Lediglich Makler oder Handelsvertreter
- Sowohl Handelsvertreter (Makler) als auch Reisehändler & Eigenveranstalter
- Nur Reisehändler & Eigenveranstalter OHNE Handelsvertreter- oder Maklertätigkeit

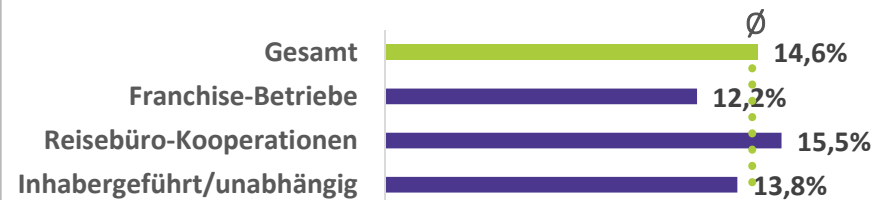
F09: Welcher Status trifft für Ihr Reisebüro zu? (n=261)

F11: Welche prozentualen Anteile machen folgende Bausteine in Ihrer aktuellen Geschäftstätigkeit aus?
Basis: alle Befragten (n=238)

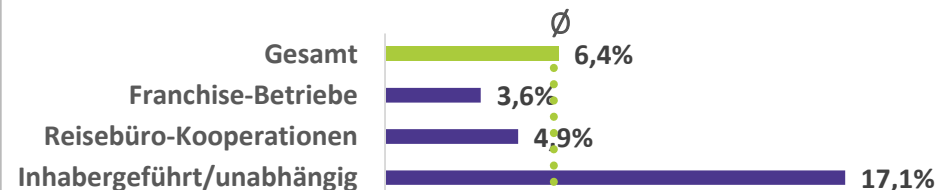
Vermittelte Reiseveranstalter-Reisen:



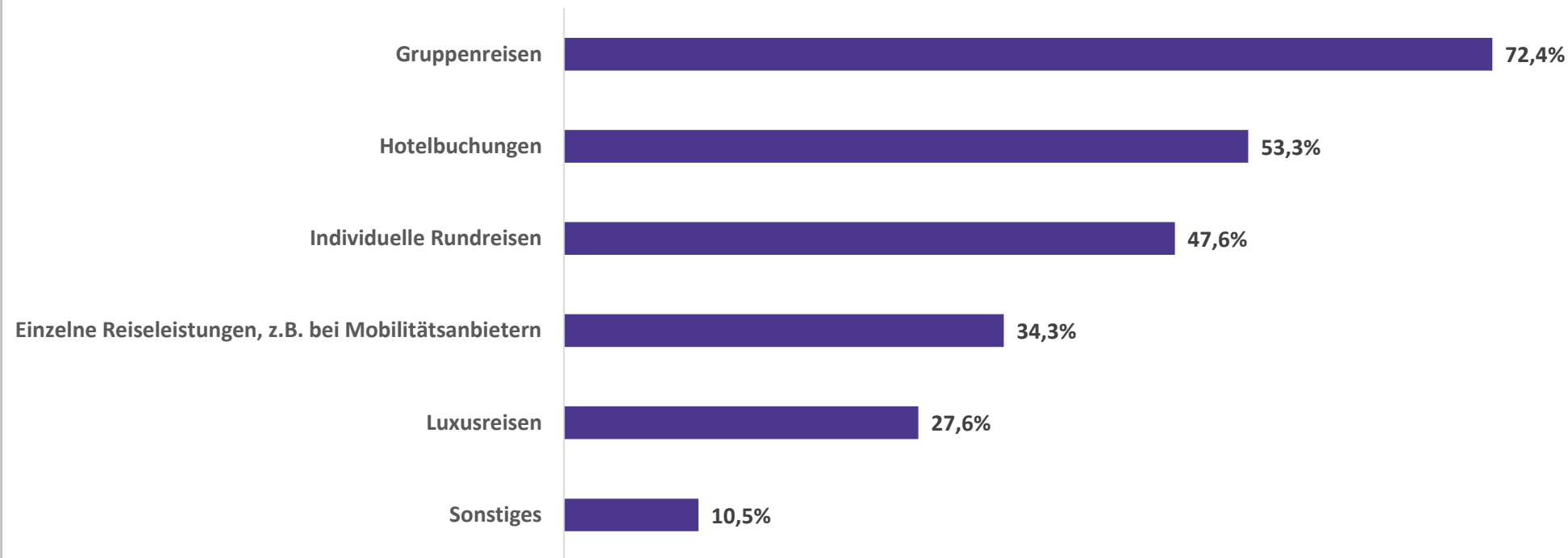
Einzelleistungen oder verbundene Reiseleistungen:



Selbst kalkulierte Reisepakete:



Touristische Leistungen, die als verbundene oder Einzelleistungen oder Eigenveranstaltungen verkauft werden

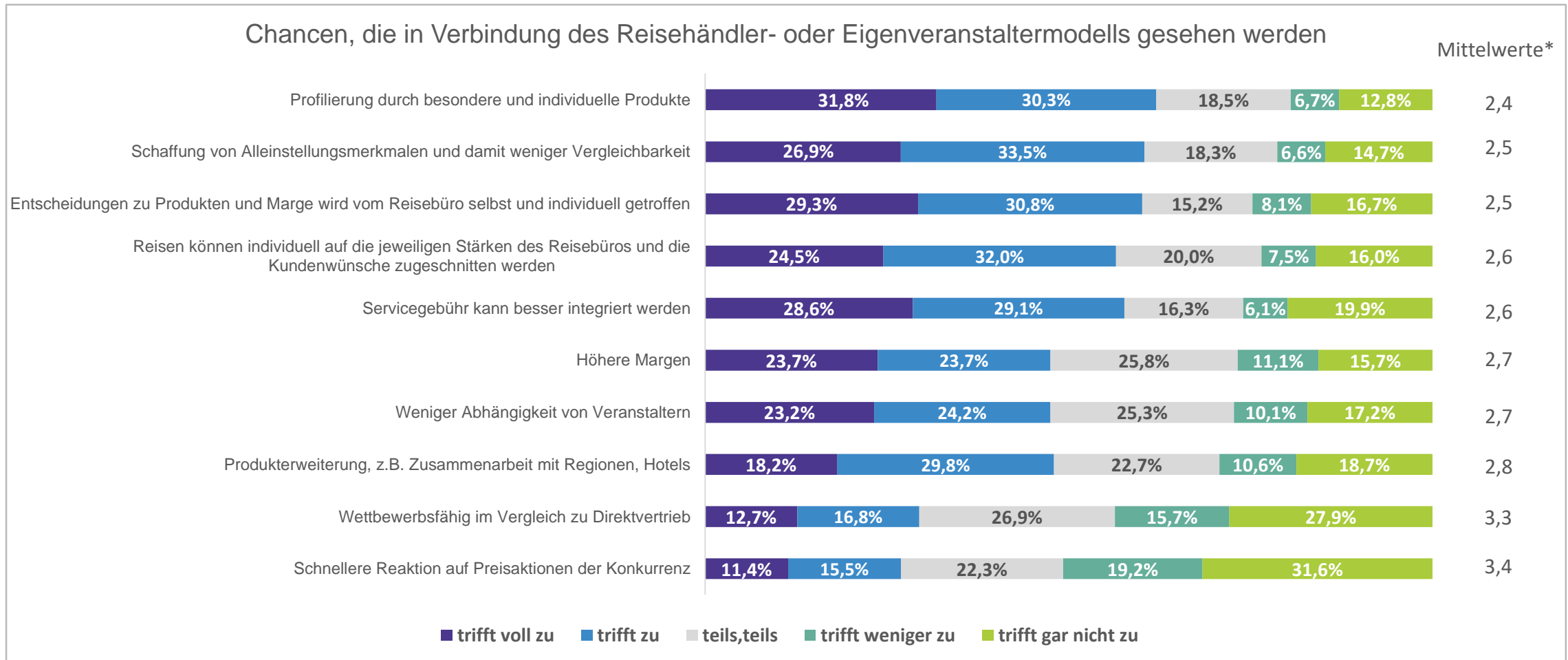


- Vermittelte Reiseveranstalter-Reisen machen **ca. 75%** der verkauften Leistungen aus
- **Ein Drittel** der Befragten gibt an, neben der Tätigkeit als Handelsvertreter auch verbundene Reiseleistungen, Einzelleistungen oder eigenveranstaltete Reisen zu verkaufen.
- Darunter überwiegend **Gruppenreisen, Hotelbuchungen** oder individuell, auf die Kundenwünsche abgestimmte **Rundreisen**.

F10: Wenn Sie bereits als Reisehändler von verbundenen oder einzelnen Reiseleistungen oder Eigenveranstalter auftreten, für welche Leistungen tun Sie dies?

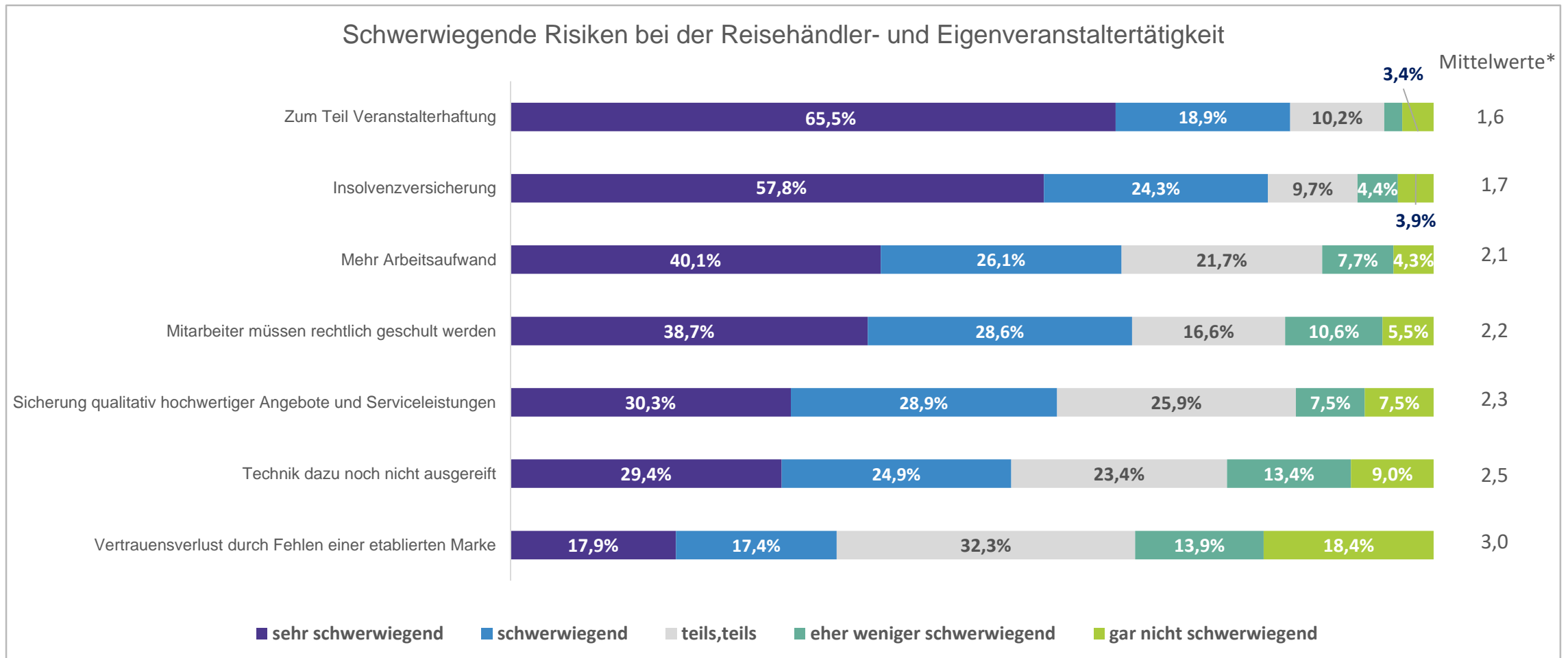
Basis: alle Befragten, die in F09 angeben, auch als Eigenveranstalter oder Reisehändler aufzutreten (n=105) | Mehrfachantworten möglich

Chancen der Reisehändler-/ Eigenveranstaltertätigkeit



F12: Welche Chancen verbinden Sie mit einem Geschäftsmodell, bei dem Sie als Reisehändler/Eigenveranstalter auftreten?

*Mittelwerte auf einer Skala von 1=trifft voll zu bis 5=trifft gar nicht zu | Basis: alle Befragten (n=200)



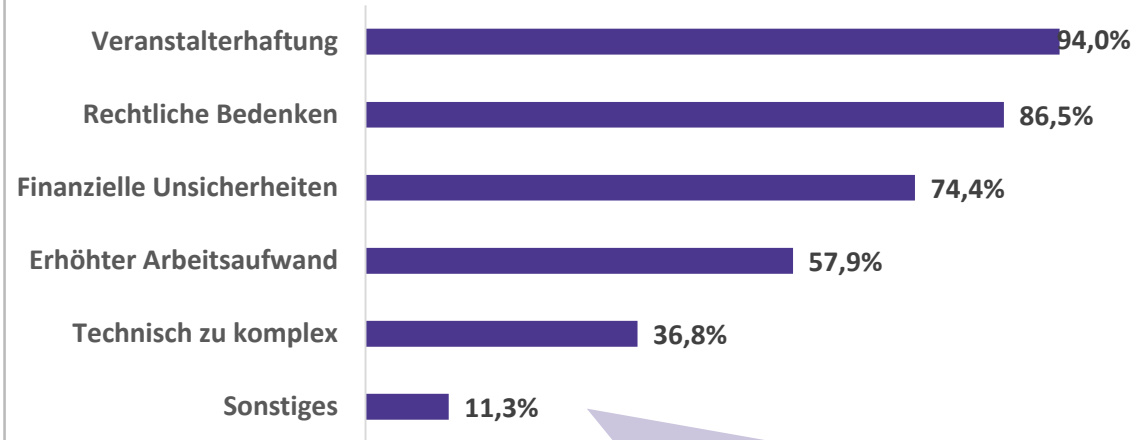
F13: Wie schwerwiegend sind für Sie folgende Risiken, die mit einem Geschäftsmodell, bei dem Sie als Reisehändler/Eigenveranstalter auftreten, in Verbindung zu bringen sind?
 Basis: alle Befragten (n=207) | *Mittelwerte auf einer Skala von 1=sehr schwerwiegend bis 5=gar nicht schwerwiegend

Ablehnung und Herausforderungen der Reisehändler- / Eigenveranstaltertätigkeit

F15: Aus welchen Gründen lehnen Sie eine Händler- oder Eigenveranstaltertätigkeit ab?

Basis: alle Befragten, die laut F14 zukünftig NICHT bereit sind, als Reisehändler oder Eigenveranstalter aufzutreten (n=133)
Mehrfachantworten möglich

Gründe, eine Händler- oder Eigenveranstaltertätigkeit auch zukünftig abzulehnen



Sonstiges (15):

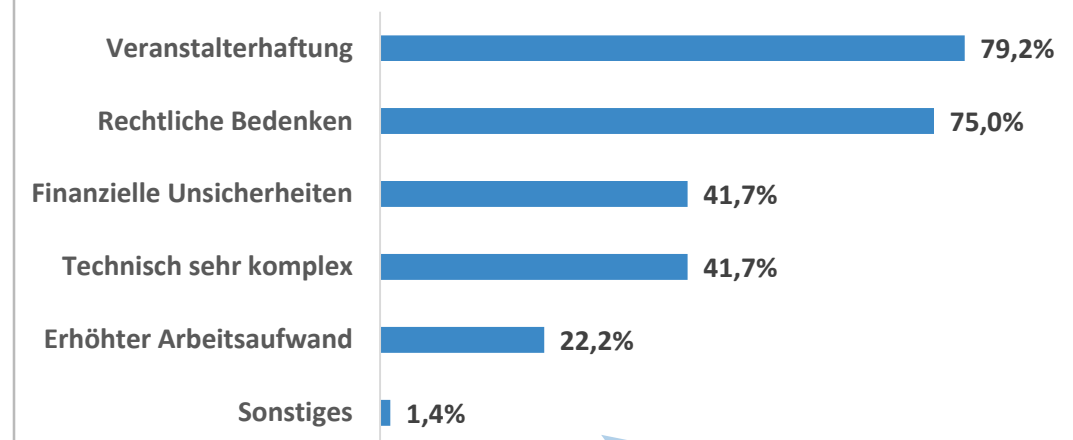
- erwarteter Preiskampf in der Branche (9)
- personalintensiv (2)
- Qualität Vorort bei den Leistungsträgern kann nicht kontrolliert werden (1)

„Ruinöser Preiswettbewerb“ – „Auspielen der Reisebüros gegeneinander seitens der Kunden“

F16: In welchen Themenbereichen sehen Sie die größten Herausforderungen in der Umsetzung?

Basis: alle Befragten, die laut F14 zukünftig bereit sind, als Reisehändler oder Eigenveranstalter aufzutreten (n=72); Mehrfachantworten möglich

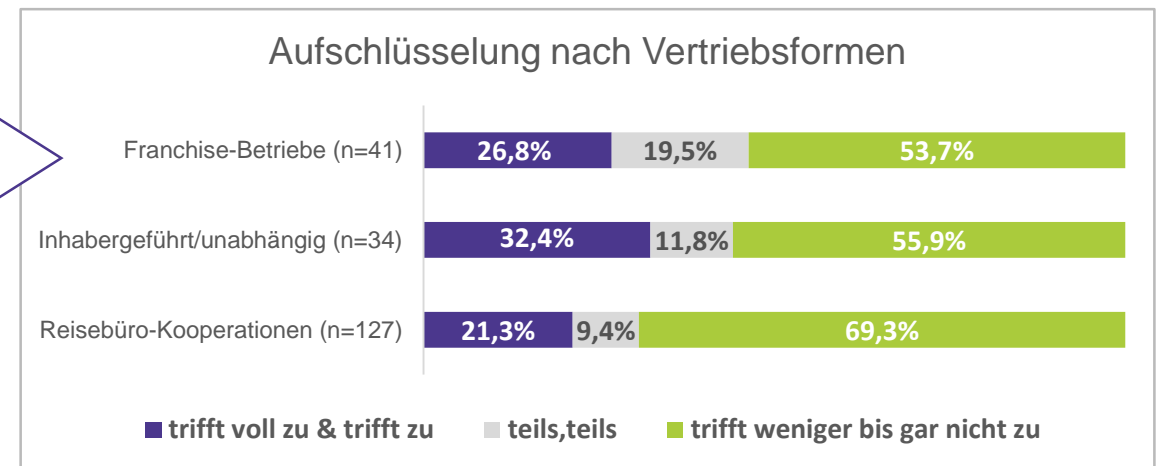
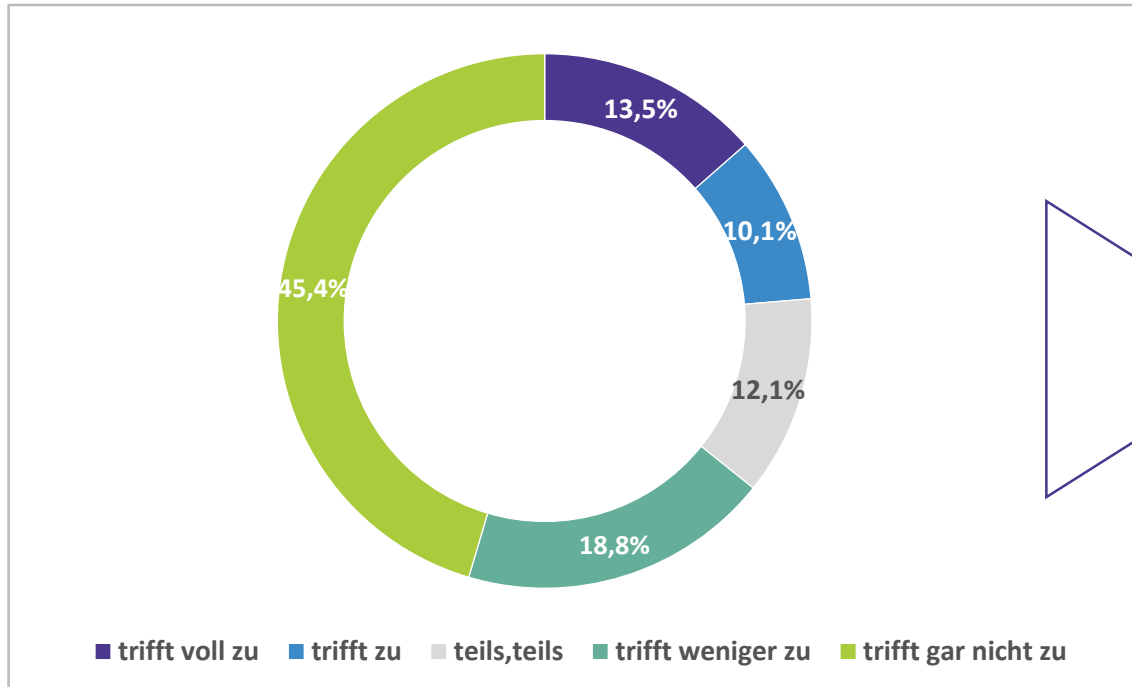
Erwartete Herausforderungen bei der möglichen, zukünftigen Umsetzung einer Händler- oder Eigenveranstaltertätigkeit



Sonstiges (1):

- Fehlende Erfahrung

Zukünftige Bereitschaft der befragten Reisebüros, als Reisehändler oder Eigenveranstalter tätig zu werden

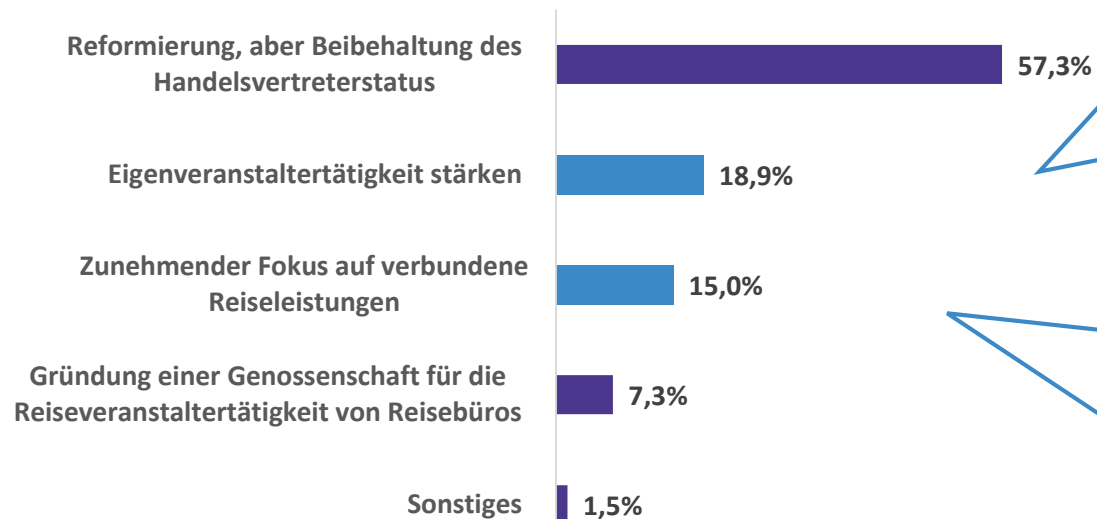


F14: Sind Sie bereit, zukünftig selbst zu kalkulieren und als Reisehändler oder Eigenveranstalter aufzutreten?
Basis: alle Befragten (n=207)

Zukünftige gewünschte Veränderungen der Geschäftsmodelle

F17: Welche der folgenden Entwicklungen in Bezug auf den Status der Reisevermittler erachten Sie am sinnvollsten für die Zukunftsfähigkeit des Reisevertriebs?
Basis: alle Befragten (n=206)

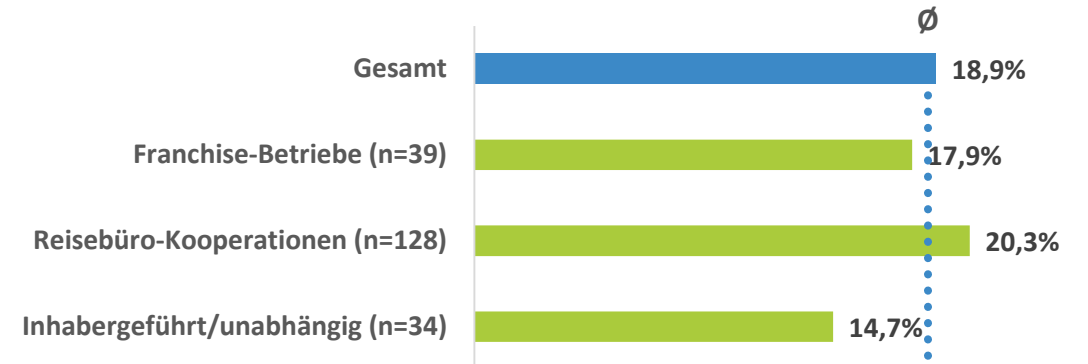
Zukünftige Entwicklung des Handelsvertreterstatus



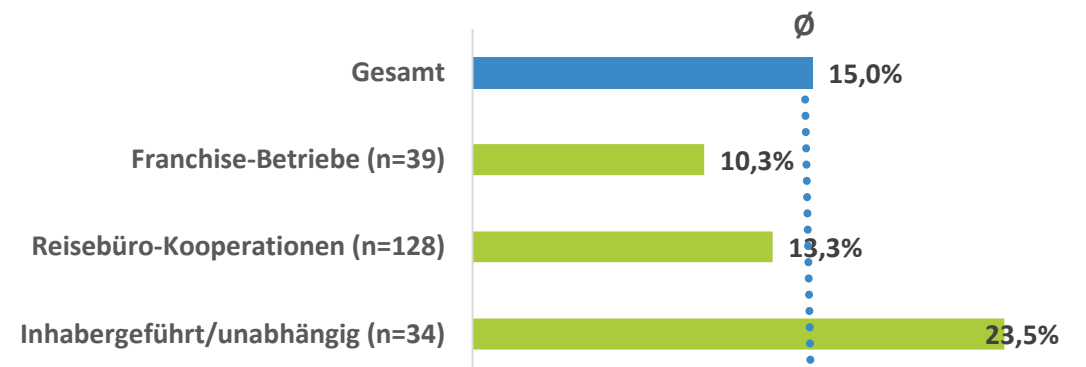
Sonstiges (3):

- „Handelsvertreterstatus stärken“
- „Alles lassen wie es ist“
- „Alle Haftungsfragen, Bezahlvorgänge und das Handelsgesetz mit Bezug auf den internationalen Tourismus gehören auf den Prüfstand und es müssen neue Regeln, teils mit Gesetzescharakter, eingeführt werden.“

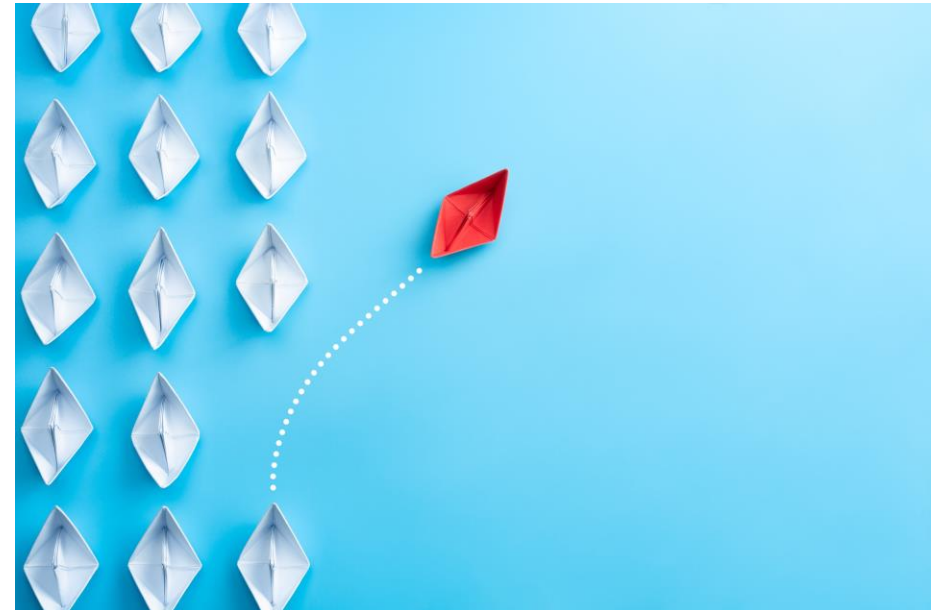
Zustimmung zu "Eigenveranstaltertätigkeit stärken"



Zustimmung zu "Fokus auf verbundene Reiseleistungen"



- © Die **größten Chancen**, die Reisebüros im Reisehändlermodell sehen, liegen darin, sich durch **individuell zusammen gestellte Angebote** stärker zu profilieren, auf **Kundenwünsche** besser eingehen zu können und sich so einen **USP auf dem Reisemarkt** zu schaffen.
- © Knapp 19% der befragten Reisebüros erachten es zukünftig als sinnvoll, sich stärker auf die Eigenveranstaltertätigkeit zu konzentrieren, während 15% den Fokus eher auf verbundene Reiseleistungen legen würden und **57% am jetzigen Handelsvertreterstatus festhalten** möchten mit der Option für Reformen und Modernisierungen. Die **hohe Zustimmung für eine Beibehaltung des Handelsvertreterstatus** lässt sich durch folgende Faktoren erklären: **rechtliche Bedenken wie die Veranstalterhaftung** und **hohe Insolvenzversicherungen** sowie der zu erwartende Mehraufwand und die fehlende Erfahrung der Mitarbeiter:innen.
- © Die Gründung von **Genossenschaften** und der **Zusammenschluss zu Partnerschaften** können eine Möglichkeit bieten, diese **rechtlichen Hürden abzufedern**, sodass ein individuell zusammengestelltes Reiseangebot mit frei bestimmten Margen und die rechtliche Sicherheit zugleich keine Widersprüche darstellen müssen.
- © Durch den **Verkauf von verbundenen Reiseleistungen** können individuelle Reisen zusammen gestellt werden, ohne mit der vollen Veranstalterhaftung konfrontiert zu sein. Um diese rechtssicher zu verkaufen und das eigene unternehmerische Risiko einzudämmen, ist die **Aufklärung der Mitarbeiter:innen über die korrekten Informationspflichten** und Abgrenzung der rechtlichen Konstrukte eine erste, wichtige Maßnahme.





Schloss Neuburg
Am Burgberg 8
94127 Neuburg am Inn

Postanschrift
Universität Passau
CENTOURIS
94030 Passau

Tel: 0851 509 – 2431
E-Mail: centouris@uni-passau.de
Web: www.centouris.uni-passau.de

Kontakt

Judith von Minden
judith.vonminden@uni-passau.de
Tel: +49 (0) 851 509 2177



Dr. Stefan Mang



Dr. Janine Maier



Luisa Grameier



Judith von Minden

PROJEKTLEITUNG

Luisa Grameier
luisa.grameier@uni-passau.de
Tel: +49 (0)851 509 4435