

# ÖRV Generalversammlung

Zell am See, 24. April 2008

Mag. Norbert Draskovits

# POSITIONIERUNG

Der ÖRV ist die unabhängige und neutrale  
Interessensvertretung der bedeutenden  
österreichischen Reisebüros und  
Reiseveranstalter.

# STRUKTUR

- Präsidium, Vorstand + Ersatzmitglieder und Generalsekretariat
- Ausschüsse:
  - Flug: Hannes Schwarz
  - Incoming: Renate Ilicali
  - Reiseveranstalter: Margit Ebner
  - Retail: Dr. Gunther Hölbl
- 74 ordentliche Mitglieder mit 342 Reisebüro-Filialen  
(76 außerordentliche Mitglieder)  
→ d.h. 80% Branchenumsatz

# VERBANDSPOLITIK

- Plattform für Branchenlösungen & Rahmenbedingungen
- Verhandlungen mit Leistungsträgern auf Augenhöhe
- Offensive Kommunikationspolitik nach Innen und Außen
- Lobbying bei den zuständigen politischen Stellen
- Schlagkräftige Kooperationen mit dem Fachverband der Reisebüros → z.B. ECTAA
- Enge Zusammenarbeit mit ECTAA, DRV, SRV, ETOA, ÖW

# VERBANDSSTRUKTUREN

	<b>DRV</b>	<b>SRV</b>	<b>ÖRV</b>
<b>Mitglieder / Filialen</b>	4.500	850	342
<b>Budget</b>	€ 2 Mio.	€ 650.000	€ 100.000
<b>Mitarbeiter</b>	17	5	0,5
<b>AusschüÙe</b>	16	3	4

## Mitgliedsgebühren in €

<i>Reisebüros</i> bis 5 / 10 / ab 10 Mitarbeiter	620 / 1.100 / 2.000	900 / 1.200 / 3.600	320 / 520 / 670
<i>Veranstalter</i> ab 10 bis 100 Mitarbeiter	1.900 bis 11.000	3.000 bis 4.500	520 bis 670

# TRENDS im europäischen Reisemarkt

- Hybrider Kunde → Flucht aus der Mitte
- Veränderung der Geschäftsprozesse durch neue Technologien
- Individualisierung der Pauschalreise - Dynamic Packaging
- Steigender Direktvertrieb der Leistungsträger
- Multi-Channel-Politik der Reisebüros und Lieferanten
- Markt ohne Rücksicht auf Landesgrenzen
- Zunehmende Bedeutung der Umweltthemen

# RAHMENBEDINGUNGEN in Österreich

- Unbefriedigende Ertragsrendite speziell im Retail
- BT: Neue Geschäftsmodelle erfolgreich umgesetzt
- Hohe Bedeutung der Incomingbüros
- Konzentration der Leistungsträger (Veranstalter & Airlines)
- Internet: Informationszugang schafft höhere Erwartungshaltungen beim Kunden
- Nachwuchsproblematik und Qualität der Mitarbeiter (-ausbildung)
- Imageproblem „Reisebüro“ und „Pauschalreise“

# MENSCHEN MACHEN DEN UNTERSCHIED

## KUNDE

unberechenbarer, hohe Erwartungen  
→ *konsequente Kundenorientierung*

## MITARBEITER

hohe MA-Qualität in Reisebüros versus  
Angebotsüberflutung im Internet  
→ *gesamtheitliches Ausbildungskonzept*

## ÖRV-MITGLIED

Veränderungen als persönliche  
Herausforderung annehmen  
→ *Jeder Einzelne ist Teil eines Ganzen*

## VORSTAND

Hohe gegenseitige Abhängigkeiten  
→ *Gemeinsame vor das Trennende stellen*

→ **MENSCHEN MACHEN DEN ERFOLG EINER BRANCHE**



ÖSTERREICHISCHER  
REISEBÜROVERBAND



# WUNSCH

Gestalten Sie mit uns aktiv  
die Rahmenbedingungen  
für eine Wachstumsbranche.

***Herzlichen Dank  
für die Aufmerksamkeit!***