



Otto Freizeit und Touristik GmbH





40 Jahre lang waren Reisebüros die bevorzugten Vertriebskanäle!

Vertrag zwischen Veranstalter und Kunde!

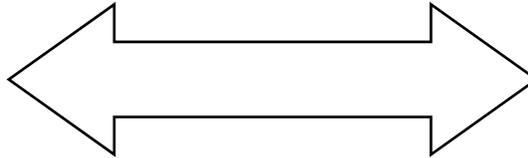
Reisebüro als Handelsvertreter

- vom Handelsherrn (Leistungsträger) ständig damit beauftragt, Geschäfte zu vermitteln
- Vergütung durch Handelsherrn
- im fremden Namen und für fremde Rechnung tätig
- zwischen Reisebüro und Leistungsträger besteht ein Handelsvertreter/ Agenturvertrag
- zwischen Reisebüro und dem Kunden besteht ein konkludent geschlossener Geschäftsbesorgungsvertrag

Reisebüro als Handelsvertreter



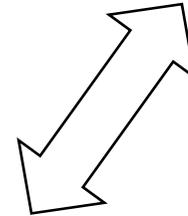
Reisevertrag



Geschäftsbesorgungsvertrag



Agenturvertrag



Reisebüros ohne eigenes Profil



**Wie sieht ein Modell aus,
das das Händlertum anpreist?**



Reisebüro als Handelsmakler

- kein ständiges Betreuungsverhältnis
- keine ständige vertragliche Grundlage zwischen Reisebüro und Leistungsträger
- Makler muss auf die Interessen des Vertragspartners, für den er vermittelnd tätig wird, Rücksicht nehmen
- Beförderungsleistung: im fremden Namen und für fremde Rechnung
- Ticketentgelt: im eigenen Namen und auf eigene Rechnung

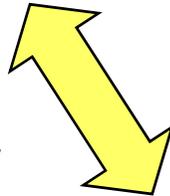
Reisebüro als Eigenhändler

- kein ständiges Betreuungsverhältnis
- Einkauf der Leistung
- Reiseveranstalter gibt Preishoheit auf
- Vertragspflichten müssen eingehalten werden, ansonsten Wahrung eigener Interessen
- im eigenen Namen und für eigene Rechnung tätig
- „Vergütung“: Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis

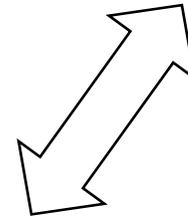
Reisebüro als Händler



Reisevertrag



Reise-Kauf-Vertrag



Veranstalter: „noch“ das alte Handelsvertreter-Modell.

Bahn: Handelsvertreter, der ein Handelsmakler ist.

Linienflug: Handelsmakler-Status wurde geschaffen!

Erfahrungen aus Mittersicht „1 Jahr ohne Airline-Provision im Linienflug“:

- **Besser keine Provision als zu wenig,**
- **weniger Preistransparenz am Markt,**
- **positive Erlösentwicklung,**
- **stagnierende Umsatzentwicklung,**
- **schärferer Wettbewerb der Vertriebskanäle**

Wie könnte die Entwicklung weitergehen?

- **Konzentrationsprozess**
- **Top-Unternehmen, Discounter, reg. Anbieter**
- **klassische Tante Emma-Läden verschwinden**
- **Druck auf die Margen**

- **Wettbewerb über die Dienstleistung**
- **Szenario: Händler macht die Preise**
- **Druck auf Marken und Margen**

Zeit zum Handeln

**Wir lehnen den Status als Handelsmakler ab
und freuen uns auf den Händlerstatus,
so er denn kommt!**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit