

Presseinformation
ÖRV – Österreichischer Reisebüroverband
Pressegespräch, 7. Juni 2005, Hofburg

ÖRV-Analyse zeigt: Bequemlichkeit und Sicherheit als Reisetrend ***Pauschalreisen als „Sorglospaket“ die beliebteste Form des Flugurlaubes***

Jene Reiseform, die den Tourismus zu einem weltweiten Boom führte, bleibt auch für die absehbare Zukunft auf Wachstumskurs: Die „Pauschalreise“ als komplettes Leistungspaket ist nach wie vor die beliebteste und wichtigste Form des organisierten Reisens. Die Nutzung der inzwischen sehr weitgehenden Anpassungsmöglichkeiten an individuelle Gästewünsche durch kompetente Reisebüros spielt dabei eine wesentliche Rolle.

In dieser Einschätzung stimmen auf Grund der aktuellen Marktentwicklung die Vertreter der führenden Touristikunternehmen im Österreichischen Reisebüroverband überein. Die rund 75 ÖRV-Mitglieder repräsentieren über 80 Prozent des heimischen Touristikumsatzes.

Buchungsverlauf lässt Sommerplus erwarten

Die Buchungszahlen der großen Reiseveranstalter zeigen im ersten Drittel des Jahres nach einer katastrophen- und konjunkturbedingten Flaute deutliches Wachstum. Für eine Ganzjahresprognose ist es noch zu früh, ein sicheres Sommerplus ist aber zu erwarten. Die Entwicklung ist je nach Angebotsstruktur der Reiseveranstalter unterschiedlich. Zu den Gewinnern bei den wichtigsten Urlaubsdestinationen gehören die Türkei, Griechenland und Zypern, aber auch Tunesien, Marokko und Portugal, auf Vorjahresniveau laufen bisher Spanien und Ägypten. Hohe Zuwachsraten – bis zur Verdoppelung – verzeichnen die Arabischen Emirate. Auch die Fernreisen – nicht zuletzt die USA – sind im Plus. In der Bodentouristik liegen Kroatien und Dalmatien deutlich über dem Vorjahr, aber auch Italien mit der Adria ist stärker gefragt. Insgesamt wird bisher ein Umsatzzuwachs bis zu fünf Prozent angenommen. Der Trend zur Qualität ist in einem höheren durchschnittlichen Reisepreis erkennbar, die Last Minute-Angebote wurden deutlich weniger. Feststellbar ist, dass sich der Kunde kurzfristiger entscheidet und Flexibilität bei der Anreise und Aufenthaltsdauer sucht.

Positiv ist die Stimmung bei den Incoming –Reisebüros: Das erste Jahresdrittel brachte ein erfreulich höheres Buchungsvolumen als im Vorjahr und Umsatzzuwächse, die auf professionelle Bemühungen auf verschiedenen Auslandsmärkten und nicht zuletzt auf verstärkte Aktivitäten im Seminar-, Kongress- und Incentivebereich zurückzuführen sind. Klassische Pauschalreisen nach Österreich sind vor allem bei Gästen aus Ländern populär, für die Auslandsreisen in größerem Umfang noch keine Selbstverständlichkeit sind, wie etwa China und Indien. Hier besteht allerdings ein starker Preisdruck auf Grund der Einkommensverhältnisse und der großen Zahl konkurrierender Reiseveranstalter. Im Übrigen sind vor allem kreative Angebotspakete mit Leistungen attraktiv, die einzeln kaum buchbar sind, ein besonderes Reiseerlebnis bieten und daher von den Incoming –Reisebüros mit Erfolg zusammengestellt und angeboten werden. Dazu gehören die Donaukreuzfahrten, deren Landprogramme sinnvoll nur im Rahmen des Pauschalangebotes gebucht werden können. Für heuer ist mit steigenden Passagierzahlen zu rechnen.

Die Pauschalreise bleibt das moderne „Sorglospaket“ für Individualisten

„Insgesamt bleibt der klassische Badeurlaub – „Sun & Beach“ – mit einem Anteil von mehr als 50 Prozent an den organisierten Reisen mit mehr als vier Nächten Dauer die breite Basis des Reisemarktes“, stellt ÖRV-Präsidentin KR Annemarie Richard zusammenfassend fest.

Auch über die Gründe für den nachhaltigen Erfolg dieses Dauerbrenners gibt es keinen Zweifel: Bequemlichkeit, Sicherheit und Verlässlichkeit sind die Vorzüge, die mit aktuellen Entwicklungen wie Internetbuchung und Direktverkauf nicht aufgewogen werden können.

Das „Sorglospaket“, wie der deutsche Tourismusprofessor Karl Born die Vorzüge des Pauschalarrangements beim ÖRV-Kongress 2005 in einem Begriff zusammenfasste, behauptet sich trotz des Trends zur Individualisierung. Born: „Man will sich zwar von der Masse abheben, gebucht wird aber eine durchorganisierte Reise zum Pauschalpreis“.

Das Angebot hat sich allerdings erheblich verändert, der Anteil von „Baukastensystemen“, die eine flexible Kombination der Elemente von Pauschalreisen vom Transport und der Unterkunft bis zu vielen Sonderleistungen – Besichtigungstouren, Leihwagen etc. – ermöglichen, nähert sich bei manchen Reiseveranstaltern bereits der 50-Prozent-Grenze. Um vom einfachen Katalogprodukt zum „Wunschpaket“ zu kommen, das der Individualität des Kunden Rechnung trägt, ist neben der genauen Kenntnis der Möglichkeiten eine entsprechende Beratungsleistung erforderlich, die das Reisebüro gegenüber allen anderen Vertriebsformen auszeichnet.

Die Vorteile des Produktes Pauschalreise bleiben auch bei individueller Abstimmung erhalten:

- Man hat es mit nur einem Vertragspartner zu tun, der für alle Probleme Ansprechpartner ist: Wenn etwas nicht wie versprochen oder vereinbart funktioniert, das gebuchte Zimmer nicht frei oder der Transferbus nicht da sind, muss der Veranstalter dafür einstehen. ÖRV-Präsidentin Richard: „Wer einmal versucht hat, von einem Hotel in einem fernen Land Geld zurück zu bekommen, weil der Badesteg über den steinigen Strand zwei Wochen lange nicht benutzbar war, weiß das zu schätzen.“
- Wenn – was ja leider vorkommt – ein Reiseveranstalter oder eine Fluglinie insolvent wird, braucht man nicht um sein Geld oder den Rückflug zu bangen: Eine entsprechende Insolvenzabsicherung ist gesetzlich vorgeschrieben.
- Der angegebene Preis hält: Reiseveranstalter müssen Bruttopreise anbieten und dürfen weder Taxen noch Gebühren zusätzlich verrechnen, die nicht bereits im Angebot bzw. Katalog ausgewiesen wurden.
- Eine kompetente Reiseleitung am Urlaubsort hilft bei Problemen. Wie effektiv Reiseveranstalter ihre Kunden betreuen, hat die Flutkatastrophe in Südostasien gezeigt.

Deutsche Reiseanalyse zeigt: Bequemlichkeit entscheidet

Dass neben der Sicherheit die Bequemlichkeit eine entscheidende Rolle spielt, hat die Reiseanalyse 2004 in Deutschland bestätigt: Nach ihrer Einstellung zu Pauschalreisen befragt erklärten 90 Prozent der Teilnehmer als Hauptvorteil, dass sie die Reise unbeschwert und ohne eigene Vorbereitungsarbeit antreten können, 63 Prozent meinten, dass sie wesentlich billiger wegkommen würden als mit einer individuell gestalten Reise. Nur 17 Prozent bemängelten zu wenig Freiraum bei der Gestaltung.

Das Internet wird immer stärker genützt

Alle diese Vorzüge bietet die individuell vom Kunden selbst organisierte Reise nicht: Natürlich kann man über das Internet Flüge mit Billigairlines, Hotelaufenthalt oder Mietwagen buchen. Das ist nicht nur mit viel Zeitaufwand verbunden, das unüberschaubare und auf Internetplattformen nie komplett dargestellte Angebot erschwert verlässliche Preisvergleiche. Gerade deswegen kommen mehrere kürzlich durchgeführte Untersuchungen zum Schluss, dass Preise aus dem Internet unbedingt im Reisebüro mit Pauschalangeboten verglichen werden sollen, da diese häufig günstiger sind. Negativ für den Kunden ist bei Internetbuchungen auch, dass er allenfalls auftretende Probleme selbst mit dem jeweiligen Leistungsträger lösen muss.

Richard: „Wir empfehlen die Internetseiten unserer Mitglieder. Dort werden zunehmend auch Pauschalreisen angeboten, die man von zu Hause aus online buchen kann.“
Besonders als Informationsquelle nimmt das Internet an Bedeutung stark zu.

Die Pauschalreise ist und bleibt günstig

Die Preisentwicklung bei den Pauschalreisen war in den letzten Jahren durch massive Preiskonkurrenz gekennzeichnet. Diese Entwicklung hat, so die Reiseexperten, im Wesentlichen ihren Endpunkt erreicht. Die Reisebranche muss sich auf den „multioptionalen Kunden“ einstellen, der nach dem Motto handelt „heute zum Diskonter, morgen zum Designer“. Bei dieser Polarisierung steht auf der einen Seite der „Preiskäufer“, der zu einem vorgegebenen Preis das beste Angebot sucht, und auf der anderen der „Qualitätskäufer“, der ein Angebot nach seinen Vorstellungen zum günstigsten Preis haben möchte. Auf diese unterschiedlichen Kundenwünsche ist das Veranstalterangebot ausgerichtet. Nur eines kann es dabei natürlich nicht geben: Designer-Reisen zu Diskonter-Preisen.

Die Rolle der Reisebüros liegt angesichts des kaum mehr überschaubaren Angebots nicht zuletzt in einer „Scout-Funktion“: Das herauszufinden, was den konkreten Ansprüchen der Kunden am besten entspricht. ÖRV-Präsidentin Richard: „Für den Kunden muss erkennbar sein, dass er durch unsere professionelle Hilfe das beste Produkt für die für ihn schönste Zeit des Jahres findet und Zeit und Geld spart.“

Der Österreichische Reisebüroverband (ÖRV)

Der Österreichische Reisebüroverband (ÖRV) ist die Interessenvertretung der führenden österreichischen Reisebüros und Touristikunternehmen. Als unabhängige, überparteiliche Vereinigung zählt er rund 75 Mitglieder, die mehr als 80 Prozent des gesamten Touristikumsatzes Österreichs repräsentieren. Etwa 75 Institutionen und Unternehmen aus allen Bereichen des Tourismus unterstützen den Verband als außerordentliche Mitglieder. Der ÖRV pflegt direkte Kontakte zu den einschlägigen politischen und wirtschaftlichen Institutionen sowie zu allen Leistungsträgern im Tourismusbereich, wie Fluglinien, Hotellerie, Computer-Reservierungssysteme, Versicherungen etc., um durch eine ausgewogene Abstimmung der Interessen zukunftsorientierte Problemlösungen zu erarbeiten. Auf europäischer und internationaler Ebene ist der ÖRV Kontaktpartner der internationalen Verbände und Europagremien im Sinne einer gemeinsamen abgestimmten Vertretung der Brancheninteressen. Seine Verbandsmitglieder versorgt der ÖRV mit den notwendigen Informationen und stellt Fach- und Rechtsberatung zur Verfügung. Durch seine Kooperation mit den Medien bemüht sich der ÖRV, der Bedeutung und den Anliegen der Reisebranche in der Öffentlichkeit das notwendige Gewicht zu geben.

Weitere Information unter www.oerv.at

Ihre Gesprächspartner:

KR Annemarie Richard, ÖRV Präsidentin

Dr. Gunther Hölbl, ÖRV Vorstand

Dr. Josef Peterleithner, ÖRV Vorstand

Dr. Walter Säckl, ÖRV Generalsekretär

Diesen Text und Fotos vom Pressegespräch finden Sie ab 7. Juni zu Mittag unter www.prplus.at zum Gratis-Download.

Presse-Rückfragen:

PR Plus Charlotte Rettenbacher-Ludwig, Tel. 01-9141744, crl@prplus.at