



Der Markt im Umbruch – Reisebüros auf dem Weg zum Händler

Präsentation beim 1. DRV Deutschen Reisebürotag
Dubai, 13. Oktober 2005

© Dieter Zümpel, DRV-Vorstand
KarstadtQuelle AG



Dieter Zümpel zeichnet seit 2003 als Leiter Konzernbereich Reisen der KarstadtQuelle AG für den Reisevertrieb verantwortlich. 2004 wurde Dieter Zümpel in den Aufsichtsrat der Thomas Cook AG berufen, an dem die KarstadtQuelle AG eine Beteiligung (50 Prozent) hält.

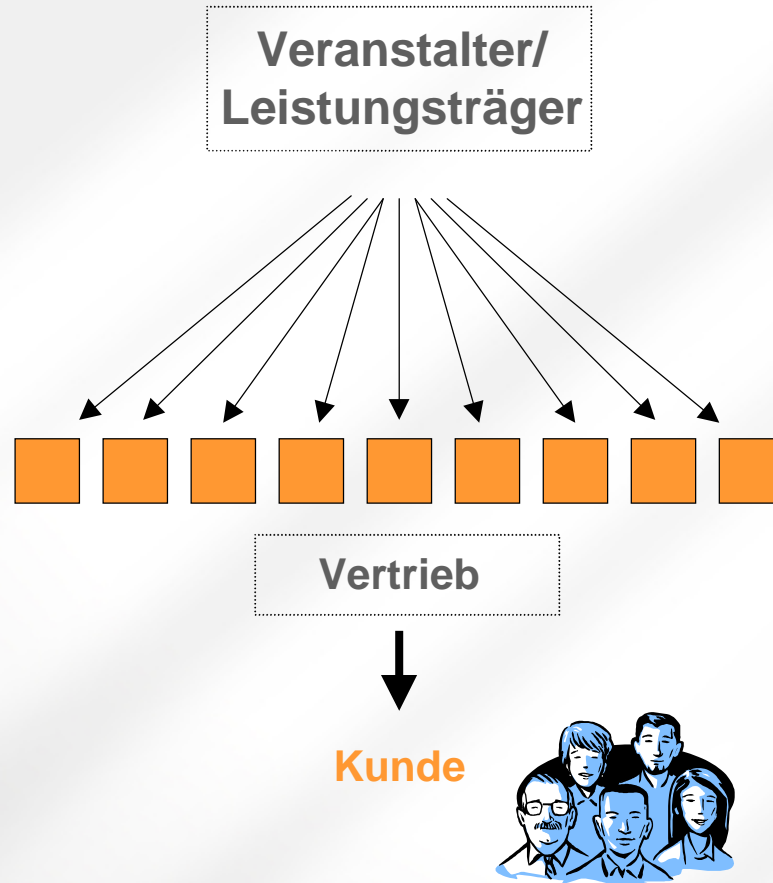
Dem DRV-Vorstand gehört Dieter Zümpel als Vertreter der konzerngebundenen Reisebüros (Säule B) seit November 2004 an.

Der Markt im Umbruch - Reisebüros auf dem Weg zum Händler

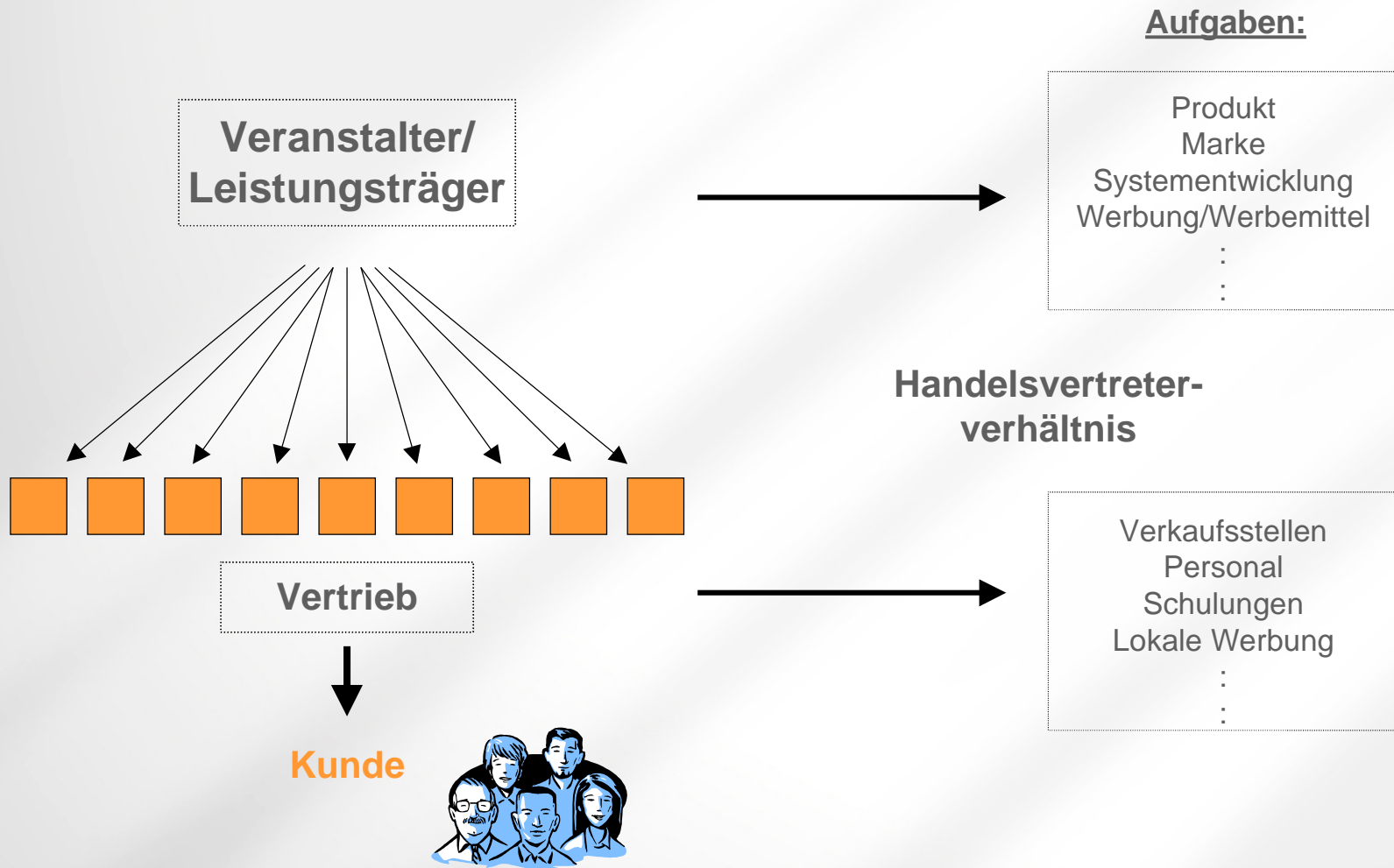
1. DRV-Reisebüro Tag

Dubai, 13. Oktober 2005

Ein Blick in die „gute“ alte Zeit



Ein Blick in die „gute“ alte Zeit



Was hat den Umbruch ausgelöst?

- Konzentration in der Branche
- Entwicklung sogenannter „integrierter Geschäftsmodelle“
- „Industrialisierung“ der Branche
- Neue Vertriebskanäle
- Neue Wettbewerber
- Exogene Schocks
- Reisen wird „commodity“
- Der Kunde wird „smarter“ und preissensibler
- Allgemeine Unsicherheit und Konsumzurückhaltung
- ...



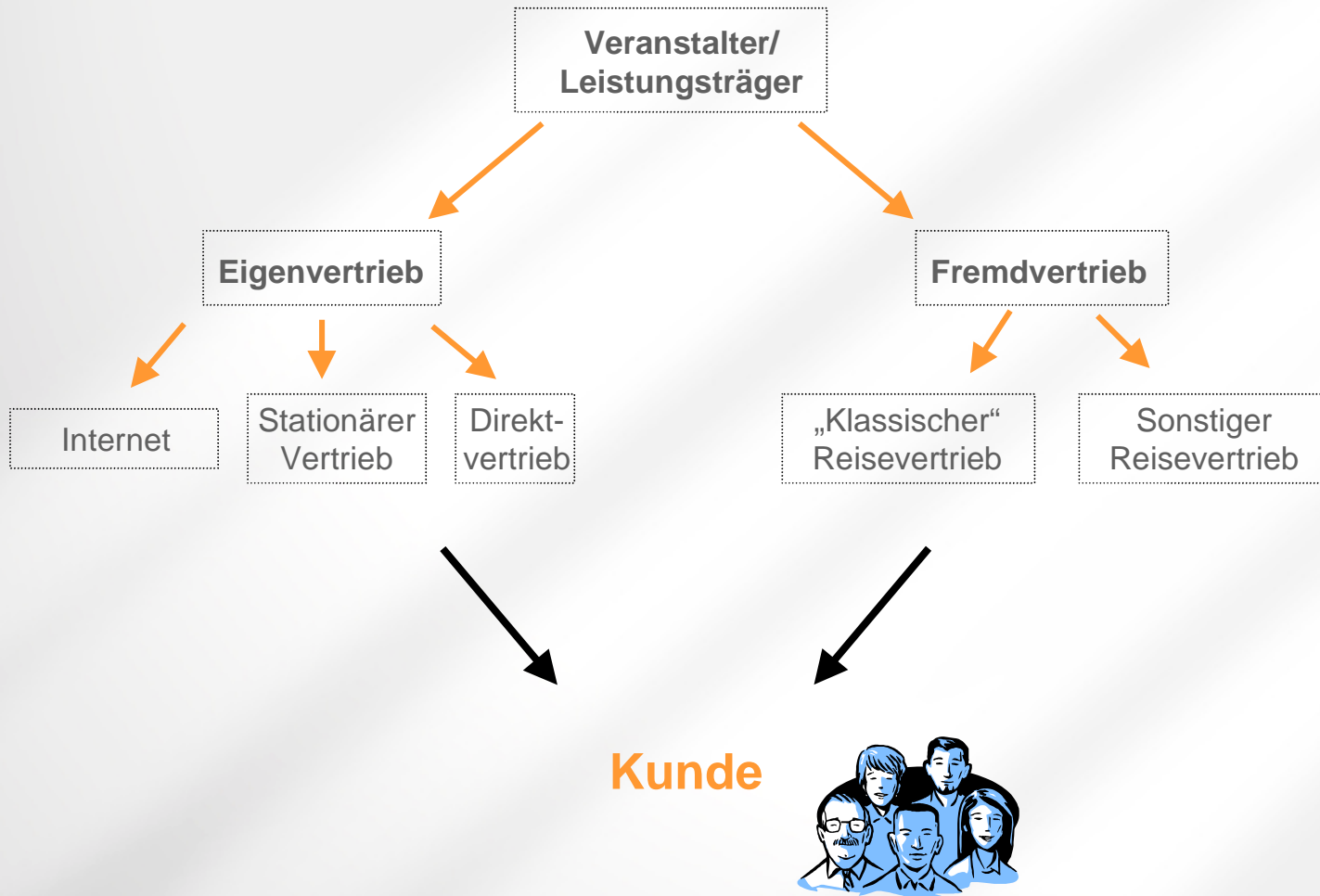
Gigantischer Wettbewerbs-, Kosten- und Ergebnisdruck für alle Beteiligten

*„Wer glaubt, die Vergangenheit bewahren und die Entwicklung aufhalten zu können,
glaubt auch, dass Zitronenfalter Zitronen falten.“*

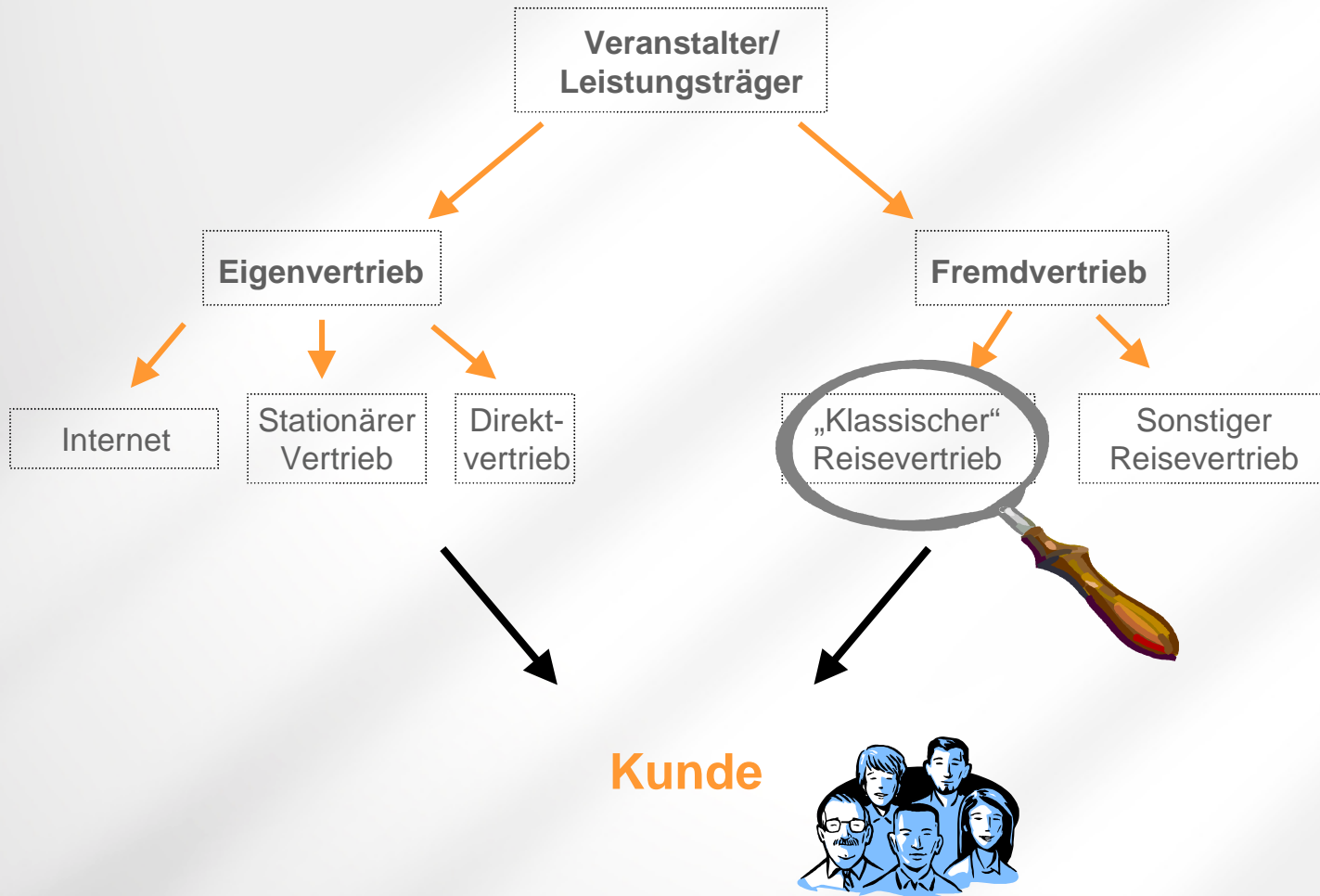
Die Grundfrage lautet daher:

Wie kann der Umbruch gemanaged werden und was kann insbesondere der Vertrieb tun, um auch in Zukunft erfolgreich zu bestehen?

Das aktuelle Modell im Überblick



Das aktuelle Modell im Überblick



Aussage 1: Ja zum Handelsvertreterstatus!

Grundsätzliche Bedingungen:

- Alle Produkte in allen Kanälen
- Preisgleichheit in allen Kanälen
- Gleiche Verfügbarkeit in allen Kanälen
- Keine Benachteiligung des Fremdvertriebs
- Auskömmliche Konditionen (Provision + Nebenleistungen)

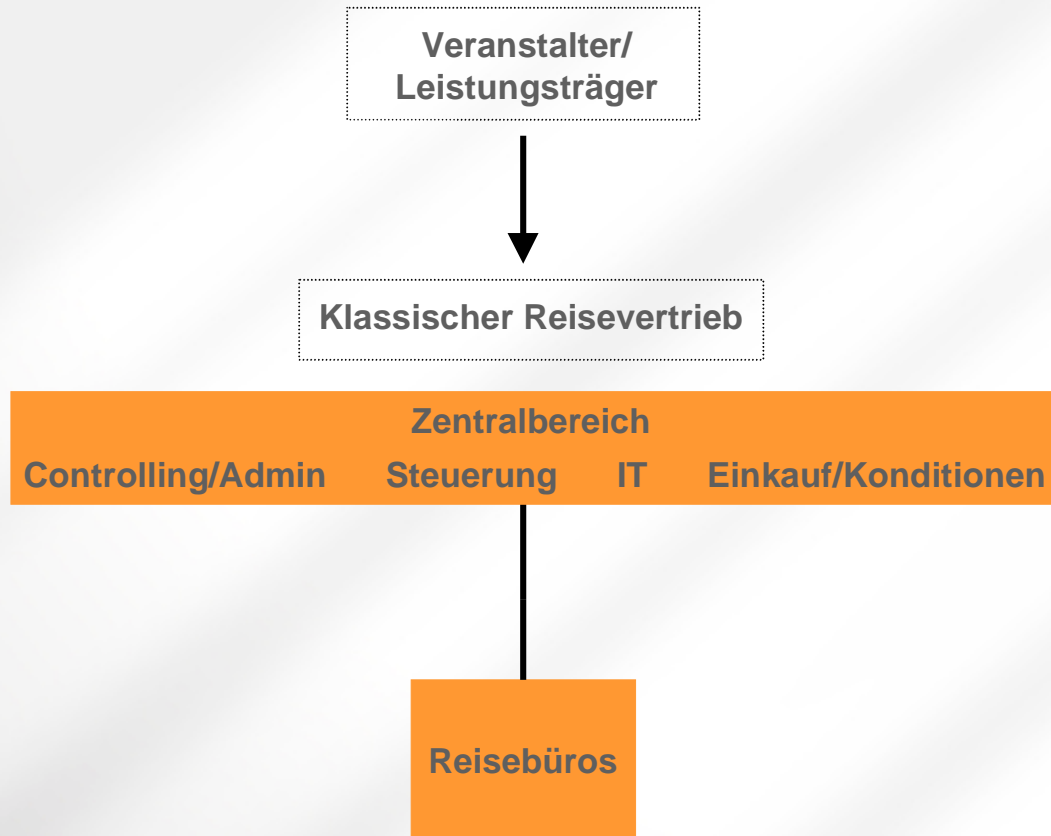
Aussage 2: **Nein** zum Handelsmakler!

Bei Geschäften im Status eines Handelsmaklers ist der Preis für die vom Kunden zu zahlende Dienstleistung immer getrennt vom Preis für das Produkt auszuweisen und zu vereinnahmen.

Dieses ist für das „commodity“-Produkt Reisen im Mehr-Kanal-Vertrieb grundsätzlich abzulehnen.

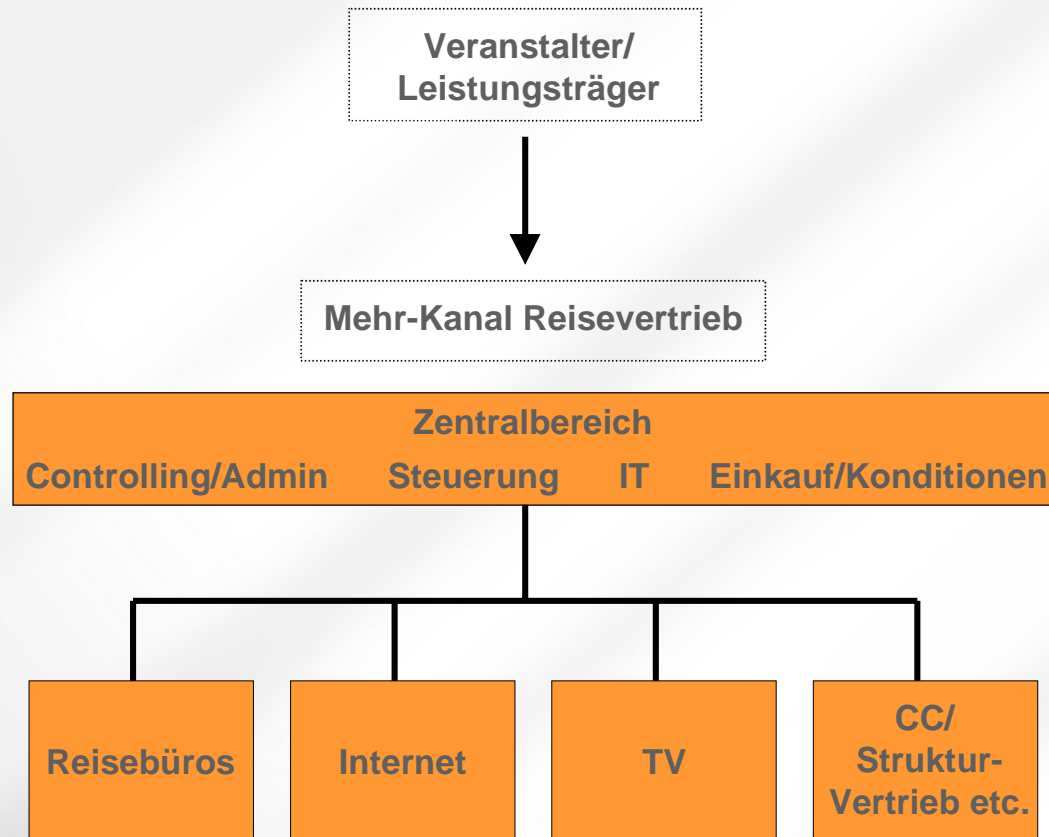
Wie könnte also die Zukunft eines erfolgreichen Reisevertriebs aussehen?

1. Der klassische Stationär-Vertrieb



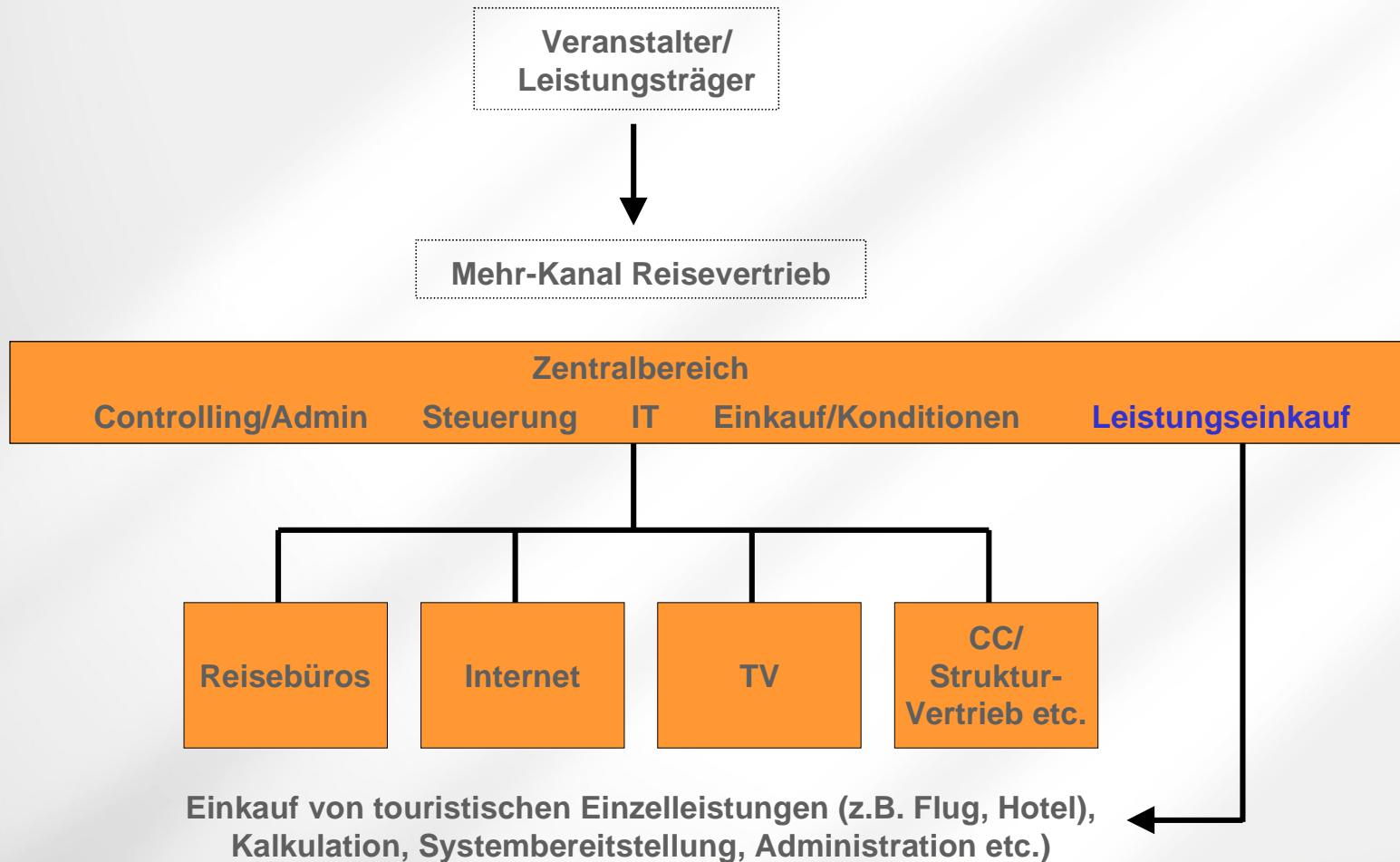
Wie könnte also die Zukunft eines erfolgreichen Reisevertriebs aussehen?

1. Vom klassischen Stationär-Vertrieb zum Mehr-Kanal-Vertrieb



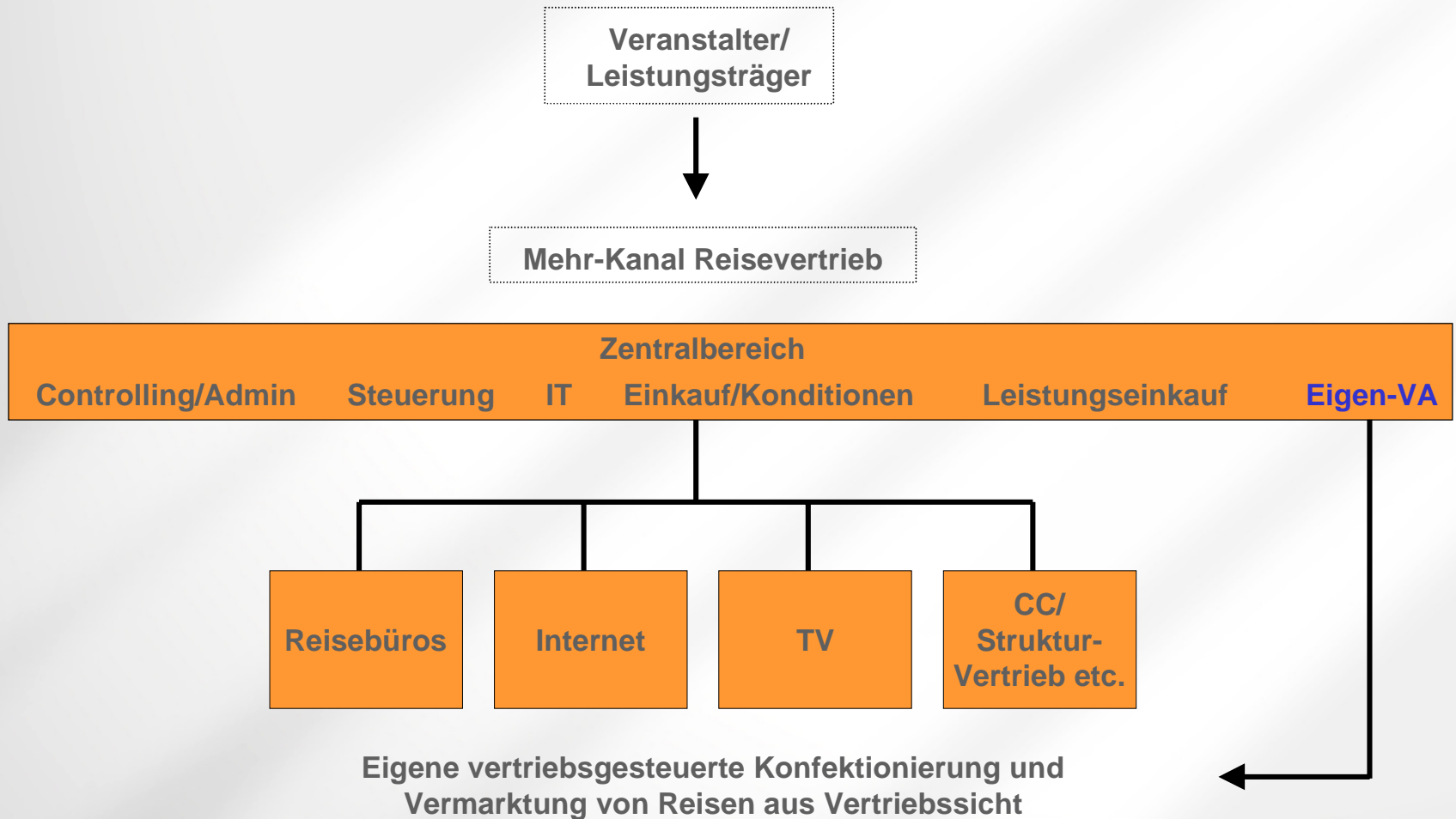
Wie könnte also die Zukunft eines erfolgreichen Reisevertriebs aussehen?

2. Vom Konditionen- zum Konditionen- und Leistungseinkauf



Wie könnte also die Zukunft eines erfolgreichen Reisevertriebs aussehen?

3. Aufbau von Eigenveranstaltern



Katalogbeispiele (KarstadtQuelle)



Apropos Marke...



Apropos Marke...

Das Beispiel L'Tur: Vom Feindbild zum Vorbild (?)



Apropos Marke...

Das Beispiel L'Tur: Vom Feindbild zum Vorbild (?)



Apropos Marke...

Das Beispiel L'Tur: Vom Feindbild zum Vorbild (?)



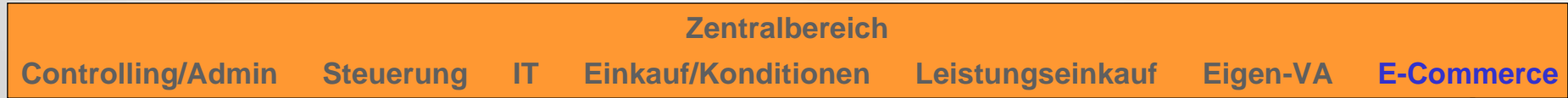
Wie könnte also die Zukunft eines erfolgreichen Reisevertriebs aussehen?

4. Aufbau E-Commerce

Veranstalter/
Leistungsträger



Mehr-Kanal Reisevertrieb



Zentrale E-Commerce-Tools für B2C und B2B



Schnellbuchen.de (Kurzvorstellung)

The screenshot displays the Schnellbuchen.de website interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for "Pauschalreisen", "Flüge", "Hotels", "Mietwagen", and "Lastminute". The "Hotels" tab is currently selected. Below the navigation bar, there is a search bar with the text "Suche" and a dropdown menu showing "Region", "Hotels", "Angebote", "Übersicht", "Teilnehmer", "B.übersicht", and "Buchung".

The main content area is divided into two columns. The left column is titled "HotelSuche" and contains four sections of search filters:

- 1. Ziel**
 - Land: Vorderer Orient
 - Region: V. A. Emirate
- 2. Abflughafen**
 - Abflughafen: Düsseldorf
- 3. Reisedaten**
 - Abflugdatum: Mi 12 Okt 2005
 - Rückreisedatum: Mi 19 Okt 2005
 - Reisedauer: 5 - 10 Tage
 - Varianz: +/- 2
- 4. Reisetilnehmer**
 - Erwachsene: 1 Erwachsener (über 18 Jahre)
 - Kinder: 0 Kinder (unter 18 Jahre)

The right column contains a green button "Ich habe eine Bookmark Id" and a section titled "Zusätzliche Suchoptionen" with the following filters:

- Zimmertyp: --> keine Einschränkung <
- Verpflegung: --> keine Einschränkung <
- Hotelkategorie: --> keine Einschränkung <
- Hotelname: (empty text input)

At the bottom of the right column is a green button labeled "Finden".

On the far right, there is a vertical sidebar with several buttons and a section titled "Einmalig im Netz!":

- Buttons: "Urlaub finden!", "Flüge buchen!", "Hotels checken!", "Wagen mieten!"
- Section: "Einmalig im Netz!" with the text "Wir finden für Sie den schnellsten Urlaub aus allen Angeboten!"
- List: A bulleted list of services: "FLÜGE", "PAUSCHALREISEN", "HOTELS", "MIETWAGEN", "LASTMINUTE".

- Darstellung von LastMinute-, Katalog- und Frühbucherangeboten mit einer Abfrage
- Neutrale Darstellung
- 38.000 Objekte
- 650 Mio. Datenaktualisierungen in jeder Nacht
- Multichannelfähig durch Bookmarkprinzip


Pauschalreisen Flüge Hotels Mietwagen Lastminute

Suche Region Hotels Angebote Übersicht Teilnehmer B.übersicht


Vorderer Orient, V. A. Emirate --> Selektion nach Orten

48 HotelHotels entsprechen Ihren Wünschen


1. Angebot

Hotelinfo	Ort	Preis pro
 Bin Majid Beach/Typ: Resort ★★★★	Ras Al Khaimah	ab 8

2. Angebot

Hotelinfo	Ort	Preis pro Person
 Bin Majid Beach/Typ: Hotel ★★★	Ras Al Khaimah	ab 830,- €

3. Angebot

Hotelinfo	Ort	Preis pro Person
 Beach Sharjah ★★★	Sharjah	ab 835,- €

http://217.69.70.16 - Bookmark - Micr...

Datei Bearbeiten Ansicht Favoriten Ex >>

Bitte tragen Sie hier Ihre Bookmark Id ein.

Senden

Internet

Einmalig im Netz!

Wir finden für Sie den schnellsten Urlaub aus allen Angeboten!

- FLÜGE
- PAUSCHALREISEN
- HOTELS
- MIETWAGEN
- LASTMINUTE

- Linienflüge (published und nego)
- Consolidatorflüge
- NoFrill-Flüge
- Charterflüge
- Veranstalter Einzelplatzflüge
- detaillierte Kalkulationsmodelle

Flüge | Pauschalreisen | Hotels | Mietwagen | Lastminute

Reisedaten | Flüge und Preise | Passagierdaten | Ihre Bestätigung

Flug suchen (Schnellsuche)

Flugstrecke: Nur Hinflug Hin- und Rückflug Nur Direktflüge

Abflughafen: (z. B. Köln oder CGN)

Zielflughafen: (z. B. New York oder NYC)

Flugtermin: Hinflug: Mi. 05. Oktober Wunschzeit: Keine

Rückflug: Mi. 12. Oktober Wunschzeit: Keine

Reisende: Erwachsene: Kinder: Kleink.:

(2-17 Jahre) (Ein Kleinkind pro Erw.)

Wir suchen für Sie aus allen Airlines der Touristenklasse die günstigsten Tarife.
*Wenn Sie die **Airline oder Klasse ändern** wollen, nutzen Sie bitte > [Alle Optionen](#) !*

Zurücksetzen

Einmalig im Netz!

Wir finden für Sie den schnellsten Urlaub aus allen Angeboten!

- FLÜGE
- PAUSCHALREISEN
- HOTELS
- MIETWAGEN
- LASTMINUTE

Schnellbuchen.de (Kurzvorstellung)

Option 1 - Iberia

Gesamtpreis: 181.19 EUR

Flugnr.	Von	Nach	Abflug	Ankunft	Stops	Dauer
IB 4513	Frankfurt/Main (Frankfurt Main)	Barcelona (Barcelona)	05Oct 19:25	05Oct 21:25	0	02:00
IB 4512	Barcelona (Barcelona)	Frankfurt/Main (Frankfurt Main)	12Oct 10:20	12Oct 12:35	0	02:15

Preisberechnung:	Pro Person	Anzahl	Gesamt
Erwachsene	181.19 EUR	1	181.19 EUR
Gesamtpreis			181.19 EUR

Auswählen

Für diesen Tarif gelten besondere Bedingungen...

Option 5 - RyanAir LTD Dublin

Gesamtpreis: 221.45 EUR

Flugnr.	Von	Nach	Abflug	Ankunft	Stops	Dauer
FR 9826	Hahn (Frankfurt Hahn)	Barcelona (Barcelona/Reus)	05Oct 10:00	05Oct 12:10	-	02:10
FR 9827	Barcelona (Barcelona/Reus)	Hahn (Frankfurt Hahn)	12Oct 12:35	12Oct 14:35	-	02:00

Preisberechnung:	Pro Person	Anzahl	Gesamt
Erwachsene	221.45 EUR	1	221.45 EUR
Gesamtpreis			221.45 EUR

Auswählen

Bei Zahlung mit Kreditkarte wird folgende Kreditkartengebühr fällig:

5.00 EUR

Option 7 - Air Berlin (Air Berlin)

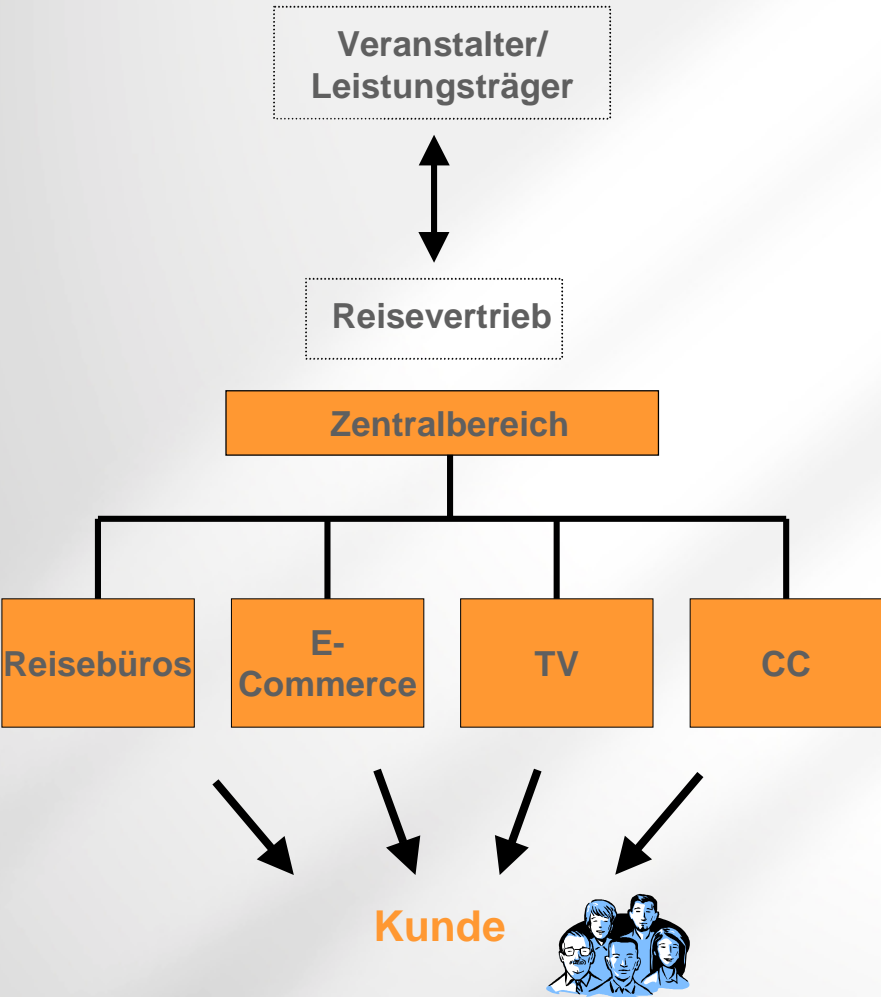
Gesamtpreis: 424.00 EUR

Flugnr.	Von	Nach	Abflug	Ankunft	Stops	Dauer
AB 1660	Frankfurt/Main (Frankfurt Main)	Barcelona (Barcelona)	09Oct 11:35	09Oct 15:50	-	04:15
AB 7613	Barcelona (Barcelona)	Frankfurt/Main (Frankfurt Main)	12Oct 18:15	12Oct 23:55	-	05:40

Preisberechnung:	Pro Person	Anzahl	Gesamt
Erwachsene	424.00 EUR	1	424.00 EUR
Gesamtpreis			424.00 EUR

Auswählen

Im Überblick



- **Einzelkämpfer werden nicht überleben!**

- Einzelkämpfer werden nicht überleben!
- **Es werden sich neue Vertriebsmodelle und Formen der Zusammenarbeit innerhalb des Vertriebs entwickeln (müssen)!**

5 Thesen für die Zukunft

- Einzelkämpfer werden nicht überleben!
- Es werden sich neue Vertriebsmodelle und Formen der Zusammenarbeit innerhalb des Vertriebs entwickeln (müssen)!
- **Eine gesunde finanzielle Basis ist notwendiger denn je, um die notwendigen Investitionen in Personal/Technik/Marke etc. tätigen zu können!**

5 Thesen für die Zukunft

- Einzelkämpfer werden nicht überleben!
- Es werden sich neue Vertriebsmodelle und Formen der Zusammenarbeit innerhalb des Vertriebs entwickeln (müssen)!
- Eine gesunde finanzielle Basis ist notwendiger denn je, um die notwendigen Investitionen in Personal/Technik/Marke etc. tätigen zu können!
- **Der zukünftige Gesamterfolg der Branche hängt auch davon ab, ob die notwendigen Veränderungen in der Zusammenarbeit partnerschaftlich diskutiert und im Anschluss gemeinsam umgesetzt werden können!**



5 Thesen für die Zukunft

- Einzelkämpfer werden nicht überleben!
- Es werden sich neue Vertriebsmodelle und Formen der Zusammenarbeit innerhalb des Vertriebs entwickeln (müssen)!
- Eine gesunde finanzielle Basis ist notwendiger denn je, um die notwendigen Investitionen in Personal/Technik/Marke etc. tätigen zu können!
- Der zukünftige Gesamterfolg der Branche hängt auch davon ab, ob die notwendigen Veränderungen in der Zusammenarbeit partnerschaftlich diskutiert und im Anschluss gemeinsam umgesetzt werden können!
- **Der DRV bietet das Dach, unter dem die anstehenden Herausforderungen gemeinsam bewältigt werden können!**

***Wer arm ist,
muss wenigstens mutig sein!!***

(Holger Jung, FVW-Kongress 2005)