

touristik aktuell

FACHZEITUNG FÜR TOURISTIKER

www.touristik-aktuell.de

Facebook | Instagram | LinkedIn



Wir haben mit einem halb so großen Team 90 Prozent der Umsätze von 2019 eingefahren. Das wäre ohne Digitalisierung nicht möglich gewesen.

Michael Riebel, Geschäftsführer des Leipziger Reisebüros Siamer Reisen



Foto: Siamer

SPECIALS

- Karibik/Lateinamerika
- Sommer-/Jahreskataloge

Eine starke Bilanz

Die klassischen Reisebüros haben das **Touristikjahr 2022/2023** mit Rekordumsätzen abgeschlossen

Von Matthias Gürtler

Der Marktanteil liegt unter dem von 2019, aber Gesamtumsatz und die Einzelbilanz sind glänzend: Die klassischen Reisebüros haben im Touristikjahr 2022/2023 deutlich Boden gutgemacht und starke Umsätze eingefahren. Laut dem Backoffice-Spezialisten Tats lag der fakturierte Umsatz im Zeitraum Januar bis Oktober 2023 um fast 17 Prozent über dem Niveau des gleichen Zeitraums im Jahr 2019. Der touristische Auftragsbestand kam im vergangenen Touristikjahr (November 2022 bis Oktober 2023) sogar auf ein Plus von 36,5 Prozent gegenüber 2018/2019.

Noch besser fällt die Bilanz des IT-Anbieters Ziel und dessen Backoffice-Tools Synccess aus. Die dort erfassten Büros kommen im Vergleich zu 2019 auf ein Umsatzplus von erstaunlichen 52 Prozent. Das Plus hätte sogar noch größer ausfallen können: Zwar arbeiten viele Reisebüros aufgrund besserer

Technik als 2019 und Terminberatung effizienter als je zuvor. Gleichzeitig fehlte es ihnen aber zum Teil darauf an Personal, dass sie Buchungsanfragen ablehnen mussten. Noch sei „nicht ausgemacht“, was langfristig das größere Problem sei, so FUR-Vorstand Guido Wiegand während einer Rede auf der Tagung der Kooperation Deutscher Reisering: „Mehr Kunden zu finden oder mehr Personal“.

vor allem vier Gründe tragen zu den insgesamt guten Ergebnissen der klassischen Reisebüros bei: 1. Die Zahl der Büros ging seit Corona um 20 bis 25 Prozent zurück. Ein Teil der Kunden geschlossener Reisebüros wanderte zu Online-Portalen ab, ein großer Teil wechselte zu einem anderen Reisebüro. 2. Die Reisepreise lagen 2023 deutlich über denen von 2019, Experten sprechen von einem Preisanstieg zwischen 20 und 30 Prozent. Belegt wird dies unter anderem durch Synccess. Das Tool verbuchte ein Umsatzplus pro gebuchten Gast um knapp 33 Prozent, so Geschäftsführer Gerd Laatz.

3. Viele Reisebüros haben die Zeit der Corona-Krise genutzt und ihre Technik auf Vordermann gebracht. Die zunehmende Digitalisierung macht ihre Arbeit vielerorts deutlich effizienter.

4. Viele Reisebüros haben durch ihre Social-Media-Präsenz und kreative Kundenaktionen eine enge Bindung zu ihren Kunden. Das zahlt sich aus: So konnten die bei Synccess registrierten Büros die Zahl der Kunden seit 2019 um 14 Prozent steigern. Das merken auch die Veranstalter: „Die Reisebüros sind zurück“, bilanzierte jüngst Ingo Burmester, Chef von DER Touristik. Und Georg Welbers, Vertriebschef von Alltours, betont: „Die Reisebüros haben deutlich Boden gutgemacht und waren 2023 richtig gut im Geschäft.“

Das könnte auch 2024 so bleiben. Denn die Reiseveranstalter haben verstanden, woran es in diesem Jahr trotz der insgesamt guten Geschäfte gemangelt hat: an Pauschalreisen für Familien mit kleinerem Budget (siehe Schwerpunkt ab Seite 39).