

BESONDERHEITEN DER REISEBRANCHE

Um zu wissen, welche Produkte Sie als Leistungsträger den Reiseveranstaltern präsentieren können, ist es wichtig zu wissen, was Ihr Gast (aus dem Ausland) wünscht. Denn das versucht auch die Branche im Quellmarkt zu erfüllen.

Branchenstruktur – Meist von Global Playern dominiert, daneben existieren auch kleinere Nischen- und Spezialreiseveranstalter (Gruppe, Schüler, Themen), Vertriebspartner häufig in größeren Verbänden organisiert.

Vorlaufzeit – Gut 2-3 Jahre kann es dauern, bis man fester Bestandteil eines Veranstalterprogramms wird. Daher ist Geduld und regelmäßiger Kontakt wichtige Grundlage für eine langfristige Geschäftspartnerschaft. Bei kurzfristigen Online-Angeboten oder Hotelbuchungsplattformen geht es etwas flexibler zu.

Reisebüros – Viele Veranstalter verkaufen Ihre Produkte im Internet, aber nach wie vor auch über Reisebüros. Auch Online-Plattformen (z.B. Booking.com) öffnen sich zunehmend gegenüber Vermittlern. (in NL wächst eher Trend zu mobilen Reiseberatern).

Bewertungsplattformen – Neben international einflussreichen Bewertungsplattformen gibt es kleinere nationale Portale, die für einzelne Quellmärkte von großer Bedeutung sind.

- o **TripAdvisor**... erfolgreiche Reise-Website inkl. Bewertungsplattform
- o **Trivago**... Hotel-Plattform, täglicher Angebotsvergleich auf zahlreichen Länderplattformen
- o **Expedia.com**...führendes Online-Reisebüro mit Bewertungsplattform
- o **Booking.com**... weltweit genutztes Hotelreservierungsportal für Freizeit- und Geschäftsreisende, inkl. Bewertungsmöglichkeiten
- o **AirBnB**... einflussreicher Anbieter für Privatunterkünfte
- o **Kayak**... Internationales Urlaubsportal
- o **Opodo**... günstige Urlaubsangebote (Städte, Flüge, Last Minute, Hotels uvm.)

Niederlande

Top-Reisveranstalter:

Rebel Travel

Autoreiseveranstalter,
Selbstfahrer-Angebote

Oad Reizen

Bus- und Individualreisen

DeJong Intra Travel

(zu D-Reizen), breites Portfolio von
Hotel-Only, Städte- und Rundreisen

KRAS Reizen

(zu TUI NL), breites Portfolio an
Reisen online und offline buchbar

Effweg.nl

Busreisen in ganz Deutschland

D-Reizen

Übernachtungsangebote weltweit

Online-Portale:

Actie van de Dag

Zwischenhändler mit attraktiven
Tagesangeboten

VakantieVeilingen

Per Klick werden Tickets,
Übernachtungen oder Packages
ersteigert.

Travador

Kurz- und Wochenendangebote (inkl.
Tickets)

Zoover

Bewertungen, Preisvergleiche,
Freizeittipps, Wetter uvm.

9Flats/Wimdu

Vermittlung privater Unterkünfte

Wichtige Messen:

Vakantiebeurs Utrecht

Bedeutende Verbrauchermesse
Freizeit / Tourismus

Fiets- en Wandelbeurs Utrecht

Bedeutende Publikumsmesse für
Aktivthemen

50plus Beurs Utrecht

Messe für aktive Menschen über 50

Caravana Leeuwarden

Größte B2C Campingmesse der
Niederlande

Großbritannien

TUI Group plc

Global Player (u.a. First Choice
Holidays, Travelbound Schools)

Thomas Cook Group plc

Global Player, v.a. Sonnenziele

Miki Travel, Gullivers Travel

Gateway-Veranstalter

Trafalgar UK

Bus- und Rundreisen

Travel without borders

Spezialreiseveranstalter mit viel
Deutschlanderfahrung

eBookers

Hotelplattform mit tagesaktuellen Deals

TravelZoo

Online-Reiseführer mit Bewertungs- und
Buchungsmöglichkeiten

WTM – World TravelMarket London

Weltweite Tourismusmesse

Destinations London

Eine der größten und bekanntesten
Urlaubs- und Reisesmesse in GB (B2C)

Coach&Bus UK Birmingham

Branchen- und Publikumsmesse rund
um Busreisen

gefördert durch:



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen



2014

EFRE.NRW

Investitionen in Wachstum
und Beschäftigung

BESONDERHEITEN DER REISEBRANCHE

Die meisten Gäste, die NRW als Reiseland wählen, kommen mit konkreten Vorstellungen. Kultur und Geschichte sowie Natur und Aktiv spielen dabei eine wichtige Rolle. Hier sucht die Branche Partner vor Ort, um dies mit anderen Themen wie z.B. Fußball Tickets, (Bier-)Tradition, Shopping oder Aktiv-Sein und eigenes Erleben als attraktive Produktbündel anzubieten.

Belgien

Transeurope Citytrips

Erfahrener Spezialist im Bereich Städtereisen

Gallia

Exklusive Urlaubsreisen (3-5*Segment), Themen: Charme, Kulinarik, Wellness

Lauwers Reizen

Erfahrener Busreisespezialist

DeZigeuner

Erfahrener Busreisespezialist (Tages- und Wochenendtouren)

Pasar

Organisation von Vereins- und Gruppenfahrten.

Kortweg Cycling Travel

Radreisespezialist mit diversen Zielen und Angeboten.

weekendjeweg.be

Belgischer Spezialist für Kurzurlaub im Bereich Hotel und Ferienparks

hotelspecials.be

Städtereisen, Kurztrips, Weihnachtsmärkte – diverse Hotelangebote zu guten Preisen

Fiets en Wandelbeurs (Flandern)

Publikums- und Fachbesuchermesse für Rad- und Wandertourismus

Vakantiesalon Vlaanderen (Antwerpen)

Publikums- und Fachbesuchermesse für Tourismus und Freizeit

Brussels Travel Expo (Brüssel)

Fachbesuchermesse für Tourismus und MICE

Vakantiesalon – Brussels Holiday Fair

Publikums- und Fachbesuchermesse für Tourismus und Freizeit

WISSENS- WERTES

Tipps und Tricks für den internationalen Vertrieb

Business-Kleidung – in England und Belgien eher klassisch, in den Niederlanden kann es etwas legerer, aber dennoch dem Meeting entsprechend angemessen formell sein.

Absprachen und Vereinbarungen zwischen Geschäftspartnern werden in den Niederlanden häufig mündlich getroffen. Dennoch ist es ratsam, im Nachgang alles schriftlich zu fixieren. In England und Belgien hingegen ist es generell der Fall, nach dem Treffen noch einmal alles zusammenzufassen. So kann man zudem sichergehen, dass beide Seiten die Ergebnisse und den weiteren Geschäftsverlauf einheitlich verstanden haben.

Geschäftessen – Wenn der Geschäftstermin zu einem Essen übergeht, gibt es mittags eher ein kleines (kaltes) Business-Lunch. Ausnahme: Belgien – auch im Geschäftsleben zeigt sich, dass Belgier das Essen genießen und gern wird im Anschluss an ein Treffen gemeinsam gegessen. Wenn nicht klar formuliert wird, dass es sich um eine Einladung handelt, wird die Rechnung geteilt.

Kritik wird generell eher indirekt formuliert, in den Niederlanden auch eher auf einen bestimmten Prozess bezogen, nicht auf Personen.

Ergebnisorientiert wird verhandelt. Dabei geht es darum, Business Deals offen und direkt auszudiskutieren und dabei ein für alle Seiten annehmbares Geschäft abzuschließen. Dies geht bei Business-Treffen mit Engländern und Belgiern i.d.R. etwas schneller – bei niederländischen Geschäftspartnern ist in jedem Fall das **inspraak (Mitspracherecht)** einzuplanen. Einem offenen Meinungsaustausch wird bei Verhandlungen hier viel Raum gegeben, um einen gemeinsamen Konsens zu finden.

Gleichberechtigung und Zurückhaltung – Bescheidenes Auftreten kommt besser an als Übertreibungen und Statussymbole. Das gilt auch für Visitenkarten.

Projektplanung ist bei Engländern wesentlich kurzfristiger als bei Belgiern und Niederländern, in jedem Fall als in Deutschland. Dies hat nicht zuletzt mit der deutlich geringeren durchschnittlichen Betriebszugehörigkeit zu tun (wobei sich das auch hierzulande ändert).

gefördert durch



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen



EFRE.NRW
Investitionen in Wachstum
und Beschäftigung