

DRV REISEBÜROBAROMETER ZEIGT BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE SITUATION AUF

Analyse des Reisebüromarkts



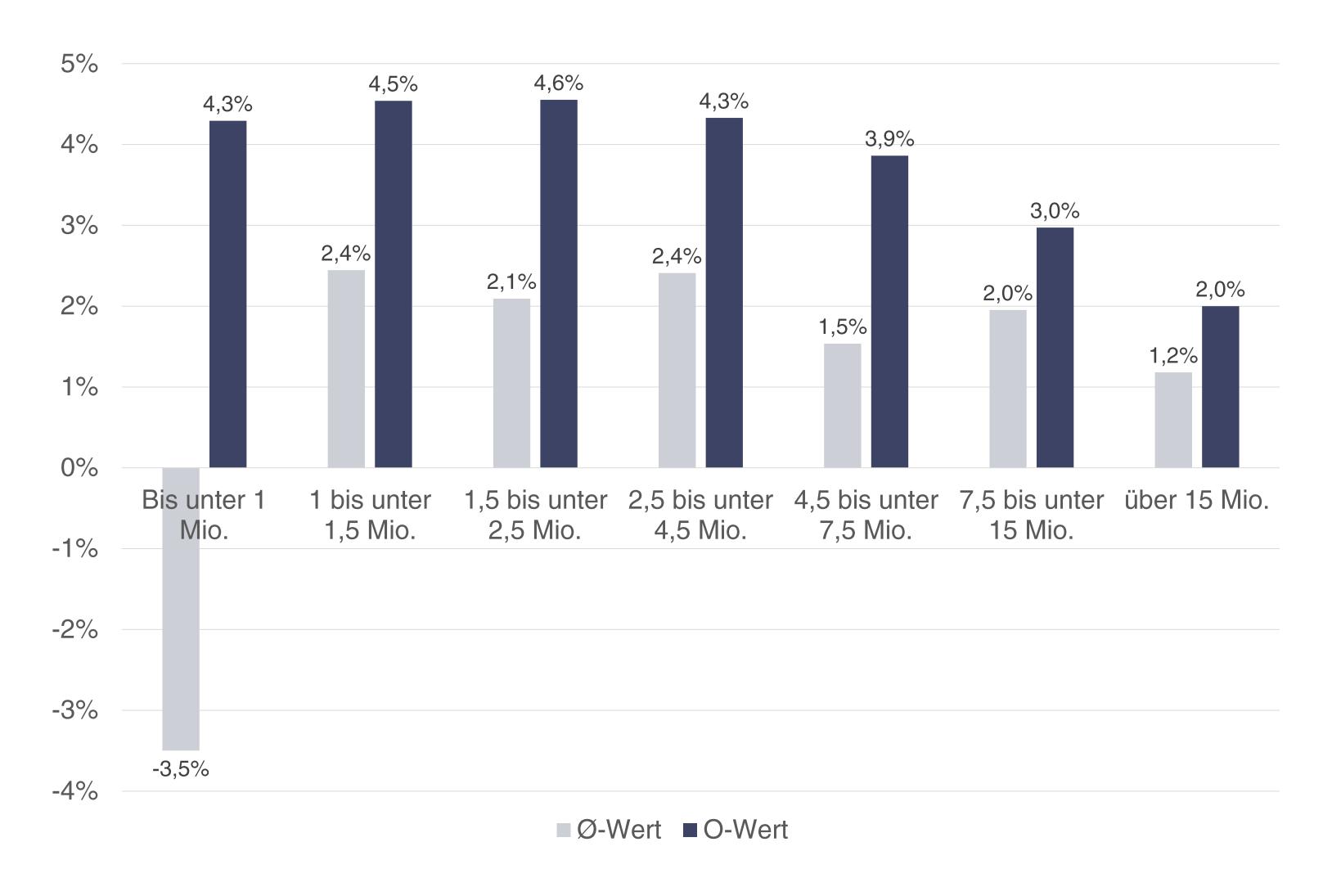
- Informationen und Vergleichsdaten zu Umsatz-, Erlös- und Kostenstruktur je nach Umsatzklasse der Reisebüros
- Inkludierung von Ketten-, Franchise- und Kooperationsbüros sowie freien Reisebüros
- Erstmalige Analyse betriebswirtschaftlicher Daten seit 2018



- Studie inkludiert Daten von über 1.100 Reisebüros, Datenbasis aus dem Jahr 2023
- Gewichtung der Ergebnisse orientiert sich an der realen Verteilung im deutschen Markt



Umsatzrendite nach Umsatzklassen (2023) in %



Datenbasis: Jahr 2023. Bei den dargestellten Ergebnissen handelt es sich um den gewichteten Mittelwert nach marktrealer Verteilung der Bindungsmodelle. O-Wert: Orientierungswert, Grenzwert zum besten Viertel der Betriebe in der Gruppe (3. Quartil)

UMSATZRENDITE IM DURCH-SCHNITT POSITIV – AUßER BEI KLEINEN BETRIEBEN

Vermittelte Umsätze bewegen sich 2023 bei etwa 70% der Betriebe durchschnittlich zwischen **1,3 und 3,3 Mio.** € Umsatz je Betrieb

Größte Treiber für positive Umsatzrenditen waren **Reisepreissteigerungen** und dem gegenüber Kosten, die nicht im gleichen Maße gestiegen sind

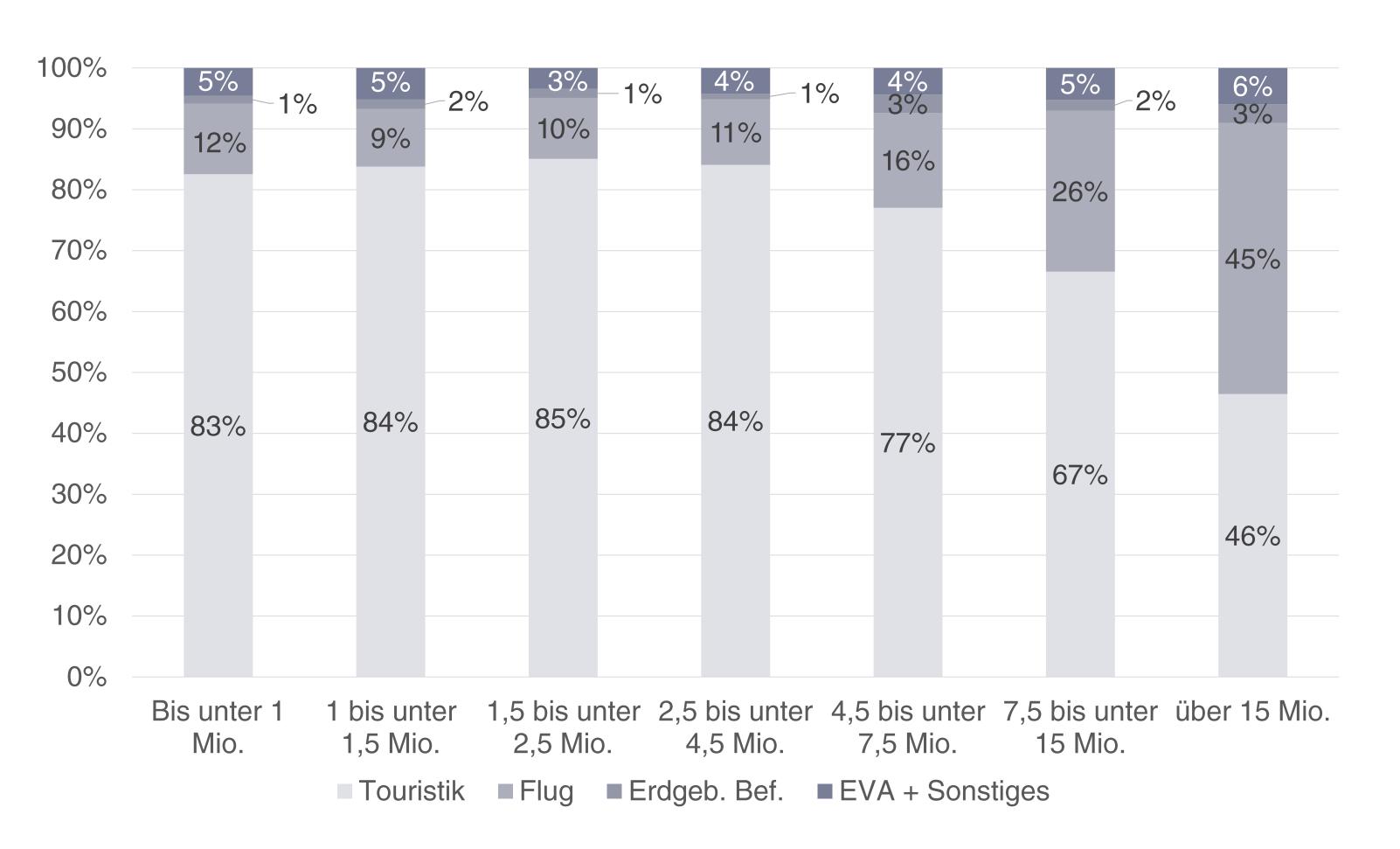
Orientierungswerte weisen auf mögliche Umsatzrenditen zwischen 2 % und 4 % hin





GROßTEIL DES UMSATZES WIRD MIT KLASSISCHEN TOURISTIK-PRODUKTEN GENERIERT

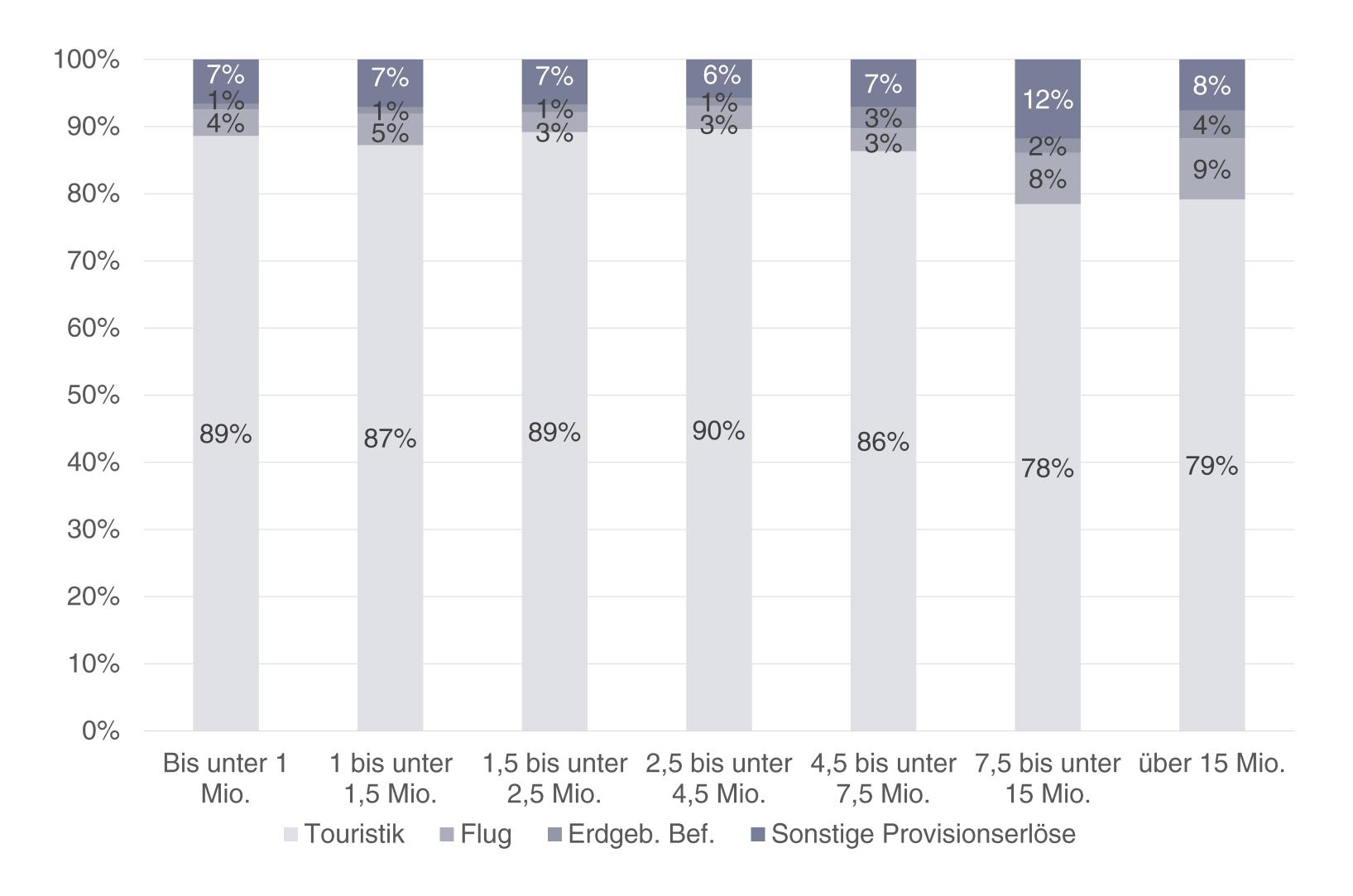
Umsatzstruktur 2023: je Umsatzklasse in % (Anteil) vom Umsatz



Datenbasis: Jahr 2023. Bei den dargestellten Ergebnissen handelt es sich um den gewichteten Mittelwert nach marktrealer Verteilung der Bindungsmodelle.



Erlösstruktur der Provisionserlöse 2023 je Umsatzklasse in % (Anteil) vom Erlös



Datenbasis: Jahr 2023. Bei den dargestellten Ergebnissen handelt es sich um den gewichteten Mittelwert nach marktrealer Verteilung der Bindungsmodelle.

ÜBER 80% DER PROVISIONS-ERLÖSE MIT TOURISTIK-SORTIMENT ERWIRTSCHAFTET

Gesamterlöse bewegen sich 2023 bei etwa 70% der Betriebe durchschnittlich zwischen **161.000 und 362.000 €** je Betrieb

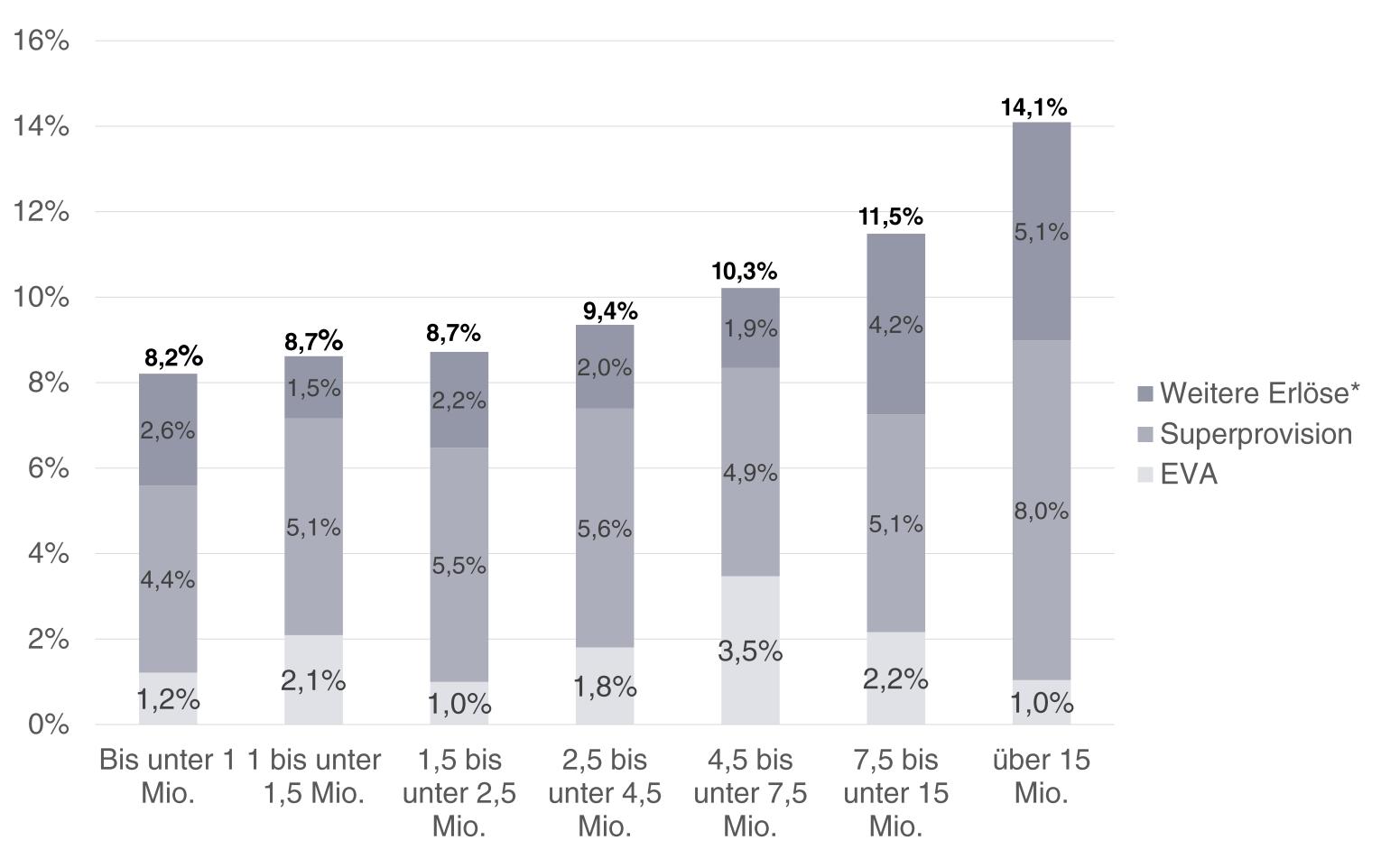
Die Provisionserlöse werden durchschnittlich zu 87% durch klassische Touristik-Produkte erwirtschaftet





SUPERPROVISION UND WEITERE ERLÖSE V.A. BEI GROßEN AGENTUREN VON HÖHERER BEDEUTUNG

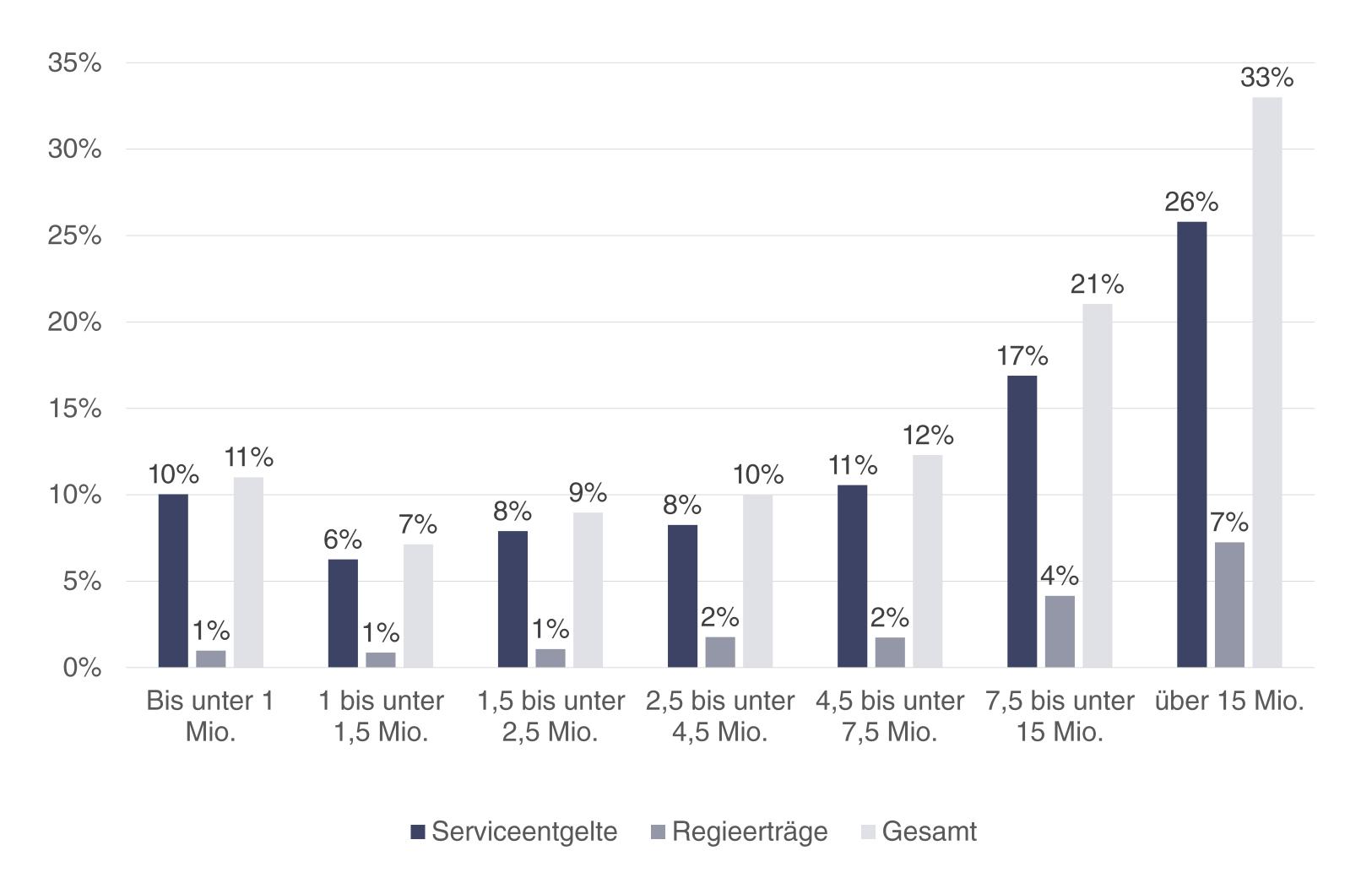
Feinaufteilung der weiteren Erlöse nach Umsatzklasse 2023 in % vom Gesamterlös



Datenbasis: Jahr 2023. Erlöse aufgeschlüsselt nach EVA, Superprovision und weitere Erlöse. Die Werte über den Säulen stellen die Addition der Teilwerte dar. Bei den dargestellten Ergebnissen handelt es sich um den gewichteten Mittelwert nach marktrealer Verteilung der Bindungsmodelle. *Ohne Serviceentgelte



Serviceentgelte und Regieerträge nach Umsatzklassen (2023) in % vom Gesamterlös



Datenbasis: Jahr 2023. Bei den dargestellten Ergebnissen handelt es sich um den gewichteten Mittelwert nach marktrealer Verteilung der Bindungsmodelle. In den Serviceentgelten können etwaige Managementfees enthalten sein.

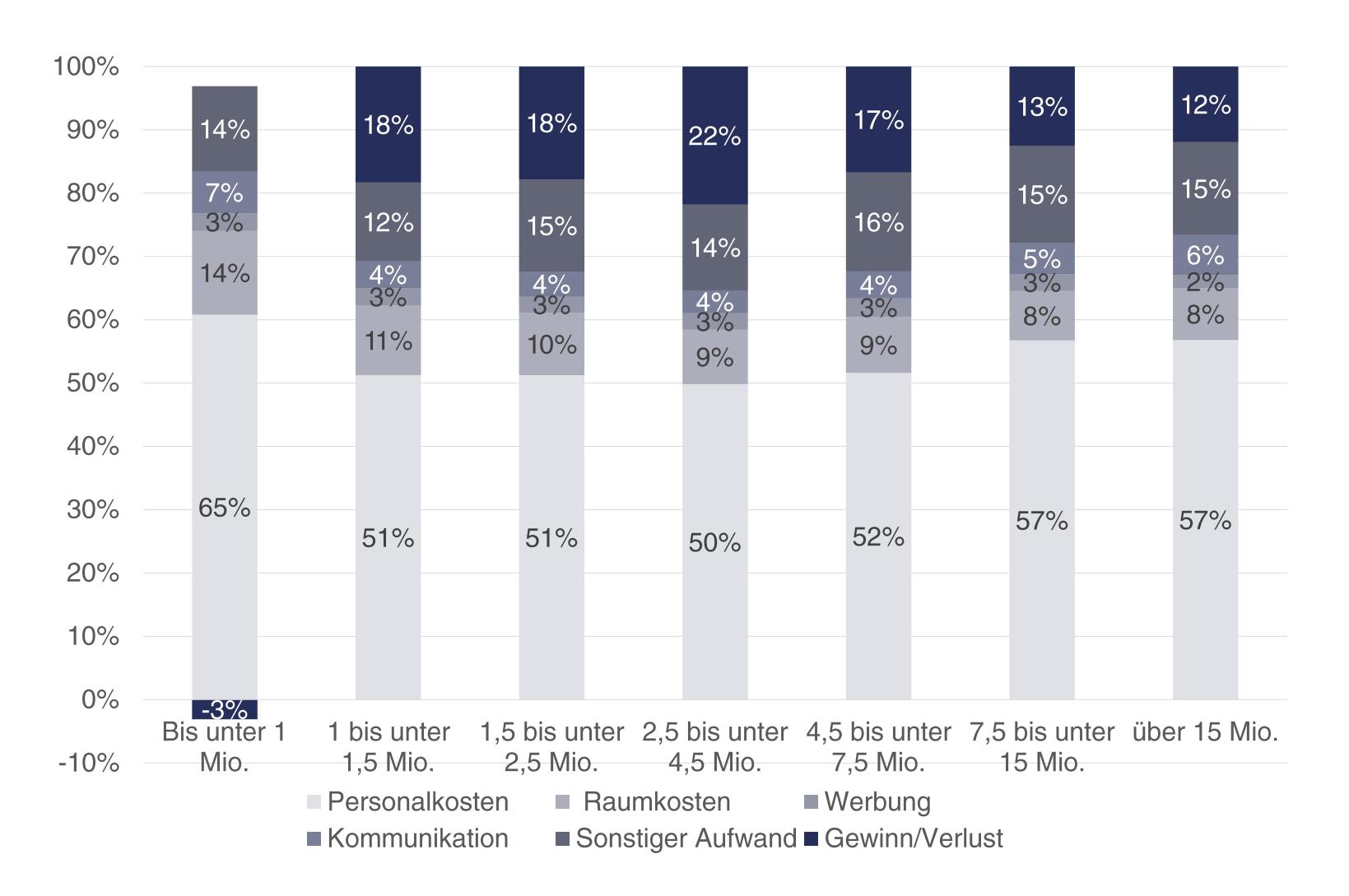
SERVICEENTGELTE TRAGEN IN GROßEN BÜROS ERHEBLICH ZUM GESAMTERLÖS BEI

Durchschnittlicher Anteil der **Service-entgelte** inkl. Regieerträge bei **12%** vom Gesamterlös

Überdurchschnittlich **hoher Anteil an Serviceentgelten** bei Reisebüros mit hohem
Umsatzvolumen zu verzeichnen



Ergebnisrechnung 2023 in % (Anteil) vom Gesamterlös



Bei den dargestellten Ergebnissen handelt es sich um den gewichteten Mittelwert nach marktrealer Verteilung der Bindungsmodelle. Aufgrund einer Neuausrichtung und Neuverteilung der Stichprobe sind die Daten aus dem Jahr 2018 eingeschränkt vergleichbar.

KLEINSTBETRIEBE STEHEN VOR BESONDEREN HERAUS-FORDERUNGEN

Betriebsergebnis im Durchschnitt positiver als 2018 (16% vs. 13%)

Grund u.a. durchschnittlich geringerer Anteil an **Personalkosten**, wahrscheinlich aufgrund von **Personalabgängen** während der Corona-Pandemie

Kleinstbetriebe standen jedoch aufgrund überdurchschnittlich hoher Personal- und Raumkosten vor besonderen betriebswirtschaftlichen Herausforderungen



EXKLUSIV Einblick in das Reisebürobarometer-Dashboard







VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Dr. Markus Heller

Dr. Fried & Partner

MANAGEMENT CONSULTING

Dr. Fried & Partner GmbH Lessingstraße 6 80336 München

p +49 (0)89 290 728 0e heller@fried-partner.de

