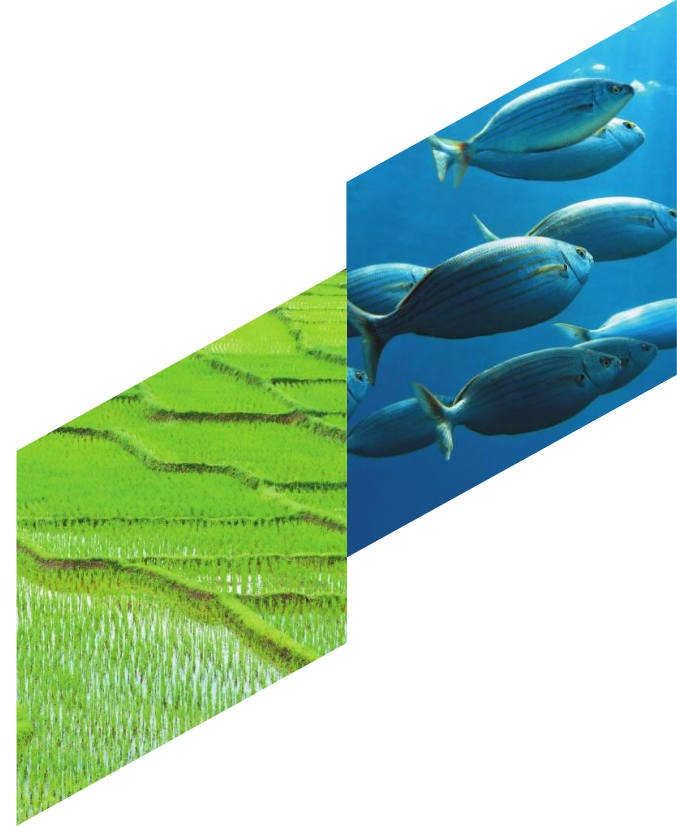


Zürich, 13. September 2018

# Medienkonferenz zum Reisegeschäft Schweiz 2017/ 2018

- Was die Reisebranche aktuell beschäftigt
- Reisebüroumfrage
- Studie Buchungs- und Reiseverhalten





## Programm

- 10:00 **Begrüssung / Aktuelles Thema**  
Max E. Katz, Präsident SRV
- 10:10 – 10:20 **Reisebüro-Umfrage**  
Walter Kunz, Geschäftsführer SRV
- 10:20 – 10:30 **Perspektiven und Aussichten /**  
**Thema «Reaktionen auf geopolitische Lage»**  
Prof. Dr. Christian Laesser, IMP-HSG
- 10:30 – 10:45 **Studie Buchungs- und Reiseverhalten**  
Angelo Egli, CEO Schweiz
- 10:45 – 11:00 **Questions & Answers**
- ab 11:00 **Apéro und Austausch mit den Referenten**



## Basis-Informationen zur Umfrage

- **Durchführung**

Seit 2000 zum 18. Mal

Bei Reisebüros (Retailer), ohne grosse Veranstalter

- **Rücklauf**

587 Mitglieder-Reisebüros angefragt

326 haben teilgenommen

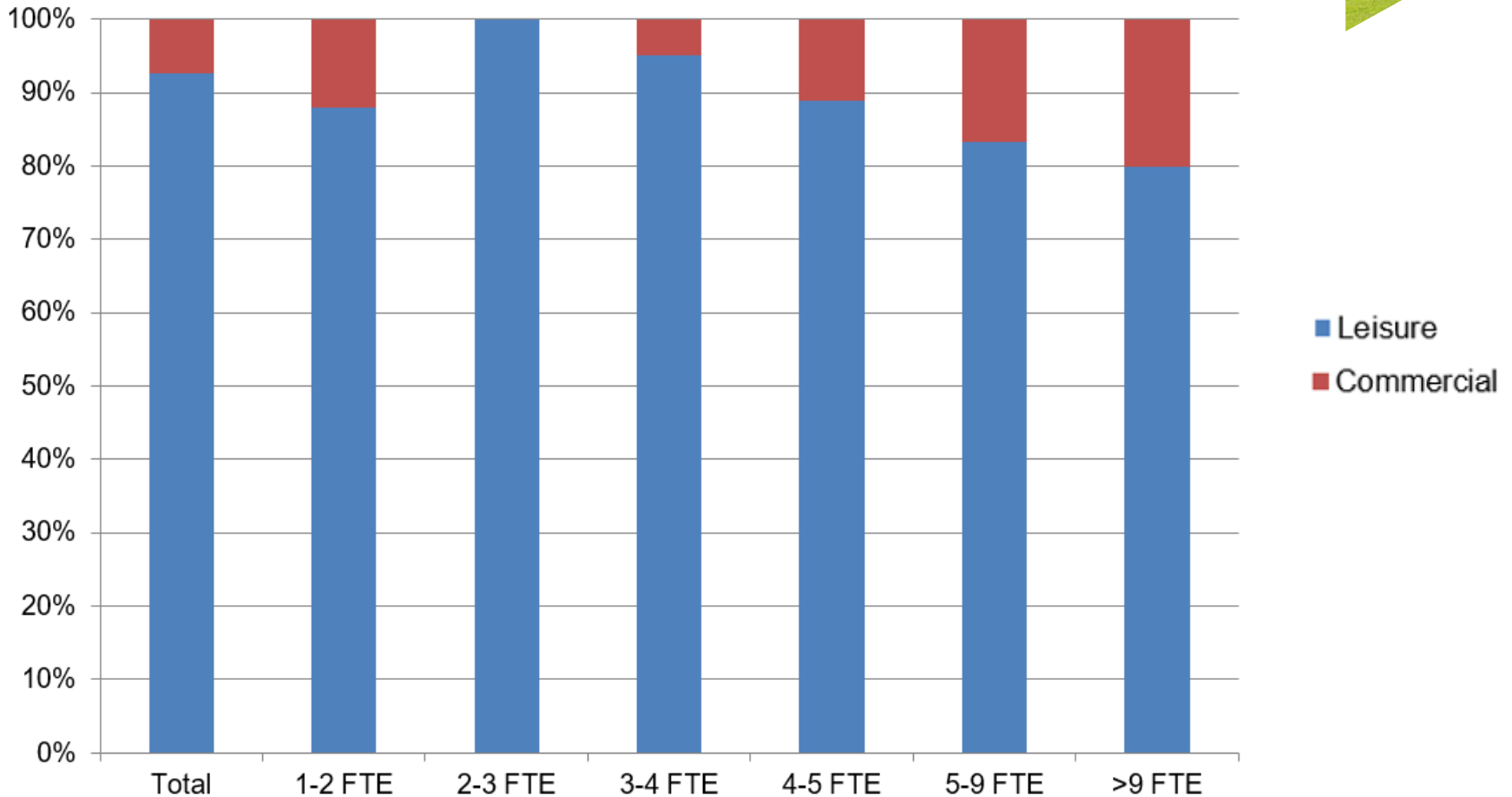
Rücklaufquote: 56%

zusätzlich 9 Nichtmitglieder

Total 335



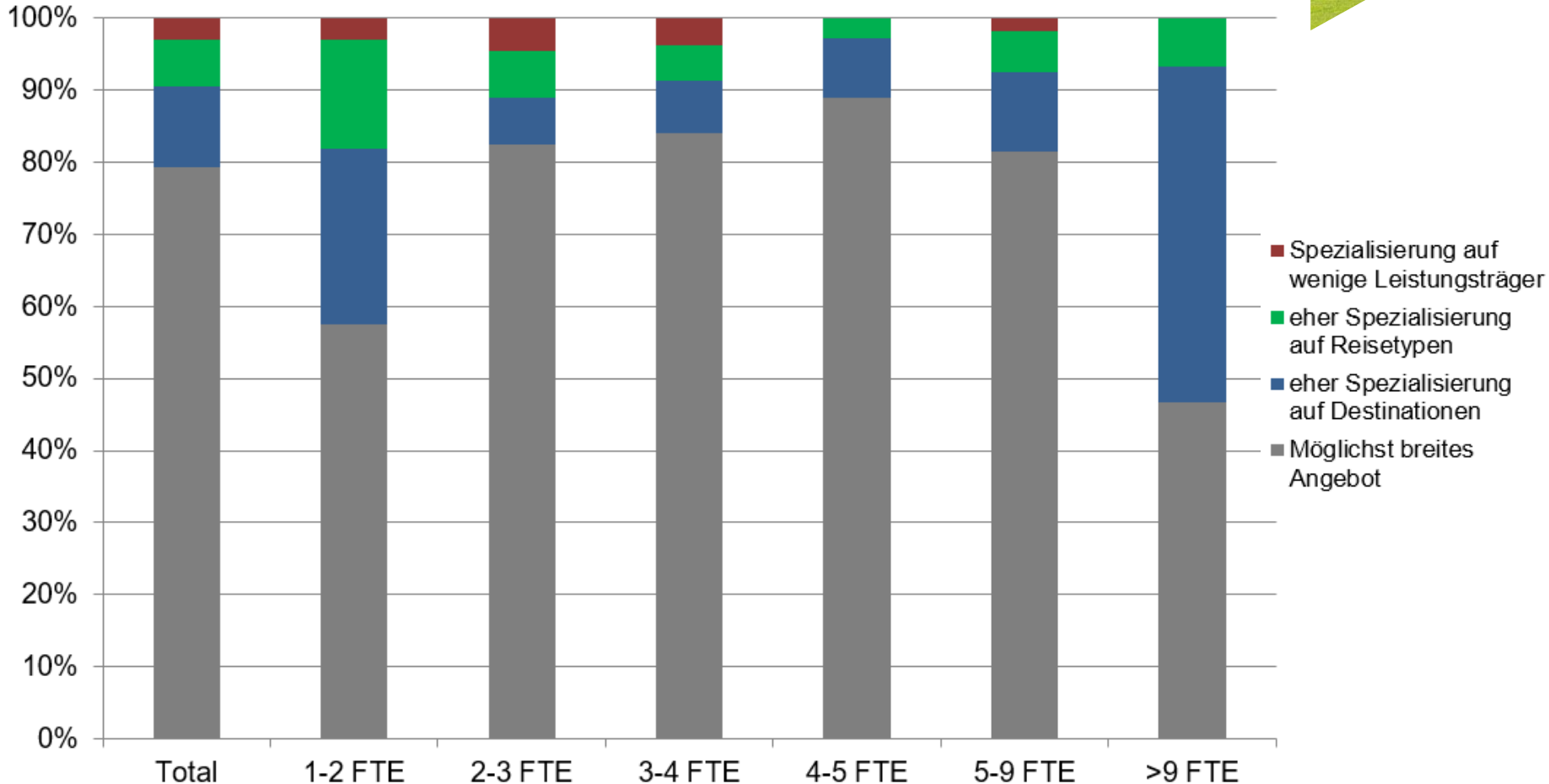
## Tätigkeit



Es dominiert weiterhin die Ausrichtung «Ferienreisen».  
 Geschäftsreisenanbieter zählen zu den grossen Betrieben.  
 Einige wenige machen beides, mit Fokus auf Leisure.



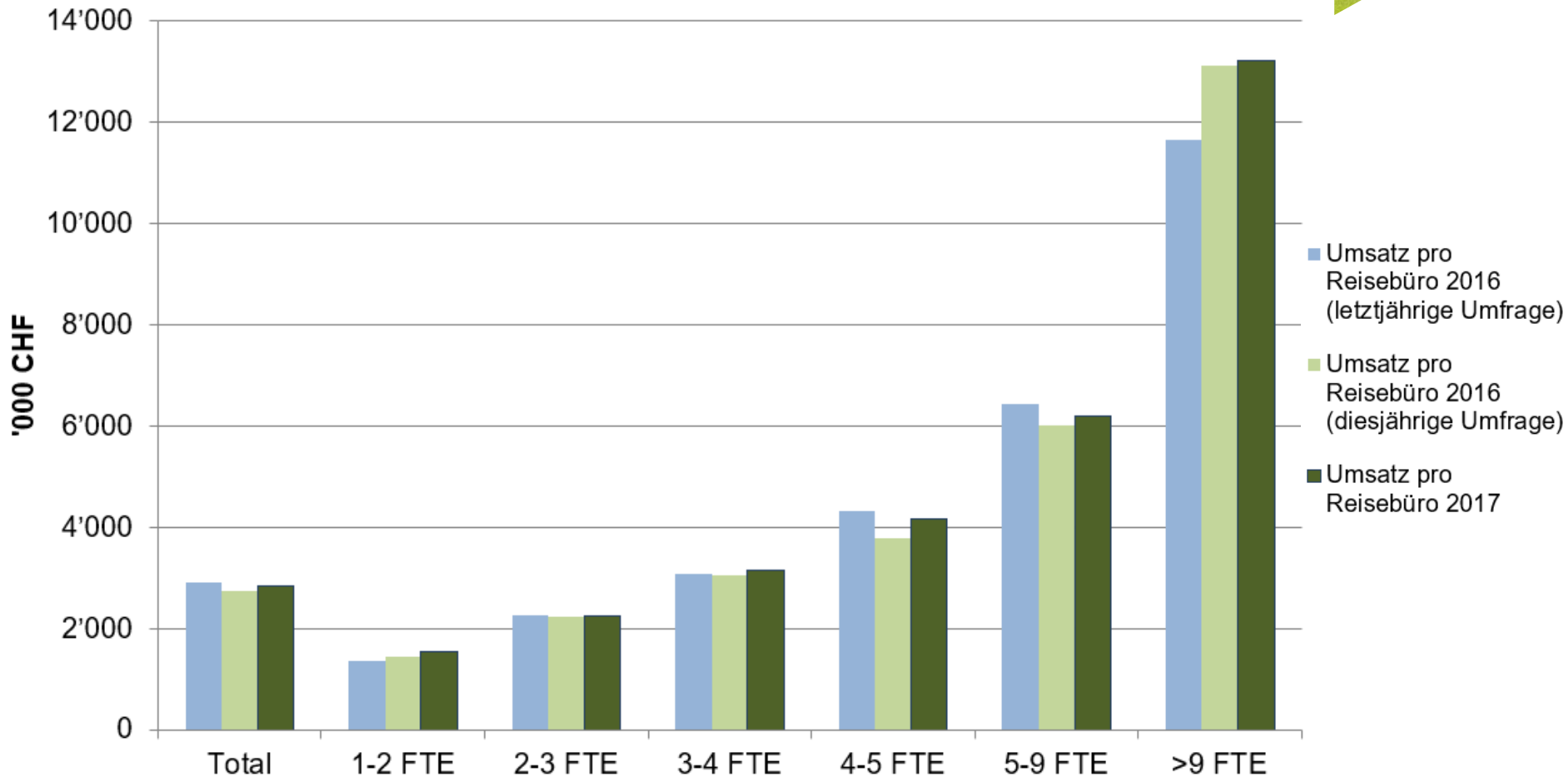
## Ausrichtung



Kleine und grosse Betriebe spezialisieren sich am ehesten.  
 Mittlere Betriebe bieten dagegen in der Tendenz alles an.



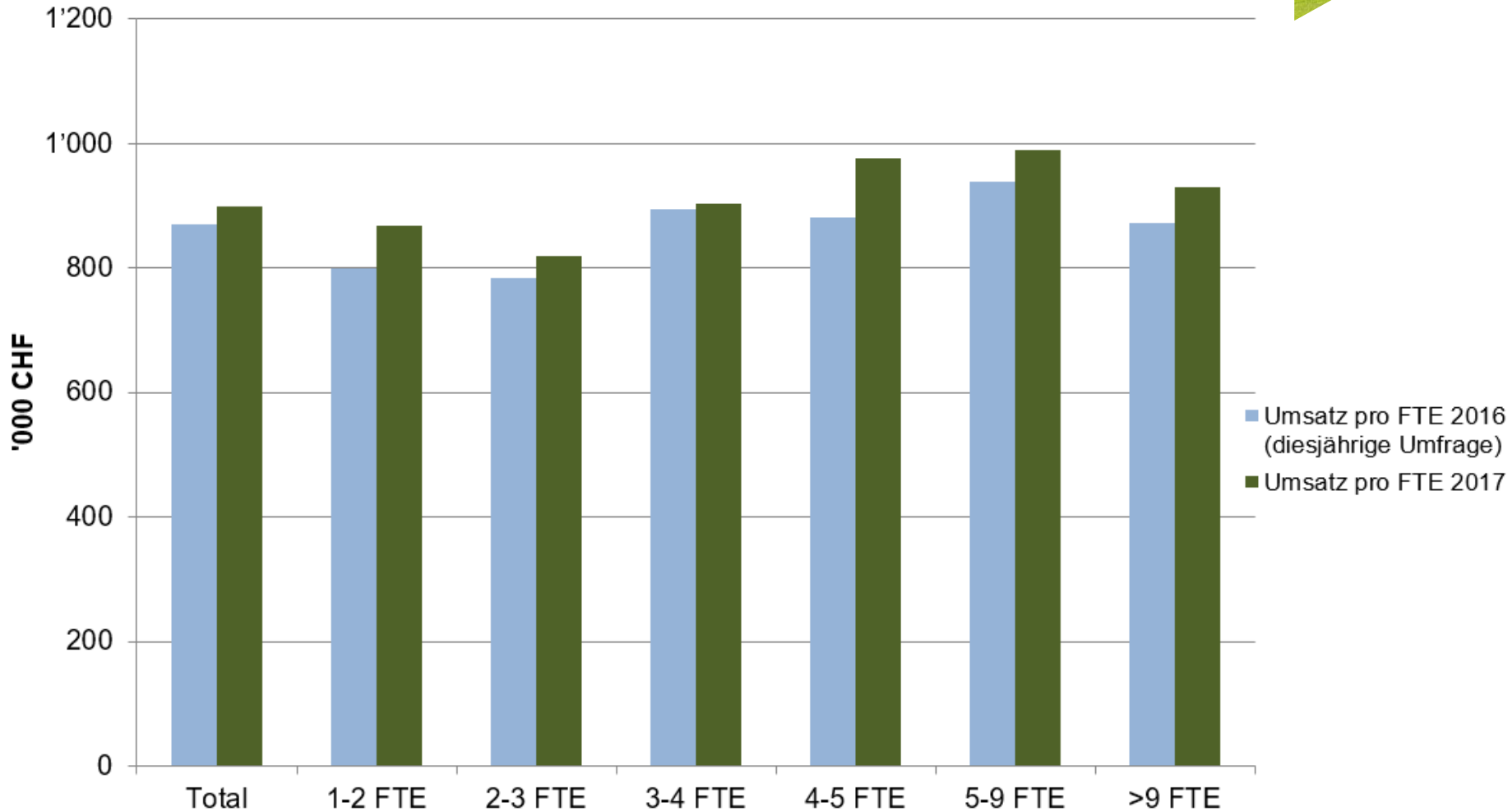
## Umsatz 2017 und 2016 (Vergleich)



Der Umsatz nimmt bei den befragten Betrieben geringfügig zu.  
 Generell kann dennoch von einer andauernden schleichenden Erosion der Umsätze gesprochen werden.



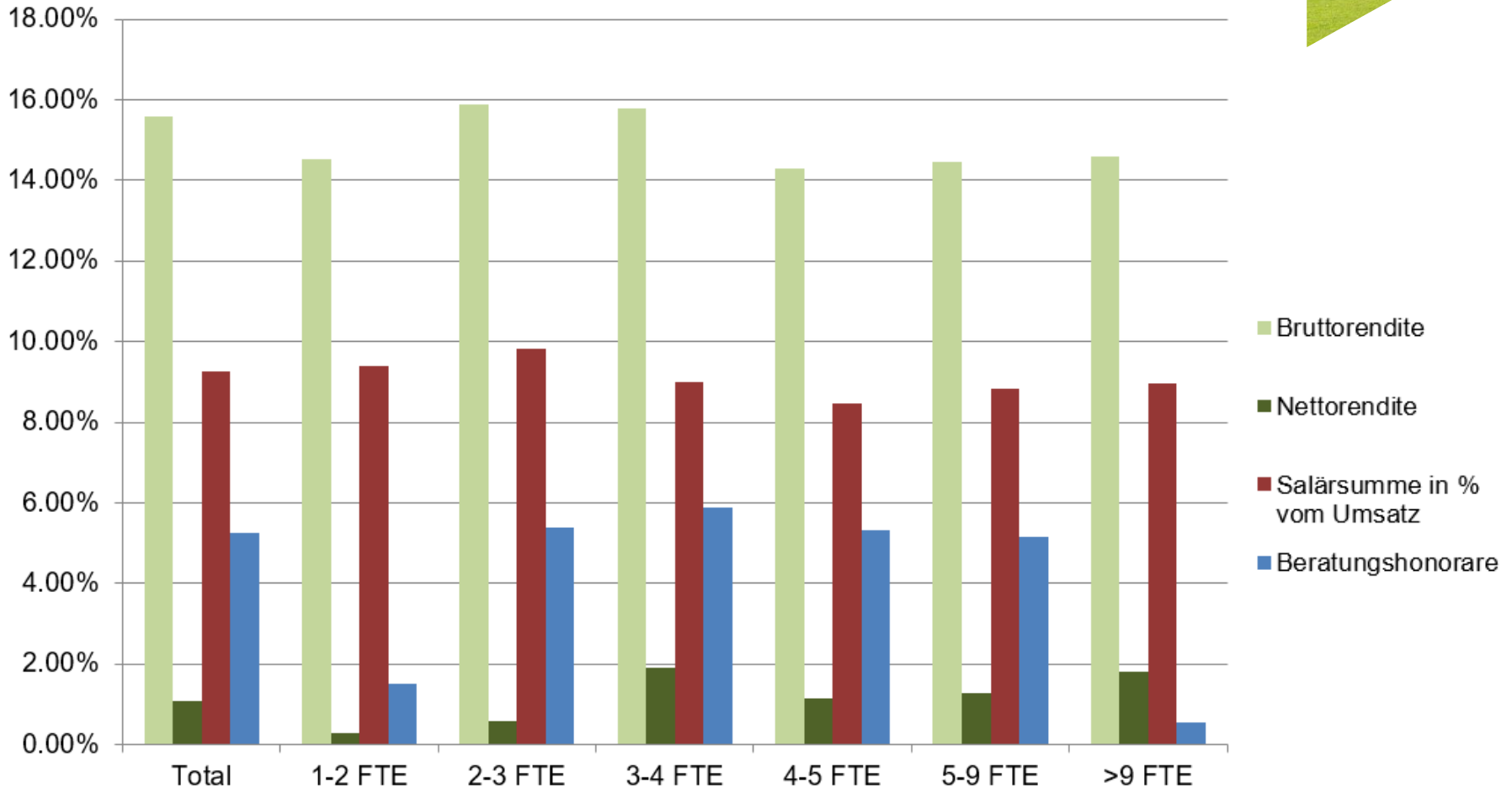
## Umsatz pro Mitarbeiter



Der Umsatz pro Mitarbeiter nimmt über alle Betriebsgrössen geringfügig zu.



## Renditekennzahlen



Die Bruttorendite ist weiter stabil, während die Nettorendite weiter unter Druck bleibt. Salärsumme im Vergleich zum Umsatz weiterhin hoch. Beratungshonorare leicht sinkend bis stabil.





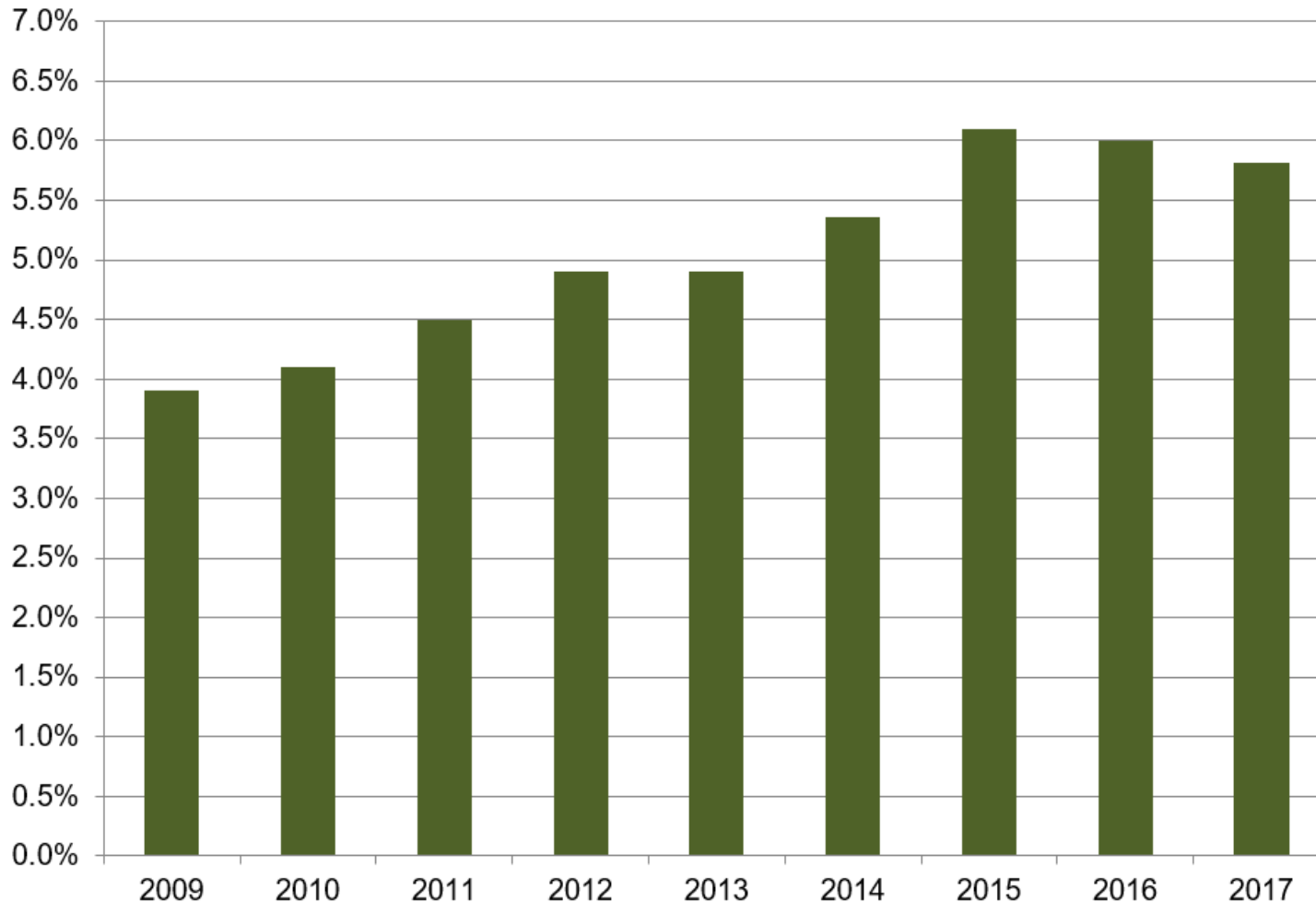
## Kennzahlen nach Tätigkeitsbereich

Tätigkeitsbereich	Brutto- rendite	Netto- rendite	Salärsumme % Umsatz	Umsatz pro FTE
Leisure	15.7%	1.1%	9.3%	885k CHF
Commercial	10.2%	0.8%	6.5%	1'355k CHF
Total	15.6%	1.1%	9.3%	898k CHF

Commercial ist zwar profitabel auf Stufe Mitarbeiter; bzgl. Renditen ist die Performance dieses Tätigkeitsbereiches aber etwas schlechter wie die anderen.



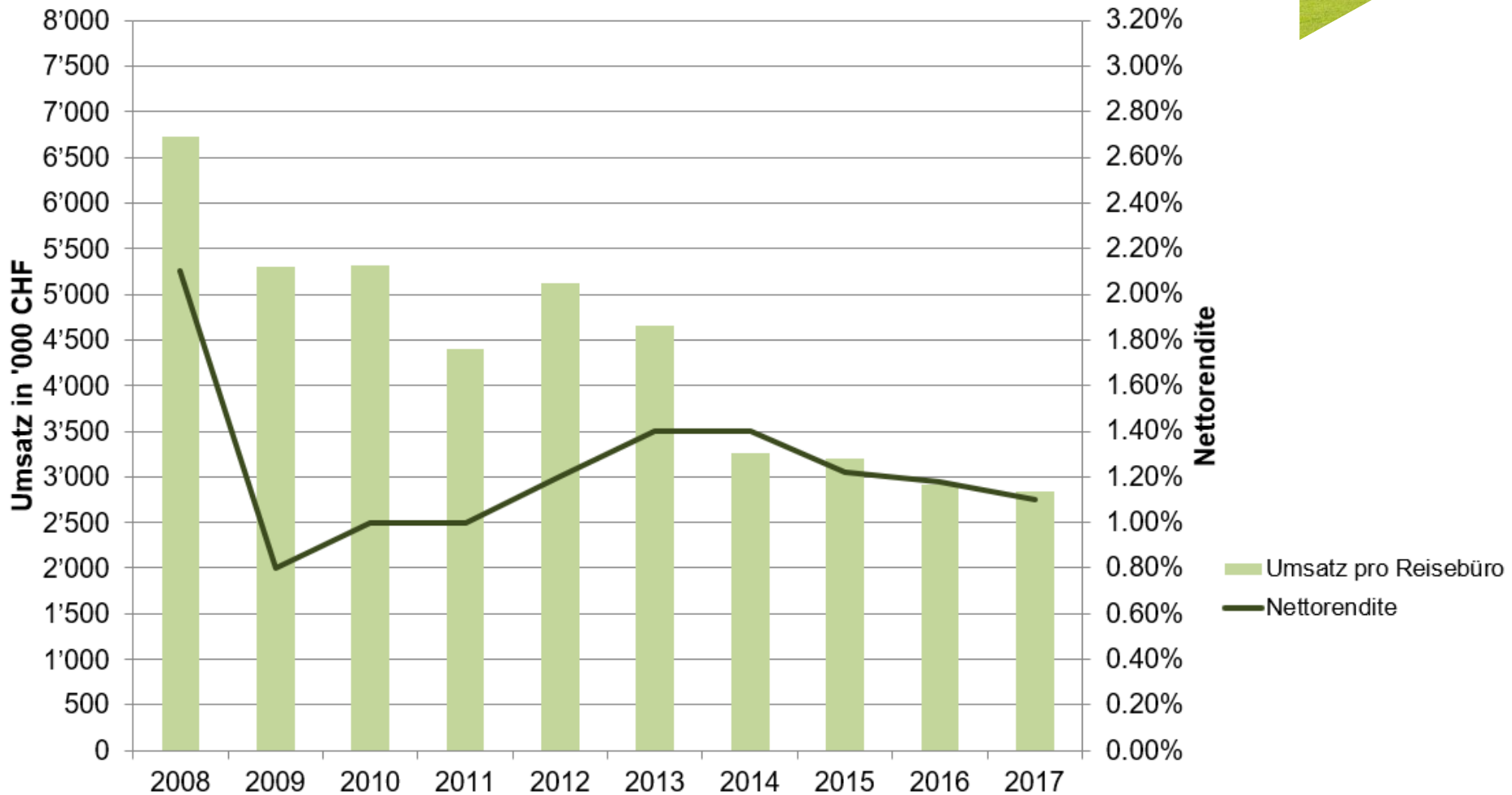
## Entwicklung der Beratungshonorare



Die Beratungshonorare werden zur Stützung der Renditen immer wichtiger. Sie scheinen seit zwei Jahren leicht unter Druck.



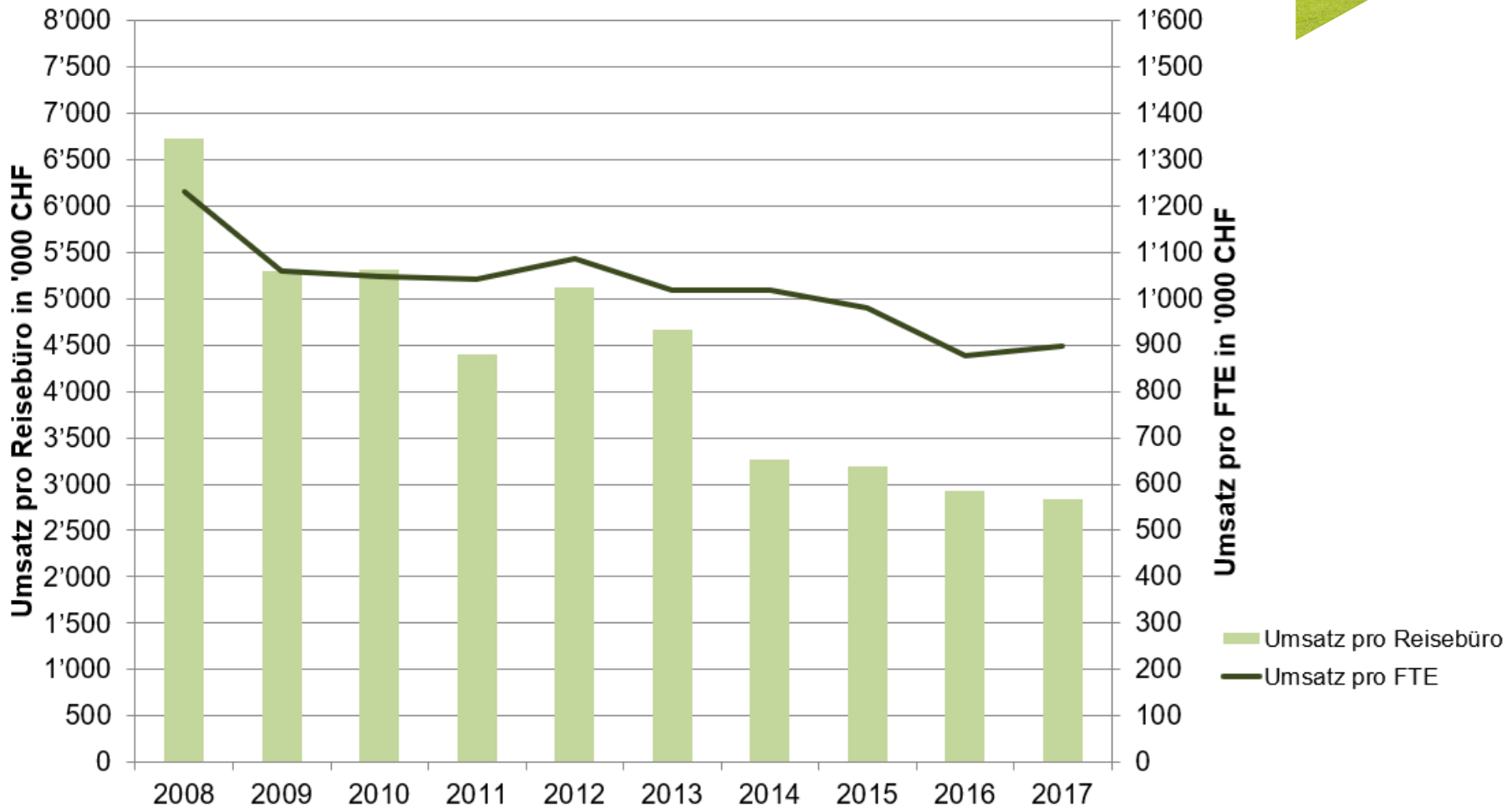
## Rückblick I: Umsatz und Nettorendite 2008-2017



Umsätze und Nettorenditen erodieren.  
 Die Nettorenditen sind primär aus Kostengründen unter Druck.



## Rückblick II: Umsatz pro Reisebüro und FTE 2008-2017



Abnehmende oder stagnierende Umsätze pro Mitarbeiter sind wesentlicher Treiber dieses Resultats. Umsätze pro Reisebüro korrelieren stark mit den Umsätzen pro Mitarbeiter.



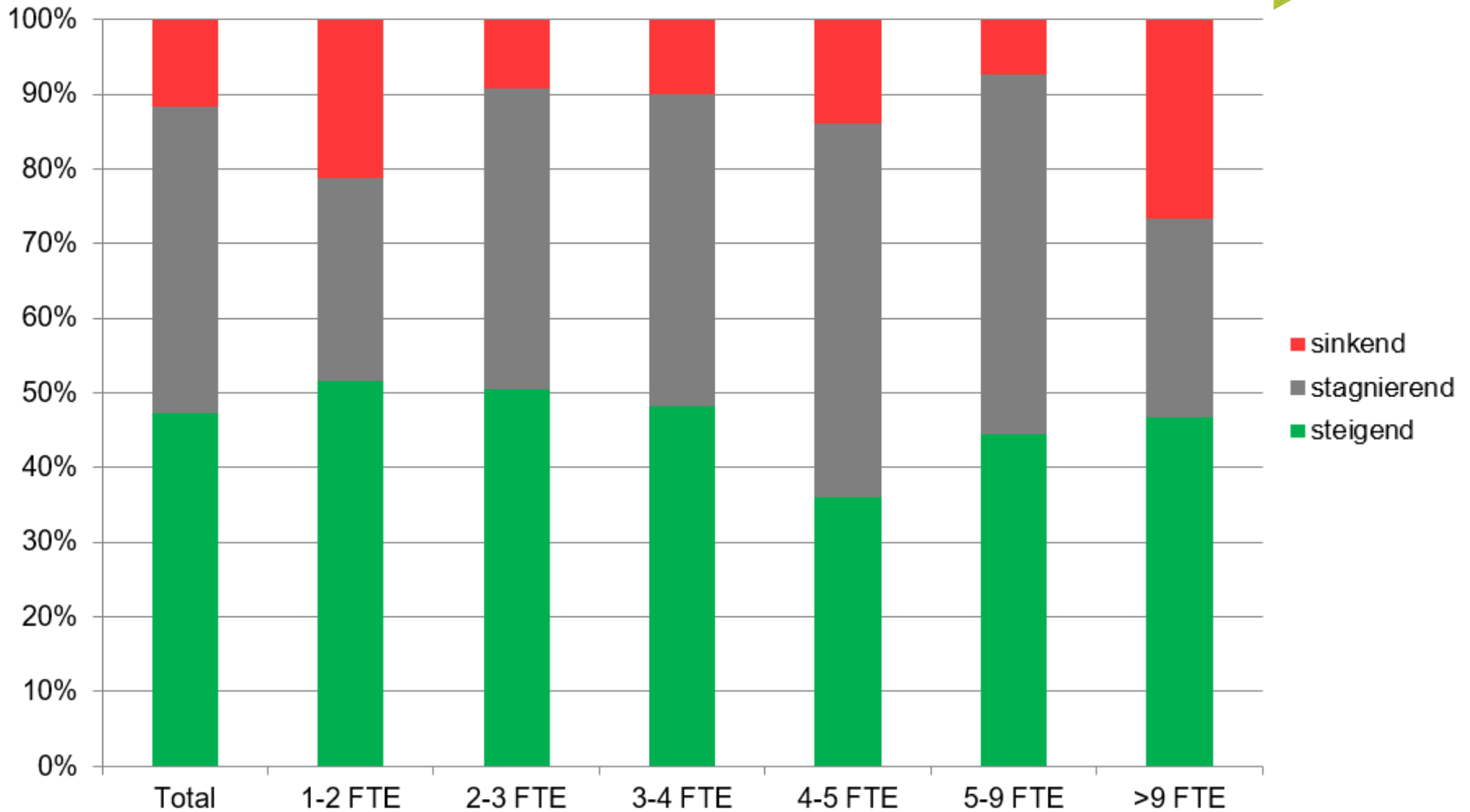
## Praxisbeispiel

Umsatz	2,84 Mio CHF	
Bruttoertrag	443'000 CHF	15.6%
Nettoertrag	31'200 CHF	1.1%

Kennzahlen des durchschnittlichen Reisebüros dieser Auswertung



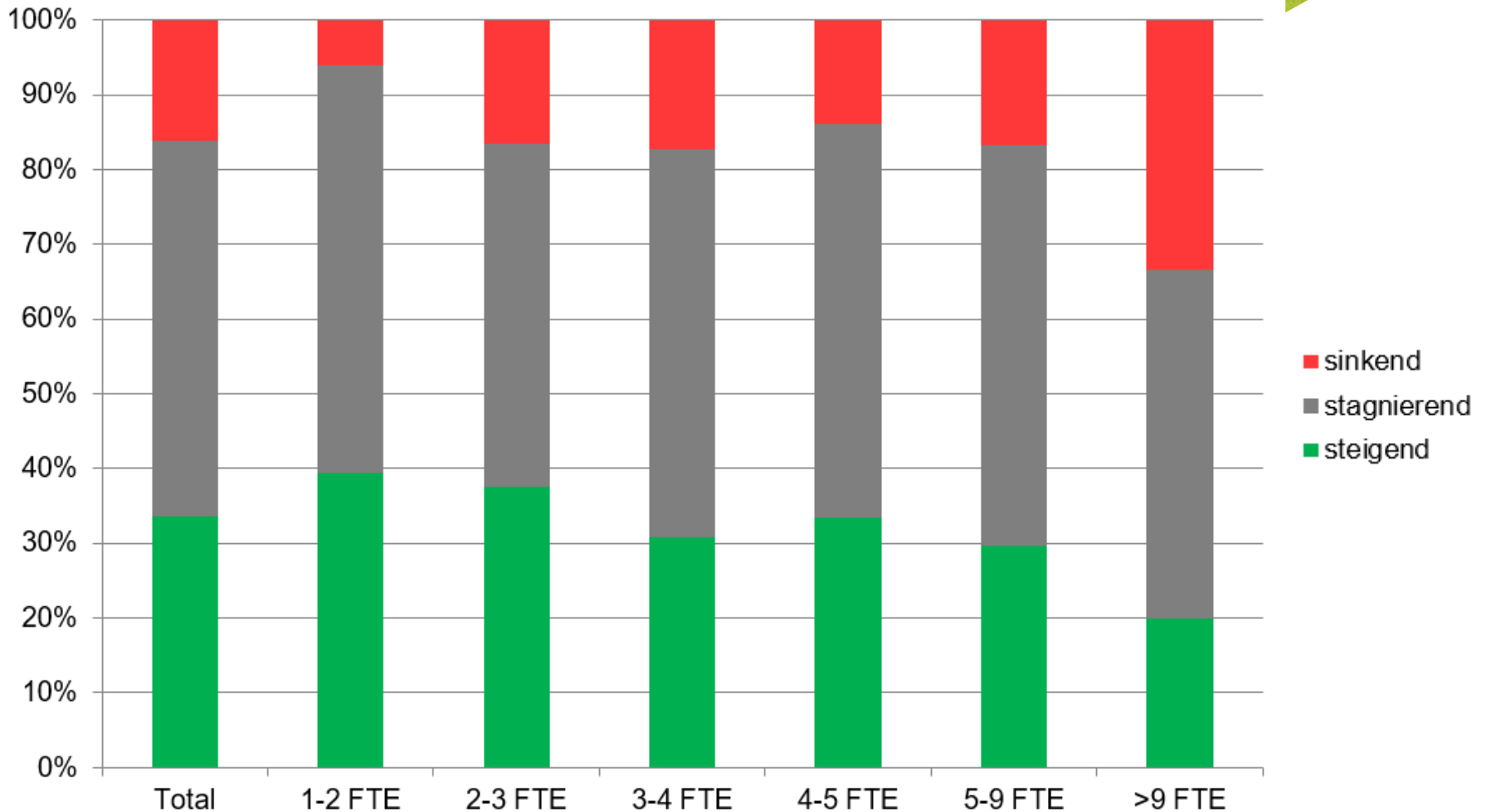
## Aussichten: Nachfrage



Pax- und Dossiergrössen nehmen im Vergleich zum Vorjahr in der Tendenz weiter zu...



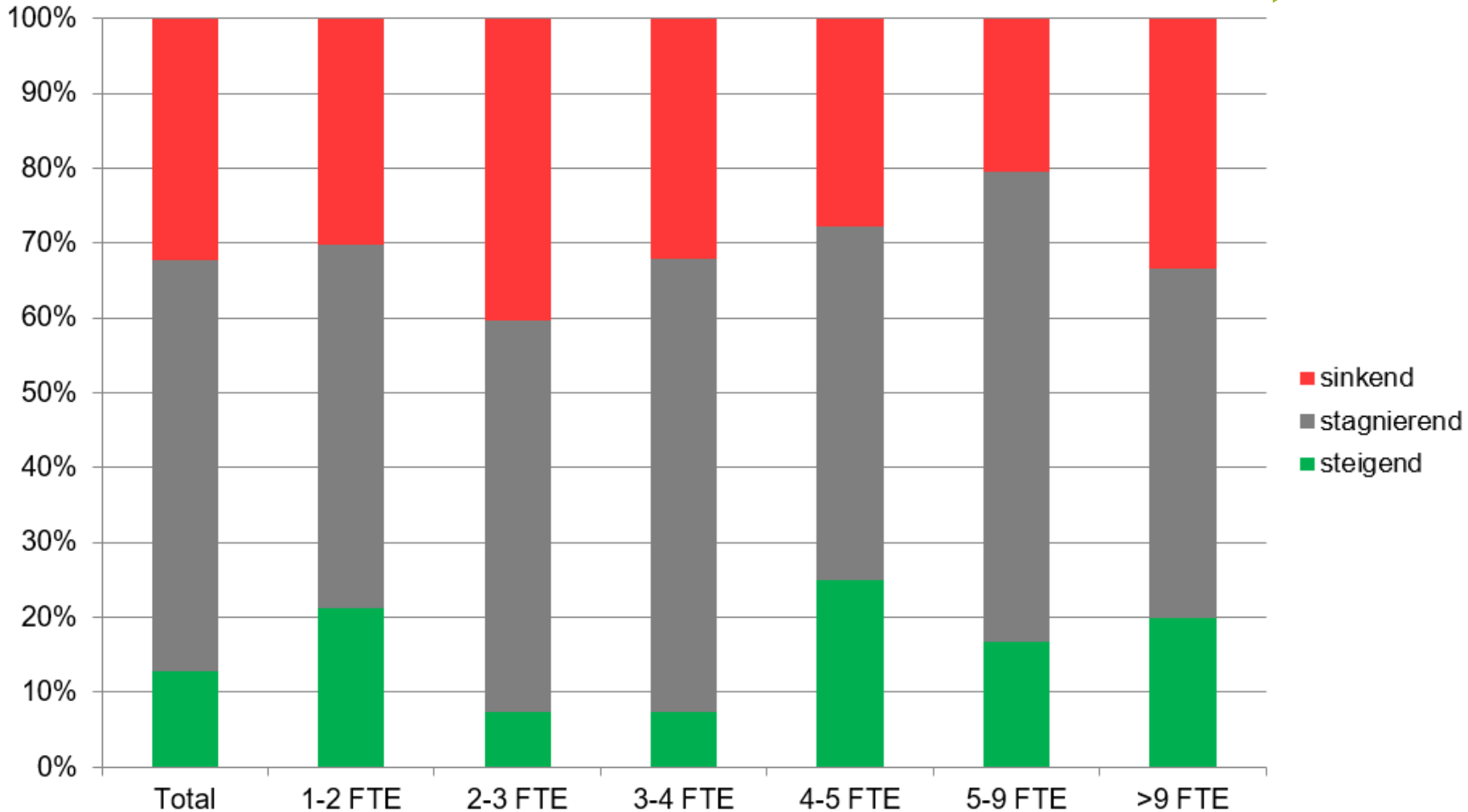
## Aussichten: Preise



... bei jetzt auch wieder steigenden Preisen.



## Aussichten: Margen

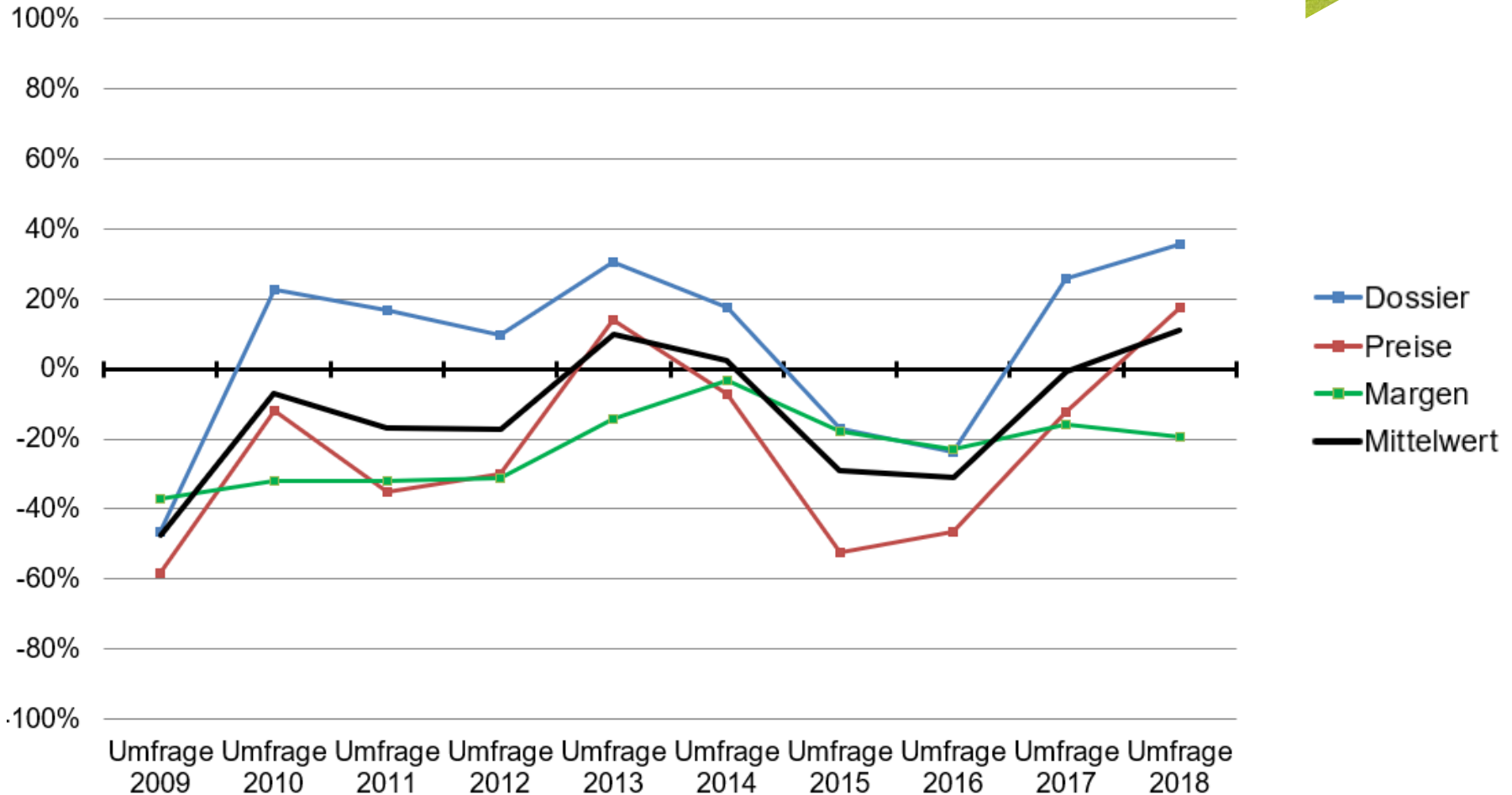


Die Margen stehen allerdings weiter unter Druck – insbesondere bei kleinen Betrieben. 16





## Rückblick im Ausblick: Der SRV Sentiment Index



Der insgesamt Ausblick ist deutlich besser. Dossiers und Pax sind sogar neu wieder klar positiv und schlagen die bisherigen Rekordwerte von 2013.



## Thema Geopolitische Lage

Kriterium	Reaktionen der Kunden auf geopolitische Lage				
	keine	reisten generell weniger	kamen vermehrt ins Reisebüro	liessen sich informieren	wählten sichere Reiseziele
<b>Total</b>	-0.09	-0.90	0.31	0.21	1.17
<b>Tätigkeitsbereich</b>					
Leisure	-0.10	-0.95	0.37	0.27	1.27
Commercial	0.04	-0.25	-0.48	-0.59	-0.08

Commercial war etwas weniger von den Reaktionen betroffen als Leisure.

### Lesehinweis:

- Skala: -2 (trifft überhaupt nicht zu) bis +2 (trifft eindeutig zu)
- Kursiv und kleiner: NICHT signifikant auf .95 Niveau



## Thema Geopolitische Lage

Kriterium	Reaktionen der Kunden auf geopolitische Lage				
	keine	reisten generell weniger	kamen vermehrt ins Reisebüro	liessen sich informieren	wählten sichere Reiseziele
<b>Total</b>	-0.09	-0.90	0.31	0.21	1.17
<b>Strategische Ausrichtung</b>					
Möglichst breites Angebot	-0.15	-0.92	0.29	0.27	1.22
eher Spez. auf Destination(en)	0.08	-1.13	0.32	-0.26	0.95
eher Spez. auf Reisetypen	0.33	-0.10	0.29	0.05	1.00
eher Spez. auf Leistungsträger	-0.10	-1.10	1.00	0.89	1.10

Es wurde nicht weniger gereist, sondern man hat sich vermehrt im Reisebüro informieren lassen.

**Lesehinweis:**

- Skala: -2 (trifft überhaupt nicht zu) bis +2 (trifft eindeutig zu)
- Kursiv und kleiner: NICHT signifikant auf .95 Niveau



## Thema Geopolitische Lage

Kriterium	Reaktionen der Kunden auf geopolitische Lage				
	keine	reisten generell weniger	kamen vermehrt ins Reisebüro	liessen sich informieren	wählten sichere Reiseziele
<b>Total</b>	-0.09	-0.90	0.31	0.21	1.17
<b>Grossregion</b>					
Région Lémanique	0.14	-0.67	-0.04	0.38	1.33
Espace Mittelland	0.05	-1.03	0.38	0.18	1.23
Nordwestschweiz	-0.22	-1.02	0.51	0.23	1.08
Zürich	-0.25	-0.97	0.35	0.14	1.12
Ostschweiz	0.00	-0.89	0.52	0.16	1.16
Zentralschweiz	-0.11	-0.82	0.16	0.21	1.08
Ticino	-0.60	-0.50	-0.00	0.20	1.20

Die relevantesten Unterschiede im Verhalten über Grossregionen sieht man bei der Affinität für einen Besuch im Reisbüro.

### Lesehinweis:

- Skala: -2 (trifft überhaupt nicht zu) bis +2 (trifft eindeutig zu)
- Kursiv und kleiner: NICHT signifikant auf .95 Niveau