



SERVICEREISEN

Kostenexplosion und Preisgestaltung in Krisenzeiten



SERVICE-REISEN Heyne GmbH & Co. KG

Rödgener Straße 12
35394 Gießen

Telefon +49 641 4006 0

E-Mail: karl.heyne@servicereisen.com
Web www.servicereisen.de



*Einfach QR-Code scannen
und Visitenkarte
abspeichern.*



Karl Heyne
Geschäftsführer



SERVICE-REISEN gibt es jetzt 2x



SERVICEREISEN

Heyne GmbH & Co KG
Rödgener Straße 12 · 35394 Giessen
Tel. +49 641 4006-0 · info@servicereisen.de

www.servicereisen.de

Partnerschaft

SERVICE-REISEN ist mit unermüdlichem Einsatz stets für Sie da.



Qualität

Ihr Partner für eine qualitativ hochwertige Produktvielfalt

Leistung

Die Leistungen bieten Ihnen höchsten möglichen Komfort.
Seestrasse 16 · CH-8598 Bottighofen
Tel. +41 71 552 55-00 · info@servicereisen.com

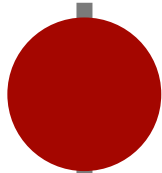
Wir machen das Veranstalten von Reisen so einfach wie möglich.



Status Quo

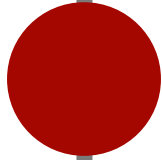


Rückblick auf 2022



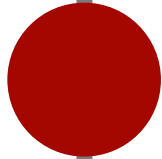
Nachholbedarfe

- Deutlich spürbar und hält weiter an
- Vorteil für Busreisen ggü. Flugreisen durch Problematiken aus 2022



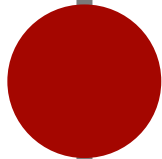
Zeitpunkt der Buchung

- Reisen werden kurzfristiger gebucht



Anzahl an nachgefragten Einzelzimmern steigt stark

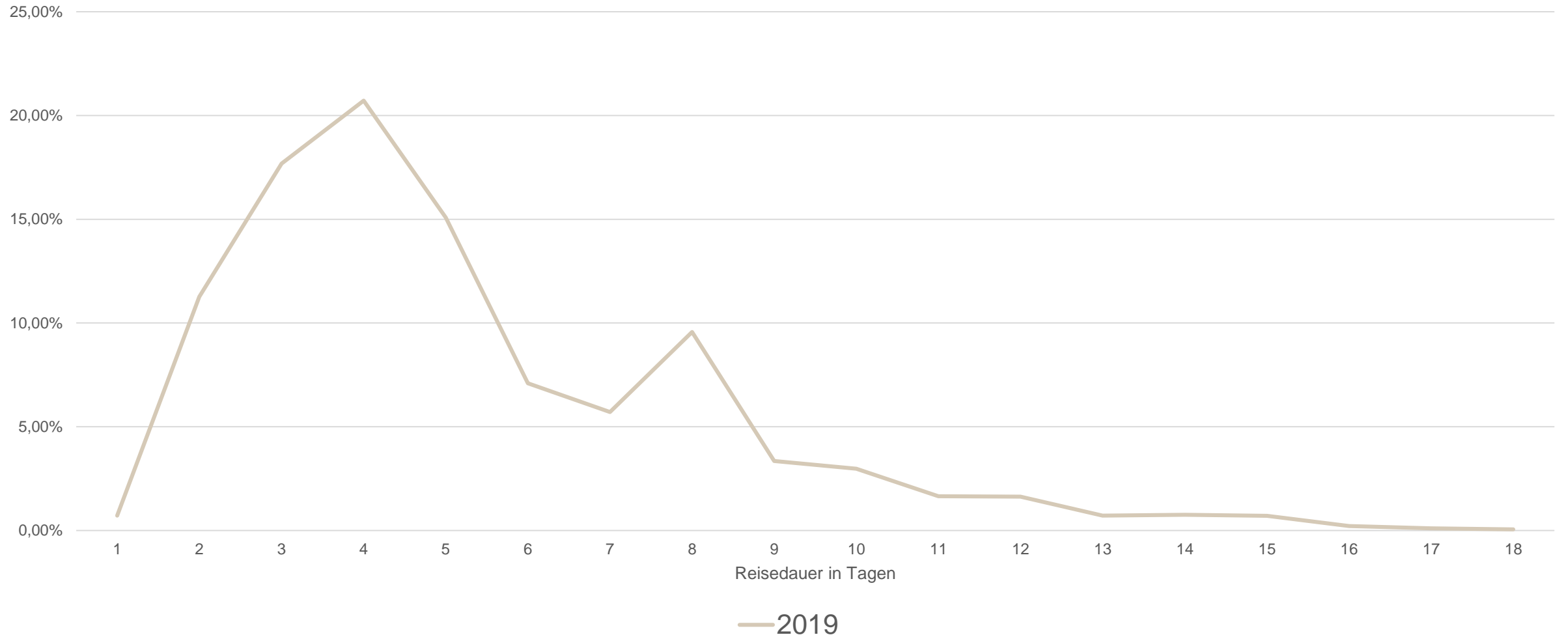
- Nachfrage steigt – Angebot sinkt
- Preise für EZ steigen



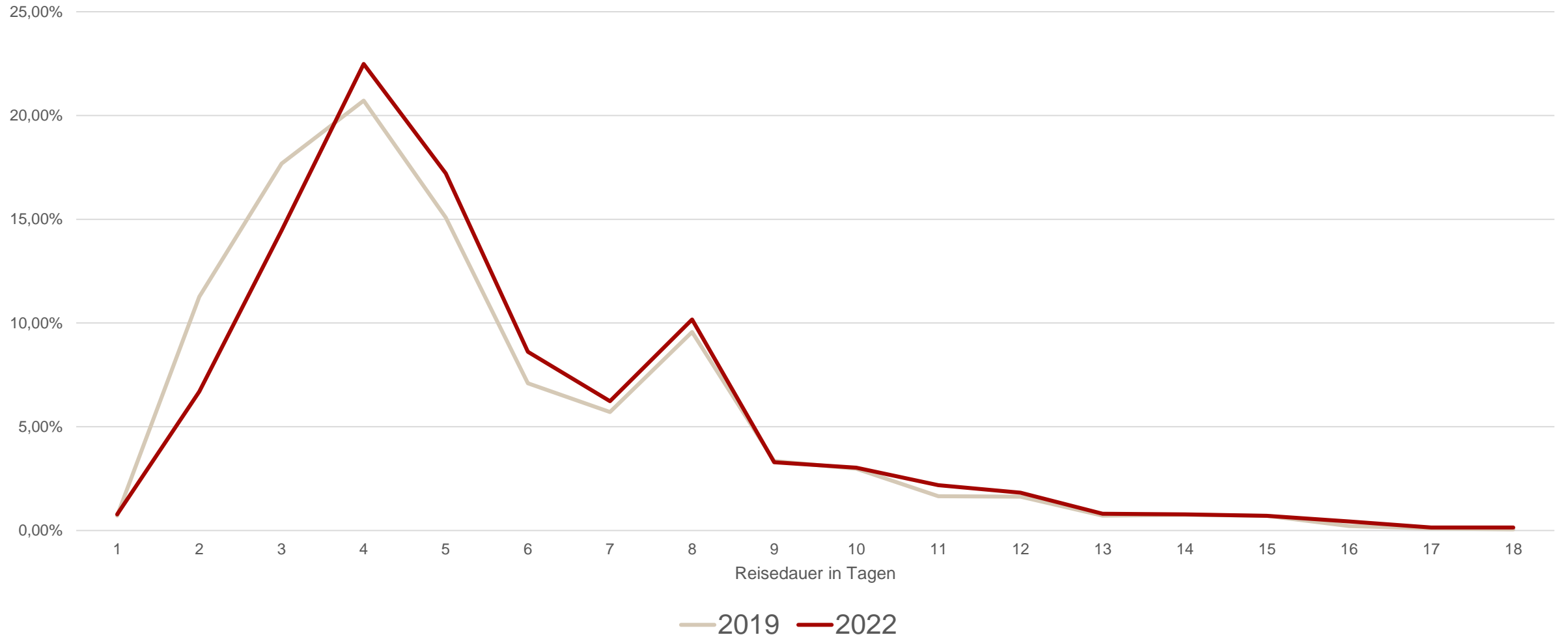
Kaum Veränderung der durchschnittlichen Reisedauer

- Kein Trend zu kürzeren Reisen erkennbar

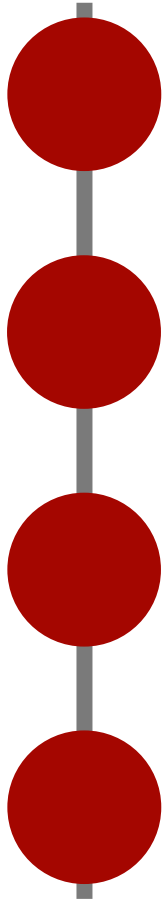
Rückblick auf 2022



Rückblick auf 2022



Rückblick auf 2022



Praktisch fast keine Planung möglich

- Mangelndes (Fach-) Personal
- Leistungen werden eingeschränkt (z.B. Zimmerreinigung, reduzierte Öffnungs-Slots, Kapazitätsreduzierung, ...)
- Viele sehr kurzfristige Änderungen und lange Antwortzeiten

Mehr Geschäftsablehnungen seitens gewohnter, traditioneller Partner

- Preisgestaltung erfolgt seltener „aus dem Bauch heraus“
- Wenig Kompromissbereitschaft
- Regelungen werden einseitig festgelegt

Neubuchungen sind teurer als bestehende Reservierungen

- Diese orientieren sich stärker an den aktuellen Kostenanteilen (Energiekosten, Personalkosten, Lebensmittel, ...)
- Alt-Verträge zu anderen Konditionen gelten nicht mehr

Preise in 2022 wurden durch Paketer künstlich niedriger gehalten

- Umbuchung von 2020 kalkulierten Reisen auf 2021 und 2022

Trends

Nebenleistungen für Reisegruppen sind zunehmend schwieriger zu organisieren

Verstärkte Individualisierung von Nebenleistungen

Passende Hotels für Gruppen fehlen zunehmend

2023 gibt es wieder eine erhöhte Nachfrage aus Asien

Preise steigen 2023 und auch 2024 teilweise deutlich an

Der Wille zum Sparen am oder im Urlaub ist leicht gesunken ([ReiseVor9](#))

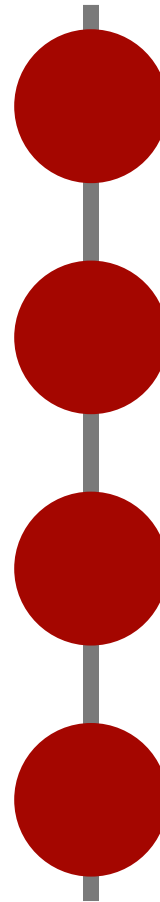
Herausforderungen und Empfehlung

Reisen, die bisher ausschließlich über das Preisargument verkauft wurden, werden es schwerer haben.

→ **Vorteil für Qualitäts-Reiseanbieter**

Weiche Verkaufsfaktoren und Services werden bei der Vermarktung der Reisen stärker eine Rolle spielen. Diese sollten offensiv kommuniziert werden

→ **Alle Faktoren gehören mit zum Leistungsspektrum, die den Preis rechtfertigen**



Unsicherheiten in der Preisgestaltung:
Was ist der Kunde bereit zu zahlen?

→ **Den Preis nehmen, der notwendig ist**

Es gibt nicht mehr „den“ Preis. Tagesaktuelle Preise bedeutet auch Preisunterschiede für gleiche Reisen und Leistungen.

→ **Vergleichen lohnt sich - aber warten macht den Preis nicht günstiger.
Ausschreiben, was einem zusagt.**

**Für einen effizienten Verkauf ist es
künftig noch wichtiger früh zu starten**

–

**und zugleich den Reisenden die
Buchung so einfach wie möglich
anzubieten.**



SERVICEREISEN

Vielen Dank!

Ich freue mich auf einen
persönlichen Austausch.

