

Länderinfos Schweiz



Die Reiseveranstalterbranche in Kürze

Deutliche Konzentration der Reiseveranstalter in Zürich, einige in Basel und Genf. Die Top 10 Veranstalter halten ca. 70 % des Reisemarktes.

- **TOP Reiseveranstalter:** Hotelplan, Kuoni (TC) mit Spezialveranstalter wie z.B. Railtour Suisse und Ernst Marti AG, TUI Suisse Ltd.. Darüber hinaus spielen Discounter wie ITS COOP Migros Ferien, Aldi Suisse, Lidl eine bedeutende Rolle.
- **Direktverkauf:** Wichtige Veranstalter sind u.a. Vögele Reisen, Direkt Reisen und die Schweizer Reisekasse Genossenschaft (Reka).
- **Online-Anbieter:** Hochfrequentiert wird Booking.com. Daneben haben auch EBookers, Travel24, Reisen sowie HRS, GHIX, Expedia eine große Bedeutung für das Online-Geschäft.
- **Reisebüros** fungieren häufig gleichzeitig als Veranstalter und andererseits verkaufen Veranstalter auch direkt an Endverbraucher oder über eigene Reisebüroketten. Eine Unterscheidung ist daher schwierig.
- **Besonderheiten in der Branche:** Veranstalter reagieren auf die Wünsche ihrer Kunden und haben ebenso hohe Ansprüche an Qualität und Sicherheit. Grundsätzlich ist die Schweiz eher ein Selbstfahrer-Markt, d.h. die Endkunden buchen weniger über Reiseveranstalter und Reisebüros, sondern stellen die Reise online selbst zusammen oder buchen direkt über die Leistungsträger.



Wichtige Messen und B2B Workshops

Prüfen Sie Anschlussmöglichkeiten und Prospektbeteiligungen sowie andere Kooperationswege – nicht selten ist ein eigener Messestand sehr kostspielig.

➤ **Fachleitmesse FESPO Zürich**
Größte Publikumsferienmesse der Schweiz
www.fespo.ch

➤ **DZT Deutschland-Workshop Zürich**
B2B Kommunikationsplattform
www.germany.travel

➤ **TTW Geneva (französisch)/ Zürich (deutsch)**
Business-Plattform für den Outgoing-Tourismus
www.ttw.ch



Tipps und Geschäftskultur

- **PÜNKTLICHKEIT** wird als selbstverständliche Höflichkeit vorausgesetzt und sehr ernst genommen. Die Mittagspause (meist von 12 – 14 Uhr) sollte bei Verabredungen respektiert werden. Auf der anderen Seite eignen sich diese Zeiträume auch für Einladungen zu (warmen) Geschäftsessen.
- Die **BEGRÜßUNG** ist üblich mit Handschlag und der Anrede mit Titel und Nachnamen. Visitenkarten werden sehr gern ausgetauscht. Schweizer schätzen dabei alteingesessene Firmen, was durchaus (z.B. mit Gründungsdatum) auch vermerkt sein kann.
- **GESCHÄFTSTREFFEN** verlaufen eher nüchtern und streng nach einer Agenda, die für jedes Meeting vorliegt. Die Verhandlungen sind dabei offen, aber zielgerichtet. Wichtig sind ein gemeinsamer Konsens und beidseitiger Nutzen. Konflikte werden eher vermieden, Risiken genau abgewägt und analysiert. Notizen während des Meetings sind üblich. Privates und Berufliches wird eher getrennt.
- Die **SCHWEIZER UNTERNEHMENSKULTUR** ist eher konservativ und geprägt von einer deutlichen Unternehmenshierarchie, die auch bei Abstimmungen herrscht, ansonsten aber nur diskret gezeigt wird. Hohe Professionalität und fachliche Kompetenz, Aufrichtigkeit und Verantwortungsbewusstsein sowie ein ruhiges Selbstbewusstsein zeichnen die Schweizer als loyale Geschäftspartner aus.
- Die **KLEIDUNG** ist formell und zurückhaltend elegant. Schriftliche Kommunikation wird bevorzugt.
- Um **BUSINESSPARTNER** besser kennenzulernen, trifft man sich nach der Arbeit gerne zum „Apéro“.