

Länderinfos Österreich



Die Reiseveranstalterbranche in Kürze

Eher traditionelle Veranstalterstruktur mit starker Konzentration auf Wien, vereinzelt auch Salzburg, Linz, Graz und kleineren Städten.

- **TOP Reiseveranstalter:** TUI Austria, REWE Austria, Thomas Cook / Neckermann, Eurotours, FTI Austria, Jumbo Touristik GmbH, Jahn Reisen. Diese sechs großen Veranstalter halten nahezu 90 % des Marktes. Wichtige Unternehmen sind darüber hinaus Kneissl Touristik, Prima Reisen.
- **Deal.Anbieter und Discounter:** Große Bedeutung geht von LIDL, ITS Billa (Penny) und Hofer (ALDI) aus.
- **Online-Anbieter:** Meist gebuchte Plattformen sind Expedia und ab-in-den-urlaub.de. Darüber hinaus spielen stafa.at, joe24.at, Restplatzboerse.at und ruefa.at eine wesentliche Rolle.
- **Besonderheiten in der Branche:** Reisebüros agieren nach wie vor als starke Vertriebspartner für die weiterhin große Anzahl an kleineren und mittleren Anbietern.



Wichtige Messen und B2B Workshops

Der Besuch von Messen verschafft Ihnen eine unverbindliche Möglichkeit, potenzielle Kunden zu beobachten oder auch einfach nur ein Gefühl für die ausländische Tourismusbranche zu bekommen.

➤ Ferien Messe Wien

Bedeutende Publikums- und Fachbesuchermesse Österreichs mit dem Ziel, Deutschland als Nahdestination vorzustellen
www.ferien-messe.at

➤ Österreich Roadshow Graz und Salzburg

B2B Veranstaltung, um Deutschland als Nahdestination vor allem gegenüber Bus- und Gruppenreiseveranstaltern vorzustellen
www.germany.travel

➤ Reisesalon Wien

Publikums- und Fachbesuchermesse mit Schwerpunkt Genuss, Kultur, Wellness und Luxus
www.reisesalon.at



Tipps und Geschäftskultur

- WIEN ALS INTERNATIONALE METROPOLE – die „Wiener Lebensart“ wirkt sich auch auf die Geschäftskultur aus.
- Bei ANREDE UND BEGRÜßUNG sind Händeschütteln und Augenkontakt besonders wichtig. Visitenkarten sind ein „Muss“ und werden gern und viel getauscht. Der akademische Grad ist sehr entscheidend und gehört bei der Anrede immer mit zum Namen.
- Auf TRADITIONEN UND EIN ANSPRECHENDES ÄUßERES wird großen Wert gelegt. Österreicher sind eher formelle und konservative Business-Partner. Geschäftsbeziehungen werden professionell geführt, Kontakte sind dabei äußerst wichtig.
- Es empfiehlt sich, MEETINGS etwa 3-4 Wochen im Voraus zu vereinbaren und kurzfristige Absagen zu vermeiden. Es wird durchaus geschätzt, wenn der Business-Partner sich mit dem Land auseinandergesetzt hat und klar unterscheidet zwischen Österreich und Deutschland. Geschäftstreffen sind präzise vorbereitet und können durchaus auch ins Detail gehen. Wichtig ist ein fester Standpunkt und eine aufrichtige Haltung, bei dem Charme nicht fehlen darf. Auf Pünktlichkeit wird sehr viel Wert gelegt.
- Die UNTERNEHMENSSTRUKTUR zeichnet sich durch Hierarchien mit klaren Verantwortlichkeiten aus. Diese werden im Unternehmen nach wie vor sehr ernst genommen. Eile in einem Projekt ist eher unangemessen. Veränderungen werden zunächst kritisch betrachtet und ganz genau hinterfragt. Es empfiehlt sich daher, die Präsentation Ihres Produkts überzeugend und mit viel Details aufzubereiten.
- SCHRIFTLICHE KOMMUNIKATION wird bevorzugt. Neben Follow-up, Details zu den nächsten Schritten und allgemeiner Geschäftskommunikation zwischen Business-Partnern werden so auch unternehmensintern Anweisungen weitergegeben.