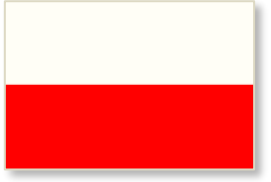


Länderinfos Polen



Die Reiseveranstalterbranche in Kürze

Es zeigt sich eine deutliche Konzentration in Städten wie Warschau, Posen, Breslau, Opole, Krakau und Danzig.

- **TOP Reiseveranstalter:** Itaka, TUI Poland, Rainbow Tours, Neckermann, Ecco Holidays, Trade&Travel, Alfa Star, Wezyr Holidays, Sun&Fun Holidays, PZM Travel.
- **Spezialisierte Anbieter** (Themenreisen) haben gute Chancen, aber auch Nischenanbieter sowie Sprachreisen- und Jugendreisen, wie z.B. Lingwista, Atas, Almatur, Sindbad, Regent, BUT, Ok Tours, Kompas oder Szarpie Trave.
- **Online Anbieter** wie travelplanet.pl, fly.pl, wakacje.pl, tourispol.com, nesto.pl, traveligo.pl, traveliada.pl oder superwakacje.pl nehmen eine zunehmend bedeutende Rolle ein.
- **Reisebüros:** Die Unterscheidung zwischen Reiseveranstaltern und Reisebüros ist fließend, da beide sowohl als das eine als auch als das andere agieren. Eine Lizenz ist Pflicht.
- **Besonderheiten in der Branche:** Die Entwicklungen zeigen, dass sich ein Trend dahin gehend abzeichnet, dass Firmen, Vereine und Clubs sich ihre Reisen individuell zusammenstellen lassen. Entscheidendes Merkmal für den polnischen Reisemarkt ist die Kurzfristigkeit im Buchungsverhalten. Aus diesem Grund können Veranstalter häufig langfristige Vorausbuchungen und Stornierungsfristen nicht garantiert werden. Als touristischer Leistungsträger empfiehlt es sich, darauf flexibel einzugehen.



Wichtige Messen und B2B Workshops

Es herrscht eine äußerst personenbezogene, gerade zu Beginn wenig faktenorientierte, Geschäftsbeziehung. Daher empfiehlt es sich, viel Zeit zum persönlichen Kennenlernen einzuplanen. Messen können dabei einen ersten Kontakt herstellen.

➤ **Tour Salon Travel Fair (Posen)**

Größte Internationale Tourismusmesse in (West-)Polen, vorrangig B2B
www.tour-salon.pl

➤ **TT Warsaw (Warschau)**

Größte Internationale Fachbesuchermesse der Reisebranche in Polen
www.ttwarshaw.pl

➤ **MTT Wroclaw (Breslau)**

Bedeutende internationale Tourismusmesse
www.mttwroclaw.pl

➤ **Polen Roadshow (DZT)**

B2B Vermarktungsplattform in 3 Städten
www.germany.travel

➤ **Zentraleuropa Workshop (DZT)**

B2B Kommunikationsplattform
www.germany.travel



Tipps und Geschäftskultur

- Zur **BEGRÜßUNG** ist Händeschütteln zwar verbreitet, allerdings mit der Besonderheit, dass bei einem Zusammentreffen die Frau die Initiative ergreift. Wenn man eine Gruppe trifft, empfiehlt es sich darauf zu warten, durch einen dritten vorgestellt zu werden. Augenkontakt wird eher gemieden.
- Zur **ANREDE** des Business-Partners genügt heute meist die Verbindung von Frau / Herr mit dem (Vor-)Namen als höfliche Anrede. Wenn die Partner zur älteren Generation gehören, benutzt man in der Anrede weiterhin seinen Titel.
- **KLEIDUNG** wirkt eher formell, bei etwas privateren Anlässen auch legerer.
- **MEETINGS** werden kurzfristig vereinbart. Bei Terminen mit langem Vorlauf ist es ratsam, diese noch einmal zu bestätigen. Das erste Treffen wird vor allem dazu genutzt, den Menschen kennen zu lernen und einen persönlichen Kontakt aufzubauen. Visitenkarten sollten zweisprachig sein und die Position deutlich machen.
- In der **KOMMUNIKATION** wird ein Telefonat höher eingestuft als eine Email. Es empfiehlt sich, auch bei weiteren Vertragsabsprachen und –ergänzungen (die durchaus üblich sind) per Email ein Telefonat folgen lassen und hier alles persönlich besprechen.
- Die **GESCHÄFTSKULTUR** ist in großen Teilen noch sehr hierarchisch. Situatives Handeln, Improvisation und eine eher kurzfristige Denkweise dominieren. Kritik und Absagen werden eher indirekt kommuniziert.
- **ENGLISCHE SPRACHKENNTNISSE** sind immer häufiger vorhanden. Möglicherweise ist es dennoch ratsam, einen Dolmetscher hinzuzuziehen.