



KETTEN & KOOPERATIONEN

Auf dem Weg in die Rente

Wie Ketten und Kooperationen **Reisebüro-Inhaber** beim Verkauf ihrer Büros unterstützen

Von Matthias Gürtler

Der Reisebüro-Vertrieb steht vor einem Generationswechsel: Bis 2020 geht jeder fünfte Reisebüro-Inhaber in Rente, zumindest dem Alter nach. Eine entsprechend hohe Priorität hat das Thema bei den Ketten und Kooperationen: Die einen wollen die Büros in ihren Reihen halten, die anderen die Chance für Zukäufe nutzen.

Klar ist: Das Thema hat für viele Inhaber eine hohe emotionale Bedeutung. „Wir bemühen uns deshalb, höchst sensibel, sehr diskret und individuell auf die persönlichen Befindlichkeiten und Bedürfnisse des Mitglieds einzugehen“, sagt etwa AER-Geschäftsführer Pedro Turbany. Dem kann sich TSS-Chef Manuel Molina nur anschließen, schickt aber eines voraus: „Viele Inhaber gehen das Thema zu kurzfristig an und schätzen den Wert ihres Büros falsch ein.“ Zudem hielten viele Inhaber im Rentenalter zu lange an ihrem Büro fest. Dies blockiere oft den Modernisierungsprozess und senke den Wert des Büros, gibt der TSS-Chef zu bedenken.

Wir haben die Zentralen der Ketten und Kooperationen gefragt, ob und wie sie Inhaber darin unterstützen, ihre Reisebüros möglichst erfolgreich zu verkaufen.

i

Was ist ein Reisebüro wert?

Die Frage hängt maßgeblich vom Umsatz, der Kundendatei, der Lage, einem eventuellen USP und dem Ertrag ab. Auch laufende Miet- und Leasingverträge sowie die Gehälter der Mitarbeiter und eventuelle Schulden können eine Rolle spielen. Fremdinvestoren haben eine Regel: In mindestens acht Jahren muss die Kaufsumme amortisiert sein. Branchenexperten gehen davon aus, dass ein Kaufpreis in Höhe von zehn Prozent des Jahresumsatzes „ein absoluter Top-Wert“ ist.

AER

Seit fast drei Jahren beschäftigt sich der AER intensiv mit dem Thema der Nachfrage-Regelung und bietet den Mitgliedern unter anderem Workshops an. Sämtliche Anfragen würden individuell bearbeitet. Dabei werde zunächst eruiert, ob es nicht vielleicht schon einen Mitarbeiter, Verwandten oder Bekannten gibt, der das Büro übernehmen würde. Anschließend gehe es um Fragen „existenzieller Natur“, etwa das Arbeitsverhältnis bestehender Mitarbeiter und wie eine Finanzierung für einen möglichen Käufer aussehen könnte, so Geschäftsführer Turbany.

Alltours Reisecenter

Die Düsseldorfer Kette bietet betriebswirtschaftliche Beratung sowie Hilfe bei der Bewertung beziehungsweise beim Verkauf. Auch die Übernahme als Filiale wird geprüft.

Best Reisen

Verkaufswillige Inhaber werden von der Kooperation mit Sitz in Stuttgart an spezialisierte Dienstleister vermittelt.

Derpart

Die Kette ist zurzeit auf der Suche nach neuen Filialen und somit der erste Kandidat, wenn ein Derpart-Büro verkauft werden soll. Aber auch an Reisebüros anderer Organisationen hat die Kette Interesse, wenn der Umsatz mindestens zwei Millionen Umsatz pro Jahr beträgt. Derpart-Chef Aquilin Schömig warnt allerdings: Viele Büro-Inhaber würden den Kaufpreis „nicht marktgerecht einschätzen“.

Deutscher Reising

Etwa zwei- bis dreimal im Jahr „begleitet“ die Zentrale Reisebüro-Verkäufe von Mitgliedern. Inhaber würden dabei vom ersten Schritt an beraten, verweist Geschäftsführer Andreas Quenstedt auf die Unternehmensbewertung und die Analyse der Ertrags- und Kostenlage. Zudem agiere die Zentrale als Vermittler und moderiere bei Vertragsverhandlungen.

DTPU (Ex-Atlas)

Verkaufswillige Inhaber aus dem Franchise-Verband DER Touristik Partner Unter (DTPU) werden an Interessenten aus dem eigenen System sowie die expansionistische DER-Kette vermittelt.

LCC

Die Frankfurter Kette gibt sich beim Verkauf bedeckt: „Derzeit werden verschiedene Optionen geprüft und an einer neuen Strategie zum Thema gearbeitet.“

Neckermann Reisen

Die Alpha-Kooperation mit ihren Sponsoren Neckermann Reisen Team und Partner weist allgemein auf eine „Hilfestellung“ hin, die verkaufen wollen. Dabei werde geprüft, ob ein Verkauf innerhalb des Konzerns möglich ist.

Protours/RCE

Partner erhalten „individuelle Kaufjuristische Beratungshilfe“, zudem wird über Kontakt zu Consultants vermittelt und über das eigene Netzwerk angeboten.

Reiseland

„Aktive“ Hilfestellung bei der Bewertung von Büros, beim Verkauf und bei der Übernahme. Zum Teil kommt auch die Zentrale als Berater in Betracht.

RTK

Die Zentrale gibt Tipps für den Verkauf und hilft zudem bei der Bewertung des Büros. Zum Teil übernehmen Büros auch selbst – derzeit gehören Filialen zum Netzwerk.

Schmetterling

Geschäftsführer Willi Müller verweist auf „sehr vielseitige Unterstützung“. Dazu gehören unter anderem Hilfe bei der Bewertung des Kaufpreises, beim Finden von Interessenten (etwa über die hauseigene Argus-Plattform).