

Oliver Wolschon

Die Gründung eines Internet-Reisebüros für Wellness-Reisen

Bachelorarbeit

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Copyright © 2000 Diplomica Verlag GmbH
ISBN: 9783832429560

Oliver Wolschon

Die Gründung eines Internet-Reisebüros für Wellness-Reisen

Oliver Wolschon

Die Gründung eines Internet-Reisebüros für Wellness-Reisen

Bachelor
an der Hogeschool Zeeland,
Fachbereich Betriebswirtschaft
August 2000 Abgabe



Diplomarbeiten Agentur
Dipl. Kfm. Dipl. Hdl. Björn Bedey
Dipl. Wi.-Ing. Martin Haschke
und Guido Meyer GbR

Hermannstal 119 k
22119 Hamburg

agentur@diplom.de
www.diplom.de

ID 2956

Wolschon, Oliver: Die Gründung eines Internet-Reisebüros für Wellness-Reisen / Oliver

Wolschon - Hamburg: Diplomarbeiten Agentur, 2000

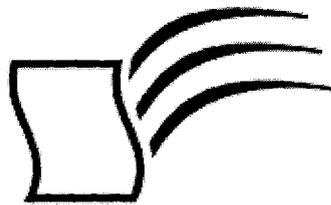
Zugl.: Vlissingen, Hochschule, Bachelor, 2000

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtes.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, daß solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden, und die Diplomarbeiten Agentur, die Autoren oder Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Dipl. Kfm. Dipl. Hdl. Björn Bedey, Dipl. Wi.-Ing. Martin Haschke & Guido Meyer GbR
Diplomarbeiten Agentur, <http://www.diplom.de>, Hamburg 2000
Printed in Germany



Diplom.com

Wissensquellen gewinnbringend nutzen

Qualität, Praxisrelevanz und Aktualität zeichnen unsere Studien aus. Wir bieten Ihnen im Auftrag unserer Autorinnen und Autoren Wirtschaftsstudien und wissenschaftliche Abschlussarbeiten – Dissertationen, Diplomarbeiten, Masterarbeiten, Staatsexamensarbeiten und Studienarbeiten zum Kauf. Sie wurden an deutschen Universitäten, Fachhochschulen, Akademien oder vergleichbaren Institutionen der Europäischen Union geschrieben. Der Notendurchschnitt liegt bei 1,5.

Wettbewerbsvorteile verschaffen – Vergleichen Sie den Preis unserer Studien mit den Honoraren externer Berater. Um dieses Wissen selbst zusammenzutragen, müssten Sie viel Zeit und Geld aufbringen.

<http://www.diplom.de> bietet Ihnen unser vollständiges Lieferprogramm mit mehreren tausend Studien im Internet. Neben dem Online-Katalog und der Online-Suchmaschine für Ihre Recherche steht Ihnen auch eine Online-Bestellfunktion zur Verfügung. Inhaltliche Zusammenfassungen und Inhaltsverzeichnisse zu jeder Studie sind im Internet einsehbar.

Individueller Service – Gerne senden wir Ihnen auch unseren Papierkatalog zu. Bitte fordern Sie Ihr individuelles Exemplar bei uns an. Für Fragen, Anregungen und individuelle Anfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

Ihr Team der *Diplomarbeiten Agentur*

Diplomarbeiten Agentur

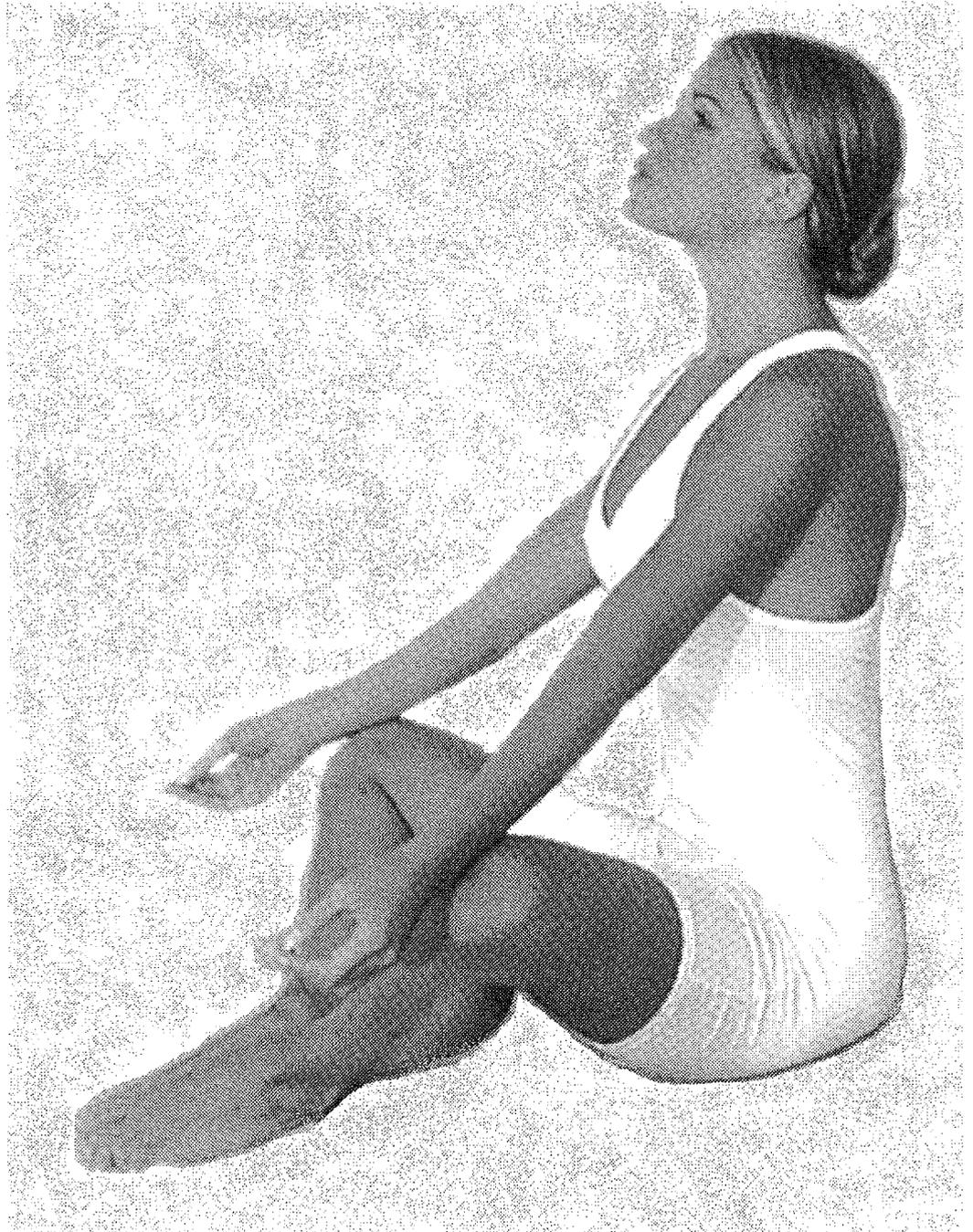
Dipl. Kfm. Dipl. Hdl. Björn Bedey –
Dipl. Wi.-Ing. Martin Haschke —
und Guido Meyer GbR —————

Hermannstal 119 k —————
22119 Hamburg —————

Fon: 040 / 655 99 20 —————
Fax: 040 / 655 99 222 —————

agentur@diplom.com —————
www.diplom.com —————

Travellwellnet – for Body and Soul



INHALTSVERZEICHNIS

1. EINLEITUNG 6

2. PRODUKTIDEE 9

2.1	WARUM GERADE DAS INTERNET ALS VERTRIEBSKANAL?.....	9
2.2	INNOVATION	13
2.3	LEISTUNGSSPEKTRUM	14
2.4	ZUKUNFT	18
2.5	WERTSCHÖPFUNG	19

3. KUNDENSTRUKTUR 20

3.1	PREISNIVEAU.....	20
3.2	LEISTUNGSSPEKTRUM.....	20
3.3	ZEITLICHER ASPEKT.....	20

4. KONKURRENZANALYSE 22

4.1	DAS BESONDERE AN CABANA.....	23
4.2	DAS BESONDERE AN TRAVELWELLNET	23
4.3.1	DIE VERMITTLUNG BEI CABANA	24
4.3.2	DIE VERMITTLUNG BEI TRAVELWELLNET.....	24
4.4	WAS HABEN WIR WAS CABANA NICHT HAT?	25

5. ENTWICKLUNG DES ONLINE-REISEMARKTES 26

6. MARKETING 28

6.1	MARKETING IM INTERNET	28
6.2	MARKETING-PLANUNGSPROZESS.....	30

7. REISERECHT53

7.1	ABGRENZUNG REISEVERANSTALTER / REISEBÜRO.....	54
7.2	REISEVERTRAG / WERKVERTRAG / GESCHÄFTSBESORGUNGSVERTRAG	55
7.3	REISEPROSPEKT	57
7.4	INFORMATIONSPFLICHT	58
7.5	ALLGEMEINE GESCHÄFTS- BZW. REISEBEDINGUNGEN	59

8. ONLINERECHT 60

8.1.	VERTRÄGE IM INTERNET.....	61
8.2.	BEWEISKRAFT VON E-MAILS	63
8.3.	AGBS ALS VERTRAGSBESTANDTEIL.....	64

8.4.	ZAHLUNGSVERKEHR	64
8.5.	DATENSCHUTZ.....	66

9. RECHTSFORM DES UNTERNEHMENS 69

10. FINANZIERUNG 71

10.1	EIGENKAPITALQUELLEN:	71
10.2	FREMDKAPITALQUELLEN.....	75
10.3	GEPLANTE FINANZIERUNG DES UNTERNEHMENS	79

11. PERSONALPLANUNG 80

11.1	PERSONALBEDARF BEI UNTERNEHMENSGRÜNDUNG	80
11.2	PERSONALBEDARFSPLANUNG FÜR DEN WEITEREN GESCHÄFTSVERLAUF	81
11.3	DAS UNTERNEHMERTEAM	82
11.4	PERSONALKOSTEN	83

12. GESCHÄFTSAUSSTATTUNG 84

12.1	AUSSTATTUNG MIT MÖBELN UND BEDARFSMATERIALIEN	85
12.2	GEPLANTE COMPUTERAUSSTATTUNG.....	86
12.3	WEBHOSTING.....	87
12.4	WEBDESIGN	88
12.5	GEPLANTE TELEKOMMUNIKATIONSEINRICHTUNGEN.....	88

13. VERSICHERUNGEN 90

13.1	VERSICHERUNGEN FÜR DAS UNTERNEHMEN	92
13.2	VERSICHERUNGSPFLICHT ALS ARBEITGEBER.....	93
13.3	ABSICHERUNG DER GESELLSCHAFTER.....	95

14. STEUERN 95

14.1	DIREKTE STEUERN	96
14.2	INDIREKTE STEUERN	98

15. FINANZIELLE KENNZAHLEN / BUCHUNGSZAHLEN 99

16. QUELLENANGABE 110

1. Einleitung

Alle guten Dinge wiederfahren dem Kunden durch den Verkäufer!

So oder so ähnlich klingt ein nahezu unumstößliches Gebot des Verkaufs. Verkäufer kümmern sich um die Probleme des Kunden und versorgen ihn mit allen Informationen die er braucht. Sie zeigen dem Kunden, welche Vorteile er durch die Angebote und Leistungen hat.

Die Geschäftsbeziehung zwischen dem Käufer und dem Verkäufer wird durch eine intensive, vertrauensvolle Kommunikation getragen. Eine Verbesserung der Kommunikation zwischen beiden resultiert in der Regel in höheren Umsätzen. Je besser man als Verkäufer mit seinem Kunden kommuniziert, desto erfolgreicher ist man.

- Elektronische Kommunikation ist bequem

Heutzutage läuft der größte Teil des Kontaktes zwischen Verkäufern und Kunden über die vier klassischen Kommunikationskanäle: Brief, Fax, Telefon und im direkten Gespräch. Doch ein fünfter Kanal ist stark im Kommen: Die Kommunikation auf dem elektronischen Wege. Verkäufer und Kunde tauschen Informationen per E-Mail aus oder der Kunde ruft die gewünschte Information völlig selbständig von der Website des Verkäufers ab.

Wenn man in Zukunft erfolgreich verkaufen möchte, muss man genau diesen Trend mitmachen. Aus Sicht des Kunden gibt es kaum etwas Schnelleres und bequemer als die Nutzung der elektronischen Medien. Er kann jederzeit Informationen abfragen und seine Wünsche und Fragen jederzeit per E-Mail übermitteln.

- Bedeutung und Potential

Der Handel mit Waren und Dienstleistungen über das Internet, Electronic Commerce, ist in seiner Tragweite mit der Industriellen Revolution zu Ausgang des 19. Jahrhunderts durchaus vergleichbar. Unternehmen gehen eine völlig neue Art der Beziehung zum Kunden ein, Branchengrenzen verwischen, Wertschöpfungsketten werden aufgebrochen und neu wieder zusammengefügt, Zeit- und Wertdimensionen ändern sich radikal. Deutschland steht vor der Herausforderung, aus der digitalen Revolution ähnlich stark wie aus der industriellen hervorzugehen.

Mit anderen Worten: Es ist Gründerzeit

Eine Studie der Boston Consulting Group ermittelte, dass im ersten Halbjahr 1999 von deutschen Online-Händlern ca. 810 Millionen DM im Geschäft mit privaten Endkunden (business-to-customer) umgesetzt wurden. Auf das gesamte Jahr 1999 fiel ein Volumen von knapp 2,2 Milliarden DM. Diese Verdreifachung der Online-Umsätze gegenüber 1998 zeigt die enorme Wachstumsdynamik des Marktes.

E-Commerce B-t-C Januar - Juni 1999 nach Kategorien (Mio. Euro)

