LAGEBERICHT 2025

Ruefa GmbH, Wien

1 Einleitung

Die Ruefa GmbH ist eine 100% Tochter der Österreichisches Verkehrsbüro Aktiengesellschaft und bildet gemeinsam mit der Eurotours Gesellschaft m.b.H. das Geschäftsfeld Travel in der Verkehrsbüro Group. Das Unternehmen ist überwiegend am österreichischen Markt tätig und Marktführer im Bereich Reisebürovertrieb. Das Unternehmen tritt am Markt unter der Marke RUEFA auf.

1.1 Tätigkeit

Der Unternehmensgegenstand der Ruefa GmbH umfasst die Vermittlung und Organisation von Reisen. Die wesentlichen Geschäftsfelder der Gesellschaft bestehen zum einen im Vertrieb von Reisen anderer Reiseveranstalter an Privatkunden über Reisebürofilialen sowie über digitale bzw. virtuelle Vertriebskanäle. Zum anderen umfasst die Geschäftstätigkeit im Veranstalter-Bereich „Tailormade“ die Konzeption und Zusammenstellung eigener Reiseprogramme, sowie die Organisation von Gruppenreisen.

1.1.1 Reisebürovertrieb

Zum aktuellen Bilanzstichtag unterhält die Ruefa GmbH österreichweit insgesamt 68 Reisebüros unter ihrem etablierten Namen. Zusätzlich betreibt das Unternehmen zwei Spezialabteilungen, die sich ausschließlich der Organisation von Gruppenreisen und Kongressen widmen. Ein Call Center steht sieben Tage die Woche für Kund:innen zur Verfügung.

Mit insgesamt 21 Filialen zeigt die Ruefa GmbH in der Area Wien ihre stärkste Marktpräsenz, was die besondere Bedeutung der Hauptstadt für das Geschäftsmodell des Unternehmens hervorhebt. Hinsichtlich der Anzahl der Reisebüros, der verkauften Reisen und des erzielten Umsatzes positioniert sich Ruefa GmbH als Marktführer in Österreich.

1.1.2 Veranstalter

Zu einem kleineren Teil betreibt die Ruefa GmbH auch die Tätigkeit als Reiseveranstalter. Die Abteilung „Tailormade“ beliefert externe Reisebüros sowie die internen Ruefa Reisebürofilialen mit maßgeschneiderten Reisen.

1.1.3 Beteiligungen

Die Ruefa GmbH ist am Österreichischen Markt noch durch das verbundene Unternehmen Intertravel Reisebüro GmbH, welches 1 Reisebürofiliale in Wien betreibt, vertreten und hält 67% am Unternehmen.

1.2 Allgemeines wirtschaftliches Umfeld

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Österreich war im Jahr 2025 weiterhin von einem herausfordernden konjunkturellen Umfeld geprägt. Nach einem Rückgang der Wirtschaftsleistung im Jahr 2024 um rund 1 %, entwickelte sich die österreichische Wirtschaft im Jahr 2025 nur schwach. Das reale Bruttoinlandsprodukt wuchs laut Prognosen des Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) lediglich um rund 0,3 % bis 0,5 %. Für das Jahr 2026 wird mit einer moderaten wirtschaftlichen Erholung gerechnet, wobei ein Wachstum von rund 1,0 % bis 1,1 % erwartet wird.

Das wirtschaftliche Umfeld war im Berichtsjahr weiterhin von einer schwachen internationalen Industriekonjunktur, geopolitischen Unsicherheiten sowie einer zurückhaltenden Investitionstätigkeit geprägt. Gleichzeitig zeigte sich eine gewisse Stabilisierung der privaten Konsumnachfrage, die durch steigende Reallöhne und eine allmählich rückläufige Inflation unterstützt wurde.

Die Inflationsrate hat sich im Vergleich zu den Vorjahren deutlich reduziert. Während die Teuerung in Österreich in den Jahren zuvor noch deutlich höher lag, betrug die durchschnittliche Inflationsrate im Jahr 2025 rund 3,0 % bis 3,5 %. Für 2026 wird ein weiterer Rückgang in Richtung 2,5 % erwartet.

Am Arbeitsmarkt zeigte sich eine leichte Abschwächung. Die Arbeitslosenquote lag im Jahr 2024 bei etwa 7,0 % und stieg im Jahr 2025 auf rund 7,4 % an. Erst mit einer erwarteten konjunkturellen Belebung dürfte sich die Situation wieder stabilisieren. Für das Jahr 2026 wird eine Arbeitslosenquote von rund 7 % prognostiziert.

Insgesamt war das wirtschaftliche Umfeld im Berichtsjahr durch eine nur langsame konjunkturelle Erholung gekennzeichnet. Für die kommenden Jahre wird jedoch mit einer schrittweisen Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung gerechnet, sofern sich die internationale Nachfrage sowie die Investitionstätigkeit wieder verstärken.

1.3 Entwicklung der Branche

Die Branche befindet sich in einem Spannungsfeld aus anhaltend hoher Nachfrage, wachsender Komplexität im Kundenverhalten und zunehmendem Anpassungsdruck entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Im Reisevertrieb zeigt sich eine stabile Nachfrage nach Pauschal- und Fernreisen sowie Kreuzfahrten. Das Buchungsverhalten wird jedoch volatiler bei gleichzeitig steigenden individuellen Ansprüchen, was Forecasting und Budgetierung erschwert. Stationäre Reisebüros behaupten sich über Beratungsqualität bei komplexen und hochpreisigen Reisen, stehen jedoch unter anhaltendem Margendruck durch Online-Plattformen und Direktvertrieb.

International erreichte der Tourismus 2025 laut UN Tourism mit rund 1,5 Mrd. internationalen Ankünften wieder das Vorkrisenniveau. Auf globale Trends wie Premiumisierung, Experience Economy, eventgetriebene Nachfrage und technologische Transformation gilt es, Antworten parat zu haben. Fernmärkte gewinnen an Bedeutung.
Insgesamt bleibt Österreich strukturell stark positioniert. Der strategische Fokus verschiebt sich jedoch von reinem Volumenwachstum hin zu höherer Wertschöpfung pro Gast. Effizienzsteigerung, Technologieeinsatz und Preisdisziplin werden zu zentralen Erfolgsfaktoren. 2026 dürfte somit weniger ein Jahr des Kapazitätsausbaus als vielmehr der Optimierung, Fokussierung und selektiven Expansion werden.

2 Unternehmensbereiche

Im operativen Geschäft der Reisebüros nimmt der Einkauf eine zentrale Rolle ein. Die Fähigkeit, günstige Konditionen zu verhandeln, stellt die Grundlage dar, um Kunden attraktive Reiseangebote unterbreiten zu können. Dabei steht nicht nur die Dienstleistungsqualität im Fokus, sondern vor allem die Attraktivität der Angebote, die als entscheidendes Erfolgskriterium fungiert. Ein weiterer wesentlicher Aspekt sind die Verhandlungen über Bonuszahlungen mit den Leistungsträgern. Diese Bonuszahlungen, insbesondere bei Pauschal- und Flugreisen, repräsentieren bedeutende sonstige betriebliche Erträge für die Reisebüros und tragen maßgeblich zur Ertragskraft bei.

Zur Stärkung der Marktposition und zur Ausweitung der Marktanteile wird der Vertrieb von Reisen über das eigene Internetportal weiterhin vorangetrieben. Im Jahr 2025 wurden speziell Maßnahmen zur Verbesserung der Attraktivität des Ruefa Online Portals umgesetzt, mit einem besonderen Augenmerk auf Usability und Kundenfreundlichkeit. Diese strategischen Entscheidungen zielen darauf ab, den Online-Vertriebskanal weiter zu stärken und die Wettbewerbsfähigkeit im digitalen Raum zu erhöhen.

Zusätzlich wurde im Jahr 2025 das Beratungs- und Serviceangebot weiter ausgebaut und stärker an die Bedürfnisse der Kund:innen angepasst. Terminvereinbarungen sind nun flexibel telefonisch, vor Ort in den Reisebüros oder online möglich, wodurch eine noch individuellere und effizientere Betreuung gewährleistet wird. Mit „Ruefa Wunschermittlung“ wurde zudem eine neue Beratungsform eingeführt, die den Fokus noch stärker auf die individuellen Wünsche und Emotionen der Kund:innen legt und durch einen KI-Assistenten eine schnelle und inspirierende Ideengebung ermöglicht. Ergänzend dazu kann die Videoberatung in allen Phasen des Beratungsprozesses genutzt werden, wodurch eine ortsunabhängige und persönliche Betreuung gewährleistet wird. Individuelle Insider:innen-Interviews sowie eine interaktive Weltkarte mit Empfehlungen unserer Reiseexpert:innen schaffen darüber hinaus zusätzlichen, nachhaltigen Mehrwert in der Beratung und stärken die Positionierung von Ruefa als kompetenter Reisebegleiter.

3 Geschäftsverlauf

Die Umsatzerlöse der Gesellschaft beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf insgesamt TEUR 294.824 und lagen damit leicht über dem Vorjahresniveau von TEUR 292.377. Dies entspricht einer Steigerung von TEUR 2.447 bzw. 0,8 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2024.

Der Geschäftsverlauf im Jahr 2025 war weiterhin durch eine ausgeprägte saisonale Umsatzstruktur mit einem Schwerpunkt in den Sommermonaten geprägt. Insbesondere in der ersten Jahreshälfte konnte die Gesellschaft eine insgesamt positive Umsatzentwicklung verzeichnen. Hervorzuheben sind dabei die Monate April, Mai und Juni, die gegenüber dem Vorjahr teils deutliche Umsatzsteigerungen aufwiesen und die stabile Nachfrage in den Kernmärkten widerspiegeln.

Auch im weiteren Jahresverlauf zeigte sich insgesamt eine robuste Entwicklung. Während die Umsätze in den saisonal starken Sommermonaten teilweise leicht unter dem hohen Vorjahresniveau lagen, konnten diese Effekte durch Zuwächse in anderen Monaten, insbesondere im Frühjahr sowie im Dezember, teilweise kompensiert werden. Der Dezember 2025 lag dabei spürbar über dem Vergleichsmonat des Vorjahres.
Insgesamt entwickelte sich das Geschäftsjahr 2025 damit stabil mit einer leichten Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr, trotz einzelner monatlicher Schwankungen im Jahresverlauf.

Die Kosten wurden 2025 durch das Kosteneinsparungsprogramm Fit-4-Future deutlich reduziert, die Rohertragsmarge ist mit 14% im Jahr 2025 im Vergleich zu 2019 ebenfalls mit 14%, sehr stabil und wieder auf Vor-Krisenniveau.

3.1 Ertragslage

in TEUR	2025	% Ums	2024	% Ums	Veränd in %
Umsatzerlöse	294.824		292.377		0,8%
Rohertrag inkl. So. betr. Erträge	42.518	14,4%	48.879	16,7%	-13,0%
Ergebnis vor Steuern	2.522	0,9%	7.678	2,6%	-67,1%
Ergebnis nach Steuern	1.857	0,6%	5.886	2,0%	-68,4%
Umsatzrentabilität	0,6%		2,0%		
Gesamtkapitalrentabilität	2,7%		8,8%		
Mitarbeiter:innen (Jahresschnitt)	430		434		-0,9%
Umsatz pro Mitarbeiter:in	686		674		1,7%

Die Umsatzerlöse stiegen im Jahr 2025 leicht um 0,8 % auf TEUR 294.824 (2024: TEUR 292.377). Trotz der stabilen Umsatzentwicklung verringerte sich der Rohertrag inklusive sonstiger betrieblicher Erträge deutlich auf
TEUR 42.518 (2024: TEUR 48.879), was einem Rückgang von 13,0 % entspricht. Die Rohertragsmarge sank damit von 16,7 % auf 14,4 %. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass die sonstigen betrieblichen Erträge zwischen den beiden Jahren nur eingeschränkt vergleichbar sind, da im Geschäftsjahr 2024 Erträge aus der Auflösung von Vorsorgen für Covid-Förderungen mit TEUR 8.319 enthalten waren. Aufgrund dieses Sondereffektes ist insbesondere der Rückgang beim Rohertrag gegenüber dem Vorjahr nur eingeschränkt aussagekräftig.

Das Ergebnis vor Steuern belief sich im Jahr 2025 auf TEUR 2.522 und lag damit deutlich unter dem Vorjahreswert von TEUR 7.678 (-67,1 %), wobei auch hier der Sondereffekt aus der Auflösung der Covid-Vorsorgen im Vorjahr zu berücksichtigen ist. Das Ergebnis nach Steuern verringerte sich entsprechend auf TEUR 1.857 (2024: TEUR 5.886; -68,4 %).

Der deutliche Rückgang der Ergebniskennzahlen im Jahr 2025 ist daher nicht auf eine Verschlechterung des operativen Geschäfts zurückzuführen, sondern im Wesentlichen auf diesen einmaligen Effekt im Vorjahr.

Die Umsatzrentabilität sank von 2,0 % im Jahr 2024 auf 0,6 % im Jahr 2025. Die Gesamtkapitalrentabilität ging ebenfalls von 8,8 % auf 2,7 % zurück. Unter Einbeziehung des Jahres 2023 (Umsatzerlöse: TEUR 288.626; Ergebnis vor Steuern: TEUR 1.729) zeigt sich jedoch, dass sich die Profitabilität im Jahr 2025 trotz des Rückgangs gegenüber dem durch den Sondereffekt beeinflussten Vorjahr weiterhin in einer vergleichbaren Größenordnung zum operativen Niveau der Vorjahre bewegt.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter:innen verringerte sich leicht von 434 auf 430 (-0,9 %). Gleichzeitig stieg der Umsatz pro Mitarbeiter:in von TEUR 674 auf TEUR 686, was einer Verbesserung von 1,7 % entspricht.

3.2 Vermögens- und Finanzlage

in TEUR	2025	2024	Veränd in %
Gesamtkapital	69.466	66.633	4,3%
Eigenkapital	7.701	5.844	31,8%
Eigenkapitalquote in %	11,1%	8,8%	
Anlagenintensität	34,2%	36,8%	
Anlagendeckung	32,5%	23,8%	

Das Gesamtkapital erhöhte sich im Jahr 2025 auf TEUR 69.466 gegenüber TEUR 66.633 im Jahr 2024. Dies entspricht einem Anstieg von 4,3 %.

Das Eigenkapital entwickelte sich deutlich stärker und stieg von TEUR 5.844 auf TEUR 7.701, was einer Zunahme von 31,8 % entspricht. Die Erhöhung ist im Wesentlichen auf den Jahresgewinn des Geschäftsjahres 2025 zurückzuführen. In der Folge verbesserte sich auch die Eigenkapitalquote von 8,8 % im Jahr 2024 auf 11,1 % im Jahr 2025 und weist damit auf eine gestärkte Eigenkapitalbasis hin.

Die Anlagenintensität verringerte sich von 36,8 % auf 34,3 %. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass die Investitionen im Anlagevermögen im Jahr 2025 gestiegen sind, insbesondere im Zusammenhang mit der Einrichtung und den Umbauten neuer Travel Stores und dem Experience Store Linz. Die Anlagendeckung verbesserte sich deutlich von 23,8 % im Vorjahr auf 32,5 % im Jahr 2025.

4 Personal- und Sozialbericht

Das für alle Unternehmen der Verkehrsbüro Group festgelegte Mission Statement und das daraus abgeleitete Leitbild zeigen ein klares Bekenntnis zu einem fairen Umgang mit den Mitarbeitenden. Das Kapital der Ruefa GmbH als Dienstleistungsunternehmen ist nicht zuletzt durch die hohe Erfahrung und den Einsatz der Mitarbeitenden im Interesse der Kundinnen definiert. Das VERKEHRSBUERO Team People & Culture arbeitet daher kontinuierlich an der Implementierung von Maßnahmen zur Etablierung und Weiterentwicklung einer positiven Unternehmenskultur. Zu den wesentlichen Schwerpunkten 2025 zählte die Einführung der digitalen VERKEHRSBUERO Schulungswelt mit konzernweit zugänglichem Schulungsangebot sowie die Implementierung des VER-KEHRSBUERO Entwicklungsgesprächs mit einheitlichen Leitfäden und digitaler Guideline. Ergänzend wurde ein konzernweit einheitlicher Onboarding-Prozess inklusive Buddy-System etabliert. Im Bereich des betrieblichen Gesundheitsmanagements wurde das Angebot in den Bereichen Gesundheitsvorsorge und mentale Gesundheit, Sport und Bewegung im Alltag sowie Wellbeing ausgebaut. Darüber hinaus wurde im Jahr 2025 im Geschäftsfeld Ruefa die Initiative „Starke Kultur. Starkes Team. Wachstum beginnt von innen." umgesetzt. Ziel der Initiative ist die Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation sowie die Förderung einer aktiven Veränderungs- und Umsetzungskultur. Die Umsetzung erfolgte über ein mehrstufiges Trainingsprogramm für Area Manager und Filialleiter:innen mit Fokus auf die Stärkung der Führungsrolle im Veränderungsprozess, moderne Verkaufsansätze sowie Maßnahmen zur Intensivierung der Kundenbindung. Die Fortführung der Maßnahmen ist auch für das Jahr 2026 vorgesehen.

Der durchschnittliche Mitarbeiterstand beträgt im Geschäftsjahr 2025 425 Angestellte und 5 Arbeiter:innen.

5 Forschung und Entwicklung

Als Dienstleistungsunternehmen im Bereich der Reisevermittlung konzentriert sich die Forschung und Entwicklung auf die praxisnahe Nutzung und Weiterentwicklung neuer Technologien. Im Mittelpunkt stehen dabei insbesondere Internet-Tools, die die Beschaffung und Verteilung von Reiseangeboten erleichtern sowie die Beratung von Kund:innen effizient unterstützen.

Als führendes Unternehmen im österreichischen Tourismussektor ist die Ruefa GmbH sowohl als Anwender als auch als fachlicher Berater an der Entwicklung relevanter Softwarelösungen beteiligt. Beispiele hierfür sind die Flug-Online-Buchungssysteme in Zusammenarbeit mit der AERTICKET Austria GmbH sowie die Mid-Office-Software für Veranstalter in Kooperation mit MIDOCO.

Im Geschäftsjahr 2025 wurden gezielt Innovationen im Bereich der Kundenberatung und digitalen Dienstleistungen umgesetzt. Schwerpunkt war die Einführung neuer Tools und Beratungsformate, darunter KI-gestützte Assistenten, Videoberatung sowie das neue Customer-Relationship-Management-Systems NumBirds.

Darüber hinaus wurden die Travel Stores Grinzing und Donauzentrum, sowie der neue Experience Store in Linz umgebaut und modernisiert. Im Zuge der Umbauten wurden Anpassungen des Grundrisses, der technischen Gebäudeausrüstung und aller Oberflächen vorgenommen. Zudem erfolgte eine Ausstattung der Standorte mit neuem IT-Equipment und entsprechender Technologie. Das neue Store-Konzept ermöglicht eine zeitgemäße und effiziente Kundenbetreuung und unterstützt die Vernetzung der Filialen sowohl untereinander als auch mit den Kund:innen.

Ziel dieser Maßnahmen war die Steigerung der Produkt- und Servicequalität, die Optimierung interner Abläufe sowie die langfristige Stärkung der Position des Unternehmens als innovativer Reiseanbieter.

6 Produktivität

Im Geschäftsjahr 2025 wurden die internen Abläufe und Beratungsprozesse konsequent weiterentwickelt, um die Effizienz der Mitarbeitenden zu steigern und gleichzeitig die Qualität der Kundenbetreuung zu erhöhen. So wurden die Terminvereinbarungen deutlich flexibler gestaltet: Kund:innen können Beratungsgespräche telefonisch, vor Ort oder digital buchen, was eine gezieltere und zeitsparende Betreuung ermöglicht.

Darüber hinaus wurde nach Eisenstadt in 2024, ein weiterer exklusiver Experience Store in Linz eröffnet. Die Experience Stores bieten ein immersives Beratungserlebnis und sollen die persönliche Interaktion mit den Kund:innen weiter intensivieren. Ergänzend dazu wurde eine neue Beratungsinitiative implementiert, die stärker auf individuelle Kundenwünsche eingeht und mithilfe eines KI-gestützten Assistenten eine schnelle und inspirierende Ideengenerierung unterstützt. Die Videoberatung steht weiterhin in allen Phasen des Beratungsprozesses zur Verfügung, sodass persönliche Betreuung auch unabhängig vom Aufenthaltsort gewährleistet ist.

Zusätzlich wurden innovative Tools implementiert, darunter interaktive Karten und exklusive Experteninterviews, die den Beratungsprozess ergänzen und einen nachhaltigen Mehrwert schaffen. Durch diese Maßnahmen konnte die Produktivität im Vertrieb erhöht und den Mitarbeitenden mehr Zeit für die aktive Kundenberatung und den Verkauf von Reisen eingeräumt werden.

7 Umwelt

Im Geschäftsjahr 2025 hatte die Förderung der ökologischen Nachhaltigkeit besonders an den RUEFA Filialstandorten einen höheren Stellenwert.

So wurde u.a. bei der Neueröffnung des Experience Stores am Linzer Hauptplatz ein neues, innovatives Raumkonzept umgesetzt, das neben dem Kundenerlebnis und Beratungskomfort auch die Verwendung von hochwertigen Naturmaterialien aus heimischer Produktion bei der Einrichtung priorisiert.

Weiterhin wurden im Bereich der Mitarbeiter:innenmobilität Optimierungspotenziale realisiert und die Anzahl der RUEFA Firmenfahrzeuge um 10% reduziert. Auch zukünftig soll die Anzahl der fossil betriebenen Firmenwägen reduziert und ein Umstieg auf E-Mobilität und öffentliche Verkehrsmittel gefördert werden, um den Ausstoß klimaschädlicher Treibhausgase zu reduzieren.
Neben Initiativen zur Verbesserung der ökologischen Nachhaltigkeit wurde 2025 insbesondere ein Schwerpunkt auf Verbesserungsmaßnahmen im Bereich der sozialen Nachhaltigkeit gelegt. Um auch weiterhin allen Mitarbeiter:innen ein gutes Arbeitsumfeld zu bieten, wurden zahlreiche Compliance Schulungen durchgeführt. Durch Abschluss einer Kooperation mit dem Hilfswerk Österreich stehen den Mitarbeiter:innen in diesem Zusammenhang die Beratungsservices des KEEP BALANCE Programms jederzeit zur Verfügung. Diese beinhalten Beratungen und Trainings zu den Themen körperliche und mentale Gesundheit, Work-Life-Balance, Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Pflege sowie Interventionshilfe bei Krisenfällen.

Schließlich spielte auch das gesellschaftliche Engagement des VERKEHRSBUERO 2025 wieder eine wichtige Rolle. Neben Sachspenden und finanziellen Spenden an die St. Anna Kinder Krebshilfe Elterninitiative und den Verein MUT (Mensch, Umwelt, Tier), ermöglichte das VERKEHRSBUERO seinen Mitarbeiter:nnen die Teilnahme am Wings for Life Run, der Spenden für die Rückenmarksforschung sammelt, sowie am Vienna Night Run, der die Wiederaufforstung von Mangrovenwäldern unterstützt. Außerdem nahm das VERKEHRSBUERO erstmals an der österreichweiten Aktion „Österreich radelt“ teil, die sich für klimafreundliche Mobilität auf dem Arbeitsweg einsetzt. Mit über 21.000 zurückgelegten Fahrradkilometern war die Aktion sowohl klimatechnisch als auch sportlich ein großer Erfolg.

8 Risikobericht und Finanzinstrumente

Ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie ist das effektive Management finanzieller Risiken. Dies umfasst die sorgfältige Definition und kontinuierliche Überwachung der Einhaltung von Zahlungskonditionen. Bei Ruefa erfolgt ein signifikanter Teil der Transaktionen über Kreditkarteninkasso, was eine schnelle und sichere Abwicklung gewährleistet. Für alle Kreditverkäufe wird eine umfassende Bonitätsprüfung durchgeführt. Diese Prüfungen basieren auf strengen, vorab definierten Kriterien und werden in Kooperation mit anerkannten, international tätigen Geschäftsinformationsdiensten durchgeführt. Durch diesen Ansatz wird das Risiko von Zahlungsausfällen minimiert und die finanzielle Stärke des Unternehmens gestärkt.

Zur Kontrolle des Fremdwährungsrisikos werden in der Gesellschaft derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um die Bestände in fremden Währungen zu kontrollieren. Zum 31.12.2025 sind Devisentermingeschäfte über den Kauf von 7,2 Mio. U.S. Dollar, 8,2 Mio. Südafrikanische Rand (vgl. 0,495 Mio. USD) und 69 Mio. Thai Baht (vgl. 2,2 Mio. USD) (2024: 3,4 Mio. U.S. Dollar, 2 Mio. Südafrikanische Rand und 110 Mio. Thai Baht) mit einem negativen beizulegenden Zeitwert von TEUR 15 (2024: positiven beizulegender Zeitwert von TEUR 179) abgeschlossen, die der Absicherung von Währungsschwankungen für im folgenden Geschäftsjahr geplante bezogene Leistungen dienen. Der beizulegende Zeitwert von Derivaten basiert auf Bewertungsmodellen, wobei am Markt beobachtete Parameter berücksichtigt werden.

9 Ausblick 2026

Mit Beginn des neuen Jahres zeigt sich bei den Vorausbuchungen für 2026 eine erfreuliche Entwicklung. Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen wir ein Plus von 9,5%, was auf eine anhaltend gute Nachfrage hindeutet. Auch die aktuellen Ergebnisse des Ruefa Reisekompass bestätigen diesen Trend: Das Interesse an Reisebuchungen bleibt auf einem konstant hohen Niveau, und der Urlaub nimmt weiterhin einen sehr hohen Stellenwert im Leben der Österreicher:innen ein. Gute Vorausbuchungszahlen zeigen sich für das erste Quartal und auch für die Monate Juli bis September 2026. Getragen wird die Entwicklung durch eine hohe Nachfrage bei Kreuzfahrten (aktuell plus 20% und individuelle Studien- und Rundreisen plus 10%).

Trotz der momentanen positiven Aussichten erwarten wir ein herausforderndes Jahr und eine Abflachung der Nachfrage. Gründe sehen wir vor allem in der aktuellen geopolitischen Lage sowie in anhaltenden Konflikten und Krisen in verschiedenen Regionen. Die weiterhin hohe Inflation und die sinkende Kaufkraft der für uns wichtigen Mittelschicht dämpfen die Erwartungen. Der Trend, dass Kund:innen zunehmend Badepauschalreisen für die Sommermonate über Online-Vertriebskanäle buchen, birgt zusätzliches Risiko.

Zusätzliche Unsicherheiten ergeben sich aus den jüngsten Entwicklungen im Zusammenhang mit dem Konflikt rund um den Iran. Diese können insbesondere im Fernreisegeschäft zu spürbaren Nachfrageeinbußen, kurzfristigeren Buchungsentscheidungen sowie erhöhter Zurückhaltung führen. Darüber hinaus sind indirekte Effekte wie steigende Energiepreise und damit verbundene Preissteigerungen im Reisebereich zu erwarten, die die Preissensibilität weiter erhöhen und die Buchungsdynamik im Jahresverlauf zusätzlich dämpfen könnten.

Mit einer vorausschauenden Steuerung und klaren Priorisierung sehen wir gute Chancen, auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld erfolgreich zu bestehen.

Wien, am 31. März 2026

Die Geschäftsführung

Michele Fanton

Ruefa GmbH
31. März 2026
QES Qualifizierte elektronische Signatur · EU-Recht
Signiert auf Skribble.com

Michele Fanton

Birgit Wallner

31. März 2026
QES Qualifizierte elektronische Signatur · EU-Recht
Signiert auf Skribble.com

Dipl.-Kffr. Univ. Birgit Wallner

Die mit dem Dokument verknüpften elektronischen Signaturen decken den Jahresabschluss und Lagebericht ab und können über die Bildmarke im Dokument überprüft werden. Die Rechtswirkung ist durch die eIDAS-VO (Art 25 eIDAS-VO) sowie das österreichische Signatur- und Vertrauensdienstegesetz (SVG) geregelt.