

Kostenanstieg bei Online-Buchungen: Hoteliers suchen Alternativen

Utl.: VIDEO: Hoteliers stürmen Seminar zu Online-Vertrieb =

Wien (TP/OTS) - Österreichs Top-Hotellerie rüstet sich gegen Knebelverträge und steigende Kosten bei Online-Buchungen. Die ÖHV diskutierte mit Michael Simon, Mitglied der Geschäftsleitung von HRS, "HRS-freie Woche"-Gründer Christoph Biallas und anderen ausgewiesenen Online-Vertriebsexperten im Rahmen eines eintägigen Praktikerseminars.

Die neuen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von HRS und die Erhöhung der Kommission um ein Viertel, ohne entsprechende Mehrumsätze, haben viele Hoteliers verärgert: "Noch nie haben sich so viele aufgebrachte Hoteliers bei uns gemeldet wie in den vergangenen Monaten. Keiner kann diesen Kostenanstieg mit einem Mehrwert für den Hotelier argumentieren. Die Suche nach Alternativen zu Online-Buchungsplattformen in den Betrieben läuft auf Hochtouren", erklärt Thomas Reisenzahn, Geschäftsführer der ÖHV Touristik Service GmbH.

Zwtl.: Heiße Diskussion und Top-Referenten

Dennoch war der Ansturm auf das ÖHV-Praktikerseminar im Castellani Parkhotel Salzburg überraschend. Ausschlaggebend waren das brandaktuelle Thema und die kompetenten Referenten: Auf der Tagesordnung standen die besten Strategien für den Onlineverkauf über die eigenen Vertriebskanäle sowie Fehlervermeidung, Bewertungsmanagement und Social Media-Monitoring. Michael Simon, Mitglied der Geschäftsleitung von HRS, verteidigte in seinem Einführungsvortrag mit anschließender Diskussion die AGB- und Kommissions-Änderungen. "HRS ist seit jeher Partner der mittelständischen Hotels. Wir haben nur die Steigerungen bei den Akquisitionskosten weitergegeben." Die Begeisterung der Hoteliers hielt sich in Grenzen. Simon wies auch auf die zunehmende Bedeutung mobiler Buchungen hin: "Wir erwarten, dass in drei Jahren 20% der Umsätze über mobile Endgeräte kommen."

Zwtl.: Mehr Rücksichtnahme auf Hotels gefordert

Für viel Gesprächsstoff sorgte auch, dass Online Travel Agents

(OTAs) Werbung mit den Namen der Hotels machen und sich so bei Suchmaschinen die besten Positionen sichern wollen. Biallas, bekannt geworden durch seine Facebook-Seite "HRS-freie Woche", nennt das "Daten-Klau": Durch die Nutzung derselben Suchbegriffe für das Suchmaschinen-Marketing (SEM) steigen auch die Kosten für die Hotels. Die Änderungen bei der Verfügbarkeitsparität wurden ebenfalls diskutiert. In diesem Zusammenhang betonte Simon, dass "HRS zwischen hoteleigenen und hotelfremden Kanälen unterscheidet. Wir wollen nicht schlechter gestellt werden als andere hotelfremde Kanäle, sondern mitverkaufen." Außerdem heftig diskutiert: die in der TV-Werbung beworbene Stornomöglichkeit bis 18 Uhr am Anreisetag: Das weckt falsche Erwartungen beim Gast, können Hotels doch ihre eigenen Stornobedingungen einstellen.

Im weiteren Verlauf des Seminars erläuterte Gabriele Schulze, marketing4results, die besten Strategien für den Onlineverkauf und zeigte Erfolgsfaktoren auf. Online-Hotelmarketingexperte Biallas und Michael Anfang, Marketingleiter des Hotel Edelweiss & Gurgl, erklärten, wie mehr Direktbuchungen realisiert werden können. Bernhard Rieder von seekda zeigte die Wege zu kommissionsfreien Buchungen auf und präsentierte den neuen Google Hotelfinder.

Zwtl.: OTAs gewinnen an Bedeutung, ÖHV zeigt Alternativen auf

Hoteliers haben oft kaum Alternativen zu OTAs, gewinnen diese doch im deutschen Sprachraum zunehmend an Bedeutung. Die ÖHV forciert daher seit Jahren einen ausgewogeneren Mix bei den Buchungskanälen und versucht die Betriebe zu einem deutlich höheren Anteil an Direktbuchungen zu bewegen: "Zwei Drittel der Buchungen laufen elektronisch ab, in jede dritte Buchung sind Partner integriert. Damit ist der Anteil der Nächtigungen, die über wenige, immer wichtiger werdende Vertriebsunternehmen zustande kommen, zu hoch, als dass man darauf verzichten könnte. So liefert man sich aus", erklärt Reiszahn und plädiert für eine ausgewogenere Balance zwischen hoher Reichweite und niedrigen Kommissionen. "Der Hotelier muss Herr über den Vertrieb seines Angebots sein, die besten Angebote sollten immer direkt beim Hotel buchbar sein", ergänzte Michael Anfang.

Zwtl.: Praxiswissen beim ÖHV-Lehrgang "Online-Vertrieb und Social Media"

Das starke Interesse am Online-Vertrieb wird bestehen bleiben, ist Reiszahn überzeugt: "Solange es bei der Preisentwicklung und bei

den Verträgen keinen Turnaround gibt, werden die Hoteliers Alternativen zu den OTAs suchen." Denn es sei unwahrscheinlich, dass die kürzlich erfolgten Änderungen der AGB, zum Nachteil der Hotels, die letzten waren. Die ÖHV setzt ihr Engagement für den Direktvertrieb daher auf allen Ebenen fort. Politisch kann die ÖHV einen Erfolg verbuchen: Der Nationalrat hat den Tourismusminister damit befasst, faire Wettbewerbsbedingungen im e-Tourismus sicherzustellen. Parallel dazu fährt die ÖHV eine Weiterbildungs-Offensive: In einem Lehrgang mit ausgewiesenen Experten erfahren Hoteliers, wie sie ihren Online-Auftritt optimal managen können. Der nächste ÖHV-Lehrgang "Online-Vertrieb & Social Media" findet von 21. bis 24. Mai in Kitzbühel und von 18. bis 21. Juni im südlichen Bayern statt. Nähere Infos per E-Mail an lehrgang@oehv.at bzw. unter www.oehv.at/lehrgang.

Ein Video dazu finden Sie unter vimeo.com/40509563.

Foto

Ein Bild zur Aussendung finden Sie hier zum Download.

<http://www.tourismuspresse.at/redirect/oehv57>

Bildtext: Thomas Reisen Zahn, Geschäftsführer der ÖHV Touristik Service GmbH, Michael Simon, Mitglied der Geschäftsführung von HRS, Michael Anfang, Marketingleiter "Edelweiß & Gurgl", und Christoph Biallas, hom - hotel online-marketing.

(C) ÖHV, Abdruck honorarfrei

Weitere Pressemeldungen und Bildmaterial finden Sie unter

<http://www.oehv.at/presse>

Rückfragehinweis:

~

Thomas Reisen Zahn

Geschäftsführer

Tel.: +43 (0)1 533 09 52

Fax: +43 (0)1 533 70 71

service@oehv.at

<http://www.oehv.at>

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/5473/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLIESSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0160 2012-04-17/12:44

171244 Apr 12

Link zur Aussendung:

http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20120417_OTS0160