

## Wie Hotels JETZT Verkäufe und damit Liquidität generieren!

Linz (OTS) - Spezielle Situationen erfordern unkonventionelle Lösungen! Die Linzer Unternehmensgruppe rund um die SST Touristik Vertrieb GmbH, agiert weiter mit dem fortschrittlichen Finanzierungsmodell, bei dem Leer-Kapazitäten eines Hotels zu Geld gemacht werden und generiert damit für die Hotelpartner jetzt Verkäufe und damit Liquidität.

Auch in den aktuell außergewöhnlichen Situationen verzeichnet die Unternehmensgruppe mit ihrem Finanzierungsmodell, bei dem Leer-Kapazitäten eines Hotels zu Geld gemacht werden, Erfolge und generiert für ihre Hotelpartner Verkäufe und damit Liquidität. Der Verkauf von Gutscheinen für ansonsten leerbleibende Zimmer funktioniert auch jetzt und ist im Gegensatz zu praktisch allen anderen Bereichen der Touristik bis dato nicht zum Erliegen gekommen. „Wir verkaufen jetzt in der Krise fast auf Vorjahres-Niveau.“ berichten die Geschäftsführer Gerhard Sperrer und Andreas Schabel.

Zwtl.: Jetzt Liquidität sichern

„Das Konzept, dass wir unseren Hotelpartnern nun kurzfristig und unbürokratisch vorschlagen, ist einfach: Egal ob 3\* Pension oder 5\* Luxusresort, der Hotelier stellt uns - ansonsten zukünftig leerbleibende - Zimmer auf Gutscheinebasis zur Verfügung. Diese werden unsererseits über eigene und fremde Plattformen auf Basis „Gutschein nach Verfügbarkeit“ im Internet vertrieben. Das Hotel bekommt unverzüglich sein Geld und generiert damit auch in diesen herausfordernden Zeiten Liquidität.“ erklärt Gerhard Sperrer, Geschäftsführer SST Touristik GmbH.

Zwtl.: Sie kaufen - Wir zahlen

Seit mittlerweile zwei Jahren unterstützt das Linzer Unternehmen Hoxami Touristik Handel, ein Schwesternunternehmen der SST Touristik Vertrieb, den größten europäischen Hotelgutschein Händler, unter dem unkonventionellen Ansatz „Sie kaufen - wir zahlen“ Hotels bei der Finanzierung diverser Ausgaben. „Von der Renovierung bis zur monatlichen Stromrechnung übernehmen wir die Rechnungen. Im Gegenzug erhalten wir vom Hotel - ansonsten leerbleibende - Zimmer auf Gutscheinebasis. Somit ist keine Bank zur Finanzierung nötig, was zu

einer unmittelbaren Liquiditätsverbesserung führt", erklärt Andreas Schabel den Ansatz. „Leer-Kapazitäten werden somit zu Geld gemacht, da die entstehenden Grenzkosten immer geringer als die zu bezahlende Rechnung sind. Finanziert werden praktisch jegliche Ausgaben, die im laufenden Hotelbetrieb so anfallen. Egal ob es sich um eine einmalige Investition für zB eine neue Webseite handelt oder um wiederkehrende Belastungen wie zB die monatliche F&B Rechnung. Die Höhe der Summe, die von Hoxami bezahlt werden kann, hängt vom jeweiligen Hotel ab und reicht von ca. 10.000 Euro bis hin zu mehreren hunderttausend Euro. Hervorzuheben sind an dieser Stelle zwei langjährige Kooperationen: Einerseits mit dem Kufsteiner Unternehmen Greenstorm Mobility, welches die europäische Hotellerie erfolgreich mit jeglicher Form von E-Mobility versorgt, die die Hotels mit Zimmernächten auf Gutscheinbasis bezahlen können. Und andererseits mit der Salzburger Fullservice Agentur ncm.at, einer der renommiertesten Online - Agenturen mit Fokus Touristik, die nach dem gleichen Prinzip ihre Leistungen der Hotellerie anbietet.

Zwtl.: Die Vorteile für den Hotelpartner

Die Vorteile des Hotels liegen auf der Hand: Der Gutschein-Kunde verfügt über kein Terminrecht. Das Hotel alleine bestimmt - je nach Auslastung - wann dieser anreisen darf. D.h. ein ansonsten leer bleibendes Zimmer wird verkauft. Die Fixkosten sind dabei gedeckt, denn der erzielte Nettopreis liegt immer über den Grenzkosten, die der Gutschein Kunde verursacht. „Durch die Tatsache, dass unsere Zahlungen im Regelfall lange vor der Anreise der Gäste erfolgen, erhöht sich die Liquidität des Hoteliers.“ so Gerhard Sperrer. Ängste wie man würde Kunden so eventuell auf lange Sicht abspenstig machen, entkräften Sperrer und Schabel: „Unser klassischer Kunde ist der zeitlich flexible Schnäppchenjäger, der für einen geplanten Hotelaufenthalt diversen Schnäppchen-Plattformen besucht und direkt dort kauft. Er bucht normalerweise ohnehin nicht über Buchungsplattformen oder Hotelseiten. Unsere Aktivitäten beeinflussen die Direktvertriebs-Aktivitäten des Hotels nicht bzw. kaum. In jedem Fall wesentlich weniger als etwaige preisliche Aktivitäten auf den diversen Buchungsplattformen.“ Zusätzliche Profite ergeben sich bei dieser Finanzierungsform durch kostenlose Ansprache neuer Kunden, kostenloses Marketing inkl. Traffic für die eigene Website, Zusatzerträge im Bereich F&B, uvm.. Die unkomplizierte und flexible Abwicklung und Handhabung sprechen für sich. Egal ob beim familiengeführten Kleinbetrieb oder beim großen Markenhotel. Das Linzer Unternehmen unterstützt seit mittlerweile mehr als 15 Jahren

mit einem Team aus 21 Mitarbeitern mehr als 1.000 Hotels mit innovativen Verwertungen von Leerkapazitäten.

Mehr Informationen unter [www.touristik-vertrieb.at]  
(<http://www.touristik-vertrieb.at>) bzw. [www.hoxami.com]  
(<http://www.hoxami.com>).

~

Rückfragehinweis:

SST Touristik Vertrieb GmbH / Blumauerstraße 7 / 4020 Linz / Austria / Tel.: +43  
(0) 732 / 94 76 65 /  
Fax.: +43 (0) 732 / 78 11 90 / [info@touristik-vertrieb.at](mailto:info@touristik-vertrieb.at)

Für Presserückfragen: Mag. (FH) Silvia Moser / [moser@touristik-vertrieb.at](mailto:moser@touristik-vertrieb.at)

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/14682/aom>

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

OTS0019 2020-04-28/09:00

280900 Apr 20

Link zur Aussendung:

[https://www.ots.at/presseaussendung/OTS\\_20200428\\_OTS0019](https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20200428_OTS0019)