

Hotellerie wehrt sich gegen Buchungsplattformen

Utl.: Erhöhung von HRS-Kommission um 25 % hat Konsequenzen: =

Wien (TP/OTS) - HRS erhöht seine Kommissionssätze um 25 %, führt wieder eine Bestpreis-Klausel ein, es gibt Strafen für Stornos. Jetzt reagieren die Hoteliers: mit einer HRS-freien Woche ab 1. März und Vertragskündigungen.

Den Hoteliers "reicht es": HRS hat die Kommissionssätze auf seinen Buchungsplattformen HRS, Tiscover und hotel.de um zumindest ein Viertel erhöht auf einheitliche 15 %, und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zum Nachteil der Vertragspartner verändert. Die ziehen jetzt die Konsequenzen - bis zur Kündigung: Ab 1. März, mit Einsetzen der neuen AGBs, werden in einem ersten Schritt eine Woche lang keine Zimmer auf HRS eingestellt. Mittlerweile unterstützen mehr als 700 Hoteliers die Facebook-Gruppe "HRS-freie Woche": <http://www.facebook.com/HRS.freie.Woche> . Die Österreichische Hotelierversammlung (ÖHV) wird die Bundeswettbewerbsbehörde damit befassen: "HRS gibt an, bei Firmenkunden Weltmarktführer zu sein. Das sollen jetzt offenbar auch die Hoteliers zu spüren bekommen. Das lassen wir uns nicht gefallen", erklären die ÖHV-Präsidenten Peter Peer und Sepp Schellhorn diesen Schritt.

Tourismusorganisatoren spielen Plattformen in die Hände

Bei der ÖHV häufen sich die Beschwerden. Peer und Schellhorn hatten am ÖHV-Hoteliertag eine Alternative zu mehrjährigen Kooperationen zwischen Plattformen und Tourismusorganisationen gefordert, die die Hoteliers faktisch zum Vertrag mit dem Portal zwingt: "Was wäre die Alternative? Auf Gäste zu verzichten, die über die Website des eigenen Tourismusverbandes kommen. Das tut niemand gerne. Die Teilnahme an der Facebook-Gruppe ist ja faktisch ein Misstrauensvotum gegenüber dem eigenen Tourismusverband", so Schellhorn.

Buchung über die Hotel-Website als Alternative

Buchungen über Hotel-Websites sollen forciert werden. Die Gäste finden dort attraktive Angebote, die sich in automatisierte Kategorie-Rankings nicht einordnen lassen: "Das Zimmer mit dem

schönen Ausblick kann meist nur über die Hotel-Website gebucht werden wie spezielle Packages", erklärt Peer. Laut Befragung von Prof. (FH) Mag. Christian Maurer, Professor für Tourism and Leisure Management an der IMC FH Krems unter 522 österreichischen Hotels beantworten 91 % der 4- und 5-Sterne-Betriebe auf der eigenen Website Buchungsanfragen. Die ÖHV forciert das: "Wir haben im Frühjahr Seminare und Lehrgänge dazu im Programm. Dabei steht explizit im Fokus, wie man als Hotelier diesen gefährlichen Tendenzen auf dem Online-Markt begegnet", so Peer.

Preiserhöhung logische Folge der Marktkonzentration: Folgen weitere?

Der angekündigte Informationsaustausch zwischen HRS, Tiscover und hotel.de, Holidayinsider, venere und hotels.com erhärtet den Verdacht, dass der Wettbewerb leiden wird. Laut ÖHT sind die Marketingausgaben der Hotels seit 2000 um 18 % stärker gestiegen als die Inflation. Klar ist eines: "Nach dem Preisdumping im Online-Vertrieb fahren die Buchungsplattformen die Kommissionen massiv jetzt in die Höhe", so Schellhorn. Diese Schritte sind eine logische Folge der Marktkonzentration. Weitere sind zu befürchten.

Rückfragehinweis:

Peter Peer, ÖHV-Präsident
ImpulsHotel - Hotelentwicklung und Beratung
Tel.: 01/889 80 25

Sepp Schellhorn, ÖHV-Präsident
Hotel "Der Seehof", Goldegg
Tel.: 06415/8137

E-Mail: presse@oehv.at

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

*** TP-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.TOURISMUSPRESSE.AT ***

TPT0001 2012-01-27/10:48

271048 Jän 12

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20120127_TPT0001