

Buchungsplattformen: Hotellerie wehrt sich gegen ungenierten Griff in Hoteliers-Kassen

Utl.: WKÖ-Fachverband Hotellerie und Customer Alliance präsentieren Maßnahmen, um Vormachtstellung von Buchungsplattformen zu brechen und hoteleigene Websites zu stärken =

Wien (TP/OTS) - "Das Branchenecho rund um die aktuellen Geschäftspraktiken des größten deutschen Online-Zimmeranbieters HRS zeigt deutlich, dass eine Stärkung hoteleigener Internetseiten samt Buchungsmöglichkeit das Gebot der Stunde ist", betont Klaus Ennemoser, Obmann des Fachverbandes Hotellerie in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ). Bereits heute verfüge der Markt über alle Instrumente, die geeignet sind, die aktuelle Marktmacht von Buchungsplattformen mit ihren Allüren einer marktbeherrschenden Vormachtstellung zu brechen, so Ennemoser. Das Berliner Unternehmen Customer Alliance bietet Hoteliers eine manipulationssichere Branchenlösung für Bewertungsmanagement an. Mit einem Feedbacksystem können Hoteliers alle Gäste systematisch befragen, die Bewertungen auf der Hotel-Webseite darstellen und auf relevante Social-Media-Portale verteilen. Damit wird einer der bisher wesentlichen Vorteile von Buchungsplattformen erstmals auch für die hoteleigene Internetplattform ermöglicht: die Vergleichbarkeit von Hotelangeboten und -bewertungen für den Hotelgast. Dieser erhält nun die Bewertungen von anderen Gästen direkt auf der Hotelseite.

Unterm Strich bedeutet das für den Hotelier mehr direkte provisionsfreie Buchungen durch mehr Bewertungen im Internet. Alle Bewertungsstatistiken werden dem Hotelier in Echtzeit zur Verfügung gestellt und auf einen Blick grafisch dargestellt. Die Vorteile für Hoteliers sind neben einer verbesserten Marktpräsenz, Zeitersparnis im Qualitätsmanagement durch die automatische Auswertung und ein besserer Einblick in die Gästebedürfnisse durch individualisierbare Fragebögen.

Neue Lösungen für Hoteliers gegen dominante Marktstellung von Buchungsplattformen

Laut Klaus Ennemoser erreicht dieses Tool den Markt zur richtigen Zeit: "Die neue Software von Customer Alliance zeigt auf, wie schnelllebig das Internet ist. Heute noch lukrative

Wertschöpfungsketten können bereits morgen wieder überholt sein." Offenbar wollte die HRS-Gruppe ihre aktuell dominante Marktstellung zum Geldverdienen nützen. Dabei zeichnen sich bereits heute neue zukunftstaugliche Lösungen für die heimische Hotellerie ab: "Customer Alliance dreht den Spieß um. Die hoteleigene Website wird wieder gestärkt. Damit werden auch eigene Buchungsseiten wieder interessant. Der Hotelier erhält mit seiner Dienstleistungshoheit auch wieder seine Preisgestaltung zurück."

Ennemoser zu Buchungsplattformen: Rechnung ohne Wirt funktioniert nicht

Der Fachverband Hotellerie und Customer Alliance bieten allen sterneklassifizierten Hotels neben einer 30-tägigen kostenfreien Testphase ab sofort einen 100prozentigen Rabatt auf die Einrichtungsgebühr sowie einen Preisnachlass im Wert von "12 Monate zahlen und 13 Monate nützen". Torsten Sabel, Mitglied der Geschäftsführung von Customer Alliance, begründet das Angebot: "Wir wollen nicht verkaufen, sondern überzeugen." Ennemoser sieht darin die Chance für die Hotellerie, auch im Internet wieder Aufmerksamkeit und Nachfrage zu erreichen, wie sie letztlich der Marktmacht in der Realwirtschaft entspricht: "Die Rechnung ohne den Wirt hat noch nie funktioniert! Es ist an der Zeit, dass Marktverzerrungen im Internet mit neuen intelligenten Angeboten korrigiert werden."

Fachverband Hotellerie und Customer Alliance

Der Fachverband Hotellerie in der Wirtschaftskammer Österreich vertritt 18.000 Beherbergungsbetriebe mit 1,05 Millionen Betten. Mehr als 8.000 Beherbergungsbetriebe sind mit 23.000 geprüften Sternen klassifiziert. Mit 125 Millionen Nächtigungen jährlich legt Österreichs Hotellerie einen wichtigen Grundstein für eine direkte Wertschöpfung im Tourismus von 15,2 Milliarden Euro. Jeder fünfte Vollzeit Arbeitsplatz wird im Tourismus und in der Freizeitwirtschaft generiert.

Customer Alliance wurde im Mai 2009 von Moritz Klussmann, Torsten Sabel und Chanyu Xu gegründet mit der Vision, den Bewertungs- und Empfehlungsprozess in der Hotellerie zu optimieren und messbar zu machen. (ES)

Nähere Informationen zur neuen Software:
<http://www.customer-alliance.com>

Rückfragehinweis:

Wirtschaftskammer Österreich
Fachverband Hotellerie
Mag. Matthias Koch
Tel.: (+43) 0590 900-3554
E-Mail: hotels@wko.at

Customer Alliance
Torsten Sabel
Tel: (+49) 305 21070200
E-Mail: info@customer-alliance.com

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/11008/aom>

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

TPT0005 2012-02-23/11:30

231130 Feb 12

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20120223_TPT0005