

PRESSEINFORMATION

Ende der Ratenparität zum 1.1.2017 erfordert neue Preisstrategien

Hotellerie-Experte Marco Riederer warnt vor vorschnellem Jubel

Die von der Branche ungeliebte Ratenparität (ein Hotel muss Endkunden auf allen genutzten Vertriebskanälen die gleichen Zimmerpreise anbieten) wird in Österreich endgültig verabschiedet. Ab dem 1. Jänner 2017 darf jeder Hotelier endlich ein und dasselbe Zimmer auf seiner eigenen Seite günstiger anbieten als auf den Buchungsportalen (OTAs). *„Die Freude über das Ende der Ratenparität ist groß, denn immerhin haben die Hoteliers nun die Möglichkeit, den Direktvertrieb wieder zu stärken und Buchungen von den OTAs zurückzuerobern.“*, sagt Marco Riederer, Leiter Revenue Management & e-Commerce der Prodingler Tourismusberatung, der jedoch die Branche gleichzeitig vor einem vorschnellen Jubel warnt.

Mehr als ein Pyrrhussieg?

Ein großes Risiko, erklärt Riederer, bestehe im unkontrollierten Preiskampf. Die Plattformen können sich nun nicht nur untereinander unterbieten, es bleibt ihnen auch überlassen, billiger als der jeweilige Vertragspartner (also das Hotel) zu verkaufen.

„Gerade in der hart umkämpften Stadthotellerie besteht die akute Gefahr einer negativen Preisspirale, denn die OTAs rund um Booking.com werden sich von ihrem Kunden-Versprechen des besten Preises nicht verabschieden. Freiwillige Ratenparität durch eine "Preferred"-Mitgliedschaft, besseres Ranking für gleiche Preise oder der Einsatz von Kommissionen, um die Preise gleich zu halten, sind einige der Zügel, die weiterhin in den Händen der OTAs bleiben. Diese werden dadurch nicht an Marktmacht verlieren“, zeigt sich Riederer besorgt.

Die richtigen Rezepte für die Hotelbetriebe liegen nun vermehrt in der richtigen Auswahl der Vertriebspartner und der strategischen Steuerung der Preise. Denn kein anderer Hebel – weder Auslastung noch Kostensenkung – beeinflusst die Profitabilität eines Hotels auch nur annähernd so stark wie das Pricing. Die Bedeutung der Preispolitik hat mit den Kapazitätserhöhungen, der Mehrwertsteuererhöhung und zuletzt durch das Ende der Preisparität enorm zugenommen.

Durch den Fall der Preisparität eröffnen sich zweifellos neue Chancen. Doch diese müssen auch klug genutzt werden. Sonst geht der Schuss nach hinten los...

Mehr Infos unter www.prodinger-tourismusberatung.at/2016/12/28/preisfrage-in-der-hotellerie-strategie-2017

Die PRODINGER BERATUNGSGRUPPE mit Hauptsitz in Zell am See ist Mitglied in mehreren Netzwerken. Als führende Wirtschaftsberatung unterstützt sie ihre Kunden in den Geschäftsfeldern Steuerberatung, Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung, Rechtsberatung, Marketing und Digitalisierung. Die Firmengruppe hat Spezialisten in den Branchen Tourismus, Bau- und Baunebengewerbe, Immobilienwirtschaft, freiberufliche Tätigkeiten, Handel, Gewerbe und Dienstleistung. Das Netzwerk hat Standorte in Bad Hofgastein, Bozen, Innsbruck, Lech am Arlberg, Linz, Mittersill, München, Saalfelden, Salzburg, St. Johann im Pongau, Velden, Wien und Zell am See. Die Netzwerkgruppe betreut aktuell mehr als 6.000 Kunden, davon über 500 Hotelbetriebe, 30 Destinationen und 40 Bergbahnen. Derzeit sind 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 13

PRODINGER

T O U R I S M U S B E R A T U N G

Standorten tätig. Die Prodingler Beratungsgruppe ist international vernetzt mit der GGI geneva group.

Rückfragen & Kontakt:

PRODINGER TOURISMUSBERATUNG

Marco Riederer

Franzensgasse 14/1+7, 1050 Wien, Tel. +43 1 581 14 33-56, m.riederer@prodinger.at