

PRESSEINFORMATION

Bestpreisklausel vor Wieder-Einführung? Ein Schlag ins Gesicht der Hotellerie

Steht es Booking.com nun doch zu, den günstigsten Preis der Hotelpartner einzufordern?

Laut einem aktuellen Urteil des Oberlandesgerichts Düsseldorf seien die „engen Ratenparitätsklauseln“ von Booking.com erforderlich und verhältnismäßig. Nicht nur der deutsche Hotelverband ist von der Entscheidung enttäuscht, wie Otto Lindner von der IHA das Urteil kommentiert. Auch hierzulande beobachtet man die Entwicklung mit Sorge.

„In Österreich ist die Bestpreisklausel seit 1. Jänner 2017 untersagt und die Preishoheit zumindest theoretisch wieder in der Hand der heimischen Hoteliers“, stellt Marco Riederer von der ProdingeR Tourismusberatung fest und ergänzt: „Die aktuellen Diskussionen rund um Booking.Basic und Sponsored Discounts belegen eindrucksvoll, dass sich Booking.com von der Bestpreisgarantie ohnehin nie verabschiedet hat. Ob mit oder ohne Klausel spielt dabei keine Rolle!“

Online Travel Agencies (OTAs) wie Booking.com, Expedia und HRS spielen im Vertriebsmix eine wichtige Rolle. Umso wichtiger ist es, sich nicht von einzelnen Partnern abhängig zu machen, sondern vermehrt auch die günstigeren und direkten Buchungskanäle im Fokus zu haben. Nicht nur die Preispolitik, sondern auch die Auswahl und Betreuung der richtigen Vertriebskanäle sind essentiell für erfolgreiches Revenue Management. Die ProdingeR Tourismusberatung hat 10 Punkte für mehr Direktbuchungen und bessere Preise ausgearbeitet, die in unterschiedlichen Gewichtungen für jeden Hotelbetrieb wichtig sind.

Rückfragen & Kontakt:

PRODINGER Tourismusberatung

Marco Riederer

+43 1 8907309, m.riederer@prodinger.at