

PRESSEINFORMATION

hotels-5.de – DHG startet neues Onlinebuchungsportal speziell für kleine und inhabergeführte Häuser

Alle sparen: Hotelier zahlt 10 Euro jährlich pro Zimmer und 2 % Provision – Gast erhält immer 5 % Nachlass

Berlin, 14. Juni 2018. Die Deutsche Hotelgenossenschaft (DHG) ist unermüdlich dabei, Wege für die Hotellerie aus der Preisklemme der großen Buchungsportale zu schaffen. Jetzt spitzt sie ihr Angebot zu und startet ein neues Portal, das sich auf den Bedarf kleiner und inhabergeführter Häuser fokussiert. Diese sind stärker als Hotelketten und große Mittelständler von der teuren Onlinevermittlung durch Portale wie HRS oder booking.com abhängig. Mit hotels-5.de macht die DHG „die Kleinen“ im Netz sichtbar und bietet ihnen und ihren Gästen ein faires, realistisches Preismodell.

hotels-5.de – der Name ist Programm: Jeder Gast, der sein Zimmer hier bucht, erhält 5 % Preisnachlass auf den Preis, den das Hotel bei anderen Portalen einstellt. Und die Provision, die der Hotelier pro Buchung zu entrichten hat, liegt bei nur 2 %. Das geht, weil hotels-5.de als Solidarmodell schlank und effizient kalkuliert, deutlich weniger Geld für Werbung ausgibt und statt dessen auf Empfehlungsmarketing setzt. Dabei bringen gleichgesinnte Hoteliers verschiedener Destinationen sich gegenseitig ins Spiel – und schicken ihre Gäste zum Buchen und Sparen auf hotels-5.de. Durch persönliche Empfehlungen wächst die Klientel. hotels-5.de unterstützt mit Know-how, Materialien u.v.m. beim Marketing.

Maßgeschneidert für die Budgets kleiner und mittlerer Häuser: Riskofrei und flexibel mitmachen

Onlinevermittlung ist teuer, doch kein Hotel kann darauf verzichten. Darum werden zähneknirschend die übersteuerten Gebühren der großen Anbieter in Kauf genommen, unter denen viele Betriebe operativ ächzen. hotels-5.de schont die Geldmittel der wirtschaftlich stark belasteten kleinen und inhabergeführten Häuser und eröffnet individuelle Möglichkeiten der Beteiligung. Der kleine Jahresbeitrag von 10 Euro pro Zimmer kann ganz oder zur Hälfte in kleinen Raten beglichen werden. Im Gegenzug erhält hotels-5.de vom Hotel Rabattgutscheine, die den Gästen als zusätzlicher Vorteil angeboten werden.

„Damit unterscheiden wir uns maßgeblich vom Wettbewerb und auch von unserem anderen Eigenportal stayya.de“, sagt Genossenschaftsvorstand Dan Leisner. „hotels-5.de wurde passgenau für kleine und mittelgroße Häuser kreiert. Deren Geschäftsführer wissen, wie existenziell wichtig der Onlinevertrieb ist, aber können weder ihre Liquidität dafür aufgeben noch den persönlichen Gästekontakt aus der Hand geben.“ Der via hotels-5.de gebuchte Gast trifft alle individuellen Absprachen zum Aufenthalt direkt mit dem Hotel. Und erhält auch für die nächste Buchung an einem anderen Ort und Betrieb wieder 5 % Nachlass auf dessen normalen OTA-Preis. Leisner: „Mit jeder Buchung erhält und gewährt jedes Hotel zugleich den Zugang zu neuen Gästen.“ Mit dem Anschlagmodell sparen die Betriebe Geld, das sonst für Suchmaschinen ausgegeben werden muss.

Per Onlinerechner mit einem Mausklick zur Ersparnis

Wie der Hotelier seine Kosten halbieren kann, erfährt er unter <https://www.hotels-5.de/hotel/warum>. Hier findet er auch einen Schieberechner, mit dem er in wenigen Sekunden seinen individuellen finanziellen Aufwand im Blick hat.

hotels-5.de ist ab sofort im Testbetrieb unter <https://www.hotels-5.de/> erreichbar.

Über die DHG / Branchenhintergrund

Die Deutsche Hotelgenossenschaft vertritt und fördert als Branchenallianz die Interessen von Hoteliers und ihre Solidarität untereinander. Mit ihren Angeboten grenzt sie sich von den etablierten Buchungsportalen ab. Bei den Onlinevermittlungsplattformen der DHG bleiben die Hoteliers in ihrer Zimmerpreisgestaltung frei, sind an der Ansprache der Gäste beteiligt und erhalten den direkten Gästekontakt, den die etablierten Portale vorenthalten. Die Portale der DHG können problemlos auch neben den Marktführern genutzt werden.

Die knebelnden Provisionen von Marktführern wie HRS oder booking.com von aktuell circa 12-30 % stellen zumeist eine große wirtschaftliche Belastung für Hotels dar, insbesondere für kleinere Häuser ohne Anbindung an eine Kette. Das Geld fehlt für andere Investitionen ins operative Hotelgeschäft – ein wirtschaftlich verhängnisvoller Kreislauf. In vielen Debatten, Initiativen und Klagen ist die Branche in den vergangenen Jahren gegen diese auch wettbewerbsrechtlich umstrittene Situation aufgestanden.

Das Gegenmodell ist ein Solidarpakt, der Fairness für Hoteliers und Gäste praktiziert: In der DHG kann sich jedes Hotel beteiligen, um einen direkten Buchungskontakt zwischen Hoteliers und Gästen zu ermöglichen und beide Seiten flächendeckend ohne Provisionsdruck online zusammenzubringen. Hier bestimmen die Hoteliers sämtliche Marketingaktivitäten mit und nutzen gemeinsame Buchungsplattformen wie stayya.de und jetzt auch hotels-5.de. Mit den Portalen verfügen sie über eigene Instrumente für Preistransparenz, Unabhängigkeit und Kosteneffizienz. Die DHG verfolgt einen Ausbau der im Testbetrieb befindlichen Produkte und ihrer Mitglieder. Sie erweitert das Netzwerk strategischer Partnerschaften sowie die Angebotspalette im Onlinevertrieb und treibt den Start in die aktive Praxis inklusive Anbindung von Channelmanagern voran.

<https://www.stayya.de>

<https://www.hotelgenossenschaft.de>

Pressekontakt

HEESCH Kommunikation, Fasanenstraße 13, 10623 Berlin, Tel.: 030 - 890 61 890

E-Mail: presse@heesch-kommunikation.de, Web: www.heesch-kommunikation.de