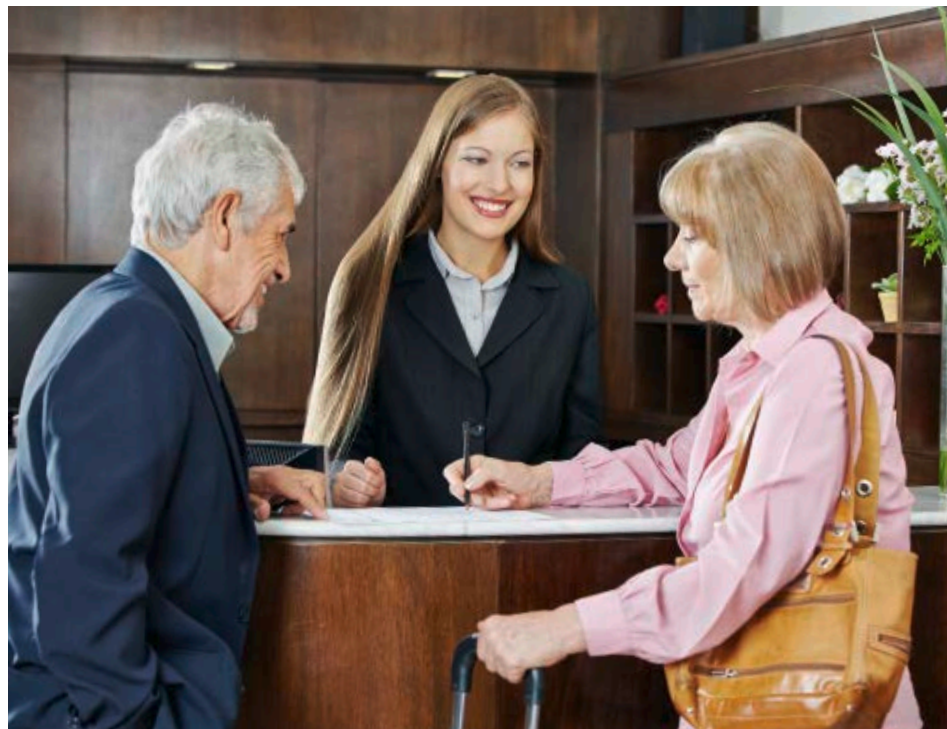


Die Werbeplattform ohne Kosten und Kommissionen

Mehr als 700 Hotels profitieren heute von der Buchungsplattform Hotelcard, die Gästen 50 Prozent Rabatt gewährt. Wo liegt der Nutzen für den Hotelier? Monika Martin gibt Auskunft.

TEXT Jörg Ruppelt

BILDER zVg



So funktioniert: Der Kunde/Gast bestellt die Hotelcard online oder telefonisch. Das Hotelcard-Abo kostet 99 Franken für ein Jahr. Er sucht sich auf hotelcard.ch das passende Hotel, bucht zum Rabattpreis, weist im Hotel die Hotelcard vor und bezahlt direkt vor Ort.

Frau Martin, die Hotelcard ist so etwas wie ein Halbtax für Gäste. Wer ist eigentlich auf die Idee gekommen? Und wer steckt heute dahinter?

Monika Martin: Der immer noch aktive Verwaltungsratspräsident hatte 2009 die Idee, da er Bekannte hat, welche selbst ein Hotel führen und er den Hotels zu zusätzlichen Gästen und mehr Umsatz verhelfen wollte. Auch heute ist Hotelcard eine Schweizer Firma und nach wie vor in privatem Besitz.

Wie viele Hotelbetriebe machen bereits mit und wie viele Gäste buchen im Monat über Ihre Plattform?

Wir haben über 700 Hotels – Tendenz stark steigend –, die ihre freien Zimmerkapazitäten über unsere Plattform www.hotelcard.ch anbieten. Pro Monat schauen sich nach unseren Statistiken über 230 000 Personen die Angebote auf unserem Portal an, und wir eröffnen unseren teilnehmenden Hotels kostenlos über 8 000 Buchungen mit mehr



Monika Martin ist Leiterin Hotelkooperationen bei Hotelcard. Sie gibt gerne Auskunft über das kostenlose und kommissionsfreie Registrieren von Hotels auf hotelcard.ch.

als 25 000 Übernachtungen pro Monat via Hotelcard.

In welchen Kategorien bewegen sich die meisten Betriebe, im oberen oder im unteren Segment?

Wir haben überdurchschnittlich viele Vier- und Fünf-Sterne Häuser, rein zahlenmässig sind aber die meisten Drei-Sterne-Hotels.

Auf den ersten Blick wirken 50 Prozent Rabatt auf den Übernachtungs-Standardpreis recht viel. Wie nehmen Sie Ihren Hoteliers die Angst, mit dem Gast nichts mehr zu verdienen?

Es ist eine ausgesprochene Win-Win Situation. Der Hotelier hat freie Zimmer und erhält die Möglichkeit an neue und zusätzliche Gäste heranzutreten, die Fixkosten besser zu verteilen, mit Nebenleistungen sowie im Gastronomiebereich zusätzliche Einnahmen zu generieren und somit seinen Umsatz zu steigern. Nicht zuletzt kommen die Gäste wieder, wenn sie sich wohlfühlen. Zudem essenziell: Die Hotels bezahlen keine Kommission, und das Präsentieren auf unserer Plattform ist für die Hotels komplett kostenlos. Das ist ein grosser Vorteil.

Kommt ein Gast per se immer in den Genuss von 50 Prozent Rabatt?

Das Hotel entscheidet selbst, wann und wie viele Zimmer er mit dem Rabatt aufschalten möchte. Zudem sind maximal drei Tage am Stück vergünstigt buchbar.

Sind Hotelcard-Inhaber typische Schnäppchenjäger?

Ganz im Gegenteil: Zum einen haben wir eher ein älteres und überdurchschnittlich zahlungskräftiges Publikum, zum anderen haben die allermeisten ein Budget für ihren Aufenthalt. Wenn sie bei der Übernachtung sparen, geben sie dies beispielsweise für ein teureres Essen aus.

Gibt es bezüglich Zimmerangebot Grundbedingungen?

Da ein Hotel unsere Gratis-Werbeplattform nutzen kann, sollte es ein Zimmer an mindestens 180 Tage im Jahr zum halben Preis anbieten – saisonale Betriebe an 90 Tagen.

Wie sieht das mit der Pflege des Hoteleintrags auf der Website aus?

Wir übernehmen dies gerne von A bis Z für das Hotel und stehen mit Rat und Tat zur Seite. Die meisten Hotels pflegen ihre Präsenz jedoch selbstständig.

Besteht nicht die Gefahr, dass Hoteliers Phantasiepreise angeben, um mehr zu verdienen?

Die Möglichkeit besteht, jedoch kontrollieren wir die Preise mindestens alle zwei Wochen. Bei einem Verstoß wird das Hotel ermahnt, falls es nochmals vorkommt, nehmen wir das Hotel vom Portal. Da die Hotels mit uns einen enorm wertvollen Partner haben, der ihnen kostenlos zusätzliche Gäste und Umsatz bringt, hat kein Hotel

Interesse, diese Gratis-Werbepräsenz nicht mehr nutzen zu können.

Welche Feedbacks haben Sie von den Hoteliers?

Sehr positive. Wir bieten eine kostenlose und kommissionsfreie Werbeplattform für die Hotels, die sehr geschätzt wird – wir verschaffen zusätzlichen Umsatz ohne Kosten für das Hotel. In unserem wöchentlichen Newsletter stellen wir zudem verschiedene Hotels vor, was zu etlichen weiteren Buchungen führt, und Hotelcard wirbt regelmässig in verschiedenen Zeitungen sowie online, dabei haben die Hotels ebenfalls die Möglichkeit sich zu präsentieren.

Wie wäre es einmal mit einer Gastronomiecard?

Eine Gastronomiecard ist zurzeit nicht geplant. Wir fokussieren uns voll und ganz auf Hotelübernachtungen. •



DIE VORTEILE FÜR DEN HOTELIER

- Gratis jederzeit Zimmerkapazitäten anbieten – weniger «kalte Betten»
- Steigerung des Umsatzes bei den Übernachtungen sowie im Bereich der Gastronomie und anderen Dienstleistungen (pro Jahr bis zu 340 000 Franken)
- Monatlich über 230 000 potentielle Gäste, die sich auf www.hotelcard.ch umschauen
- Hohe Werbe- und Medienpräsenz
- 365 Tage kostenlos Werbung auf www.hotelcard.ch
- Keine fixen Vertragslaufzeiten
- Keine Fixkosten und keine Kommissionen.

KONTAKT

Hotelcard AG
Monika Martin
5430 Wettingen
Tel. 033 550 59 98
monika.martin@hotelcard.ch
www.hotelcard.ch/hotels