

«LEX BOOKING» AUS SICHT DER HOTELIERS

Dass sich die politische Schweiz mittels Gesetz gegen die Knebelverträge der globalen Buchungsportale stellt und somit für die nationale Hotellerie einsetzt, wird unterschiedlich analysiert, bewertet und kommentiert. «Hotelier» hat sich dort erkundigt, wo es relevant ist: bei den Hotels.

Text: Robert Wildi

Von der «Lex Booking als Beihilfe zum touristischen Selbstmord» war in Zeitungskommentaren die Rede; dass die Schaltung von Tiefstpreisen auf der eigenen Website die mächtigen internationalen Buchungsportale (OTA) wie Booking, Expedia und Co. dazu animieren würde, Schweizer Hotels in ihren «Listings» ganz nach hinten zu verbannen. Ein Machtkampf gegen die OTA sei niemals zu gewinnen, so der Tenor einiger Kommentatoren. Und selbst Wirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann befand, dass es unklug sei, mit solchen Gesetzen in die freie Marktwirtschaft einzugreifen.

Interesse an guter Partnerschaft

Ist die Annahme der Motion von CVP-Ständerat Pirmin Bischof demnach ein klassisches Eigengoal, ein Pyrrhussieg für die Schweizer Hotellerie? Was meinen die Betroffenen selbst dazu? «Ich sehe die Situation nicht so düster», sagt Erik Roedenbeck, Direktor der beiden Hotels Trafo und Blue City in Baden. «Auch die Bookings und Co. dieser Welt können es sich kaum leisten, Hotels und damit ihre mit Abstand wichtigste Einnahmequelle im grossen Stil zu verlieren.»

Roedenbeck ist vielmehr davon überzeugt, dass die OTA in Anbetracht der massiv wachsenden Konkurrenz etwa von Airbnb an einer guten Partnerschaft mit jedem einzelnen Hotel interessiert seien. In den Hotels Trafo und Blue City liegt der Buchungsanteil via Portale zurzeit bei rund 20 Prozent. Roedenbeck: «Ich hätte keine Sorge, die Preise zu unterbieten; denn die OTA werden sich wahrscheinlich auf die Kundenbindung konzentrieren und benötigen eine möglichst grosse Auswahl an Hotels, um attraktiv zu bleiben.»

Dass sich mit dem neuen Gesetz viel verändert, erwartet auch Lorenz Diebold vom in Baden gelegenen Hotel Limmathof nicht, wo ebenfalls jeder fünfte Gast via OTA sein Zimmer bucht. «Eine Gefährdung des Umsatzes aus diesen Reservationen halte ich auch dann für wenig wahrscheinlich, wenn wir Direktbuchern günstigere Tarife anbieten.» Im Übrigen sei es schon heute oft so, dass Gäste sich via Online-Portalen ein Hotel aussuchen, dann aber direkt vor Ort buchen würden. «Es ist ein offenes Geheimnis, dass viele Hotels bei Di-

rektbuchungen häufig Spezialangebote offerieren, um die 15-Prozent-Kommissionszahlung an die Portale einzusparen.»

Die Freude überwiegt auch bei Ulf Naumann, Direktor des Arcona Living Hotels in Schaffhausen, wie Baden ebenfalls an der touristischen Peripherie gelegen. «Ich finde es äusserst positiv, dass wir Hotels wieder die Preisführerschaft übernehmen können und die externen Eingriffe in die Unternehmensfreiheit damit blockiert werden. Nicht umsonst warnen die Konsumentenschützer im Zusammenhang mit den OTA von einem globalen Monopol.»

Kommissionen kürzen statt Börsenkurse anheizen

Für identische Preise auf allen Kanälen plädiert Thierry Geiger, Direktor des Hotels Saratz in Pontresina. «Als Dankeschön für Direktbücher, bei denen wir die OTA-Kommission einsparen, offerieren wir mal eine Flasche Wein oder einen Apéritif.» Aus Sicht von Geiger ist die Debatte um die «Lex Booking» etwas unglücklich verlaufen. Das Problem seien nicht die Verkaufspreise, sondern die hohen Kommissionen, welche für touristische Hotspots bis auf 30 oder 40 Prozent kletterten.

Der Bündner Hotelier wünschte sich, dass die Politik eine maximale Obergrenze für diese Kommissionen festlegen würde. «Dann könnte unterhalb dieser Grenze ein echter Wettbewerb stattfinden, und die Konsumenten würden mit ihren Online-Buchungen nicht mehr einfach die Kurse von börsenkotierten OTA anheizen.»

Für Daniel Twerenbold, General Manager des Radisson Blu Hotels am Flughafen Zürich und Länderchef Schweiz der Rezidor-Gruppe, ist das Risiko von verhärteten Fronten zwischen OTA und Schweizer Hotels ebenfalls gering. «Sofern beide Partner gegenseitig weiterhin Transparenz üben, wird die Zusammenarbeit auch künftig eine Win-win-Situation darstellen, weil beide Seiten einander brauchen.»