



Buchungsportale nutzen oder direkt buchen?

Buchungsportale erfreuen sich großer Beliebtheit - die Direktbuchung über die Hotelwebseite ist dennoch manchmal die bessere Wahl, wie Sylvia Hatesuer vom Parkhotel Bilm im Glück erläutert.

Worum handelt es sich bei Buchungsportalen?

Was Makler in der Immobilienbranche anbieten, offerieren Buchungsportale für Hoteliers: eine Möglichkeit, die Organisation von Buchungen oder Käufen zu externalisieren. Wie auch beim Immobilienmakler sind die Leistungen der Buchungsportale provisionspflichtig, mit hohen Gebühren von 10% bis 25%. Buchungsportale reduzieren für Hotels somit zwar den Verwaltungsaufwand, aber gleichzeitig auch die Gewinnmargen.

Vorstellung des Parkhotels Bilm im Glück bei Hannover

Tagungen, Geschäftsreisen, Kurzurlaube, romantische Wochenenden zu zweit: Das Parkhotel Bilm in Glück bei Hannover lässt keine Wünsche offen. Das Hotel überzeugt mit einem gesamtheitlichen Konzept, das von dem Empfang an der Rezeption bis zum Auschecken Entspannung, Genuss und vollste Zufriedenheit garantiert: Kleine Überraschungen erwarten die Gäste über den Tag verteilt und das motivierte Hotelteam sorgt dafür, dass sich der Aufenthalt im Parkhotel Bilm bei Hannover so erholsam wie nur irgend möglich gestaltet. Neben einem umfangreichen Wellnessbereich bietet das Hotel unter anderem den namensgebenden, zum Verweilen einladenden Park, ein ausgezeichnetes Hotelrestaurant und individuelle Angebote für jeden Besuchertyp. Von der Hochzeit bis zum groß angelegten Betriebsausflug lässt sich hier nahezu alles ausrichten - von einer bis fast 200 Personen.

Interview mit Sylvia Hatesuer, Inhaberin des Parkhotels Bilm im Glück

WUP: Wie stehen Sie zu der Nutzung großer Buchungsportale?

Sylvia Hatesuer: Es ist zu konstatieren, dass gerade Firmen oft über die großen Buchungsportale buchen. Aber es gibt auch Portale, die keine Buchungsmöglichkeit anbieten, sondern nur Preise miteinander vergleichen und auf denen man mittlerweile oftmals feststellt, dass es günstiger ist, über die eigene Hotelwebseite zu buchen. Der Gast kann natürlich selbst entscheiden: Bucht er über ein großes Portal, über einen Mittler wie den HRS (Abk. für "Hotel Reservation Service", A.d.A.), weil das womöglich einfacher oder schlichtweg eine Firma vertraglich dazu verpflichtet ist - das lässt sich dann nicht ändern. Immer öfter wählen unsere Kunden jedoch die Möglichkeit der Direktbuchung - schließlich ist auch es einfach günstiger.

WUP: Die Buchungsportale nehmen Provisionen oder Maklerzuschläge für ihre Angebote?

Hatesuer: Ja. Die Portale erhalten natürlich eine Provision dafür, dass sie Kunden vermitteln - was nur legitim ist, schließlich müssen auch die Menschen, die dort arbeiten, auf irgendeine Form Geld verdienen. Ob diese Provision nun allerdings Ausmaße wie derzeit festzustellen annehmen muss, ist eine ganz andere Frage. Viele Hoteliers reagieren mittlerweile auch darauf und bieten Buchungsmöglichkeiten auf ihrer eigenen Webseite an. Bei uns kann man übrigens zum Beispiel auch auf den Buchungsportalen nicht kostenfrei bis 18 Uhr des Vortags stornieren, das können wir uns als kleines Unternehmen nicht leisten. Bis uns ist eine Stornierung bis einen Tag kostenfrei vorher, und bisher haben wir darüber keine Reklamationen oder gar einen Buchungseinbruch verzeichnen können - unsere Kunden akzeptieren das. Ich möchte indes nicht in Abrede stellen, dass Buchungsportale auch einen Beitrag zu unserem Umsatz leisten, das ist gar keine Frage - nur nicht in dem Maße, wie das bei anderen Hotels der Fall ist. Zu uns gelangen Kunden oft über Weiterempfehlungen, viele sind bereits Stammgäste - die Buchung über Buchungsportale ist ein Teil unseres Portfolios, aber kein besonders umfangreicher.

WUP: Die meisten Kunden kommen schon seit längerer Zeit?

Hatesuer: Das stimmt. Und oft und gerne empfehlen sie uns dann auch an ihre Freunde oder Arbeitskollegen weiter. Denn "seit Langem regelmäßig hier" allein nützt uns auf Dauer natürlich auch nicht: Geschäftskunden verlegen bisweilen ihre Einzugsgebiete und so weiter, daher ist es wichtig, auch neue Kunden zu akquirieren. Aber wir bringen nachwieslich eine Vielzahl von Geschäftreisenden unter, sind da ja auch im Marketing breit aufgestellt sind und bespielen eine Vielzahl von Kanälen. Daher gibt es immer "Kundennachwuchs", auch unabhängig von Buchungsportalen.

WUP: Frau Hatesuer, vielen herzlichen Dank für das Gespräch!

Kontakt Parkhotel Bilm im Glück
Parkhotel Bilm im Glück GmbH
Behmerothsfeld 6
31319 Sehnde OT Bilm

Tel: 05138 6090
Mail: info@parkhotel-bilm.de
Web: www.parkhotel-bilm.de

Pressekontakt

Park-Hotel Bilm im Glück

Frau Sylvia Hatesuer
Behmerothsfeld 6
31319 Hannover OT Bilm

parkhotel-bilm.de
info@parkhotel-bilm.de

Firmenkontakt

Park-Hotel Bilm im Glück

Frau Sylvia Hatesuer
Behmerothsfeld 6
31319 Hannover OT Bilm

parkhotel-bilm.de

info@parkhotel-bilm.de

Das Park-Hotel Bilm im Glück in Sehnde bietet komfortable Zimmer und Tagungsräume für jede Gelegenheit. Sei es ein romantischer Kurzurlaub, ein entspannendes Wellnesswochenende oder eine Geschäftsreise. Jedes Meeting, Tagungen, Messebesuche in Hannover, Kurzurlaub, Wellnesswochenende, Familienfest, Firmenevent, Hochzeit mit Trauung im hoteleignen Park sind bei uns möglich.

Wir bieten Ihnen viele Möglichkeiten für den perfekten Urlaub. Durch die gute Anbindung zum Stadtkern und weiteren attraktiven Orten, können Sie sich ein vielseitiges Freizeitangebot zusammenstellen.

Anlage: Bild

