

asr reagiert auf Aufruf des Hotelverband Hotrec

In einem Schreiben an Hotrec-Präsidentin Kraus-Winkler lädt der asr zu gemeinsamen Gesprächen nach Berlin ein um Synergien für die Mitglieder zu verknüpfen. Auslöser hierfür ist der Aufruf der Hotrec an seine Mitglieder zur Direktwerbung der Kunden gewesen.

ASR: Mit Ihrer Kampagne „Book Direct“ rät der Hotelverband Hotrec seinen Mitgliedern, ihre Gäste verstärkt zu Direktbuchungen zu animieren. Jochen Szech, Präsident asr: „Wir können nachvollziehen, dass man den direkten Vertriebsweg bevorzugt, um auf diese Weise eine größere Kundennähe und eine bessere Kundenbindung zu erzielen.“

Es ist auch seit langem in der Reisebürobranche bekannt, dass vor Ort oft versucht wird, die Gäste von den Vorteilen künftiger Direktbuchungen zu überzeugen. Daher möchte der asr Bundesverband e.V. auf die wichtige Rolle der Reisebüros/Reiseveranstalter als Vermittler zwischen Kunden und Anbietern hinweisen. Reisebüros wie auch Reiseveranstalter bieten den Kunden attraktive Gesamtpakete an, was die Kunden zu schätzen wissen. Zwei Drittel aller Buchungen erfolgen noch immer über Reisebüros.

Jochen Szech: „Wir werten dies als deutliche Aussage unserer und damit auch der Kunden der Hotels! Reisebüros sind nicht nur ein alternativer Vertriebsweg, sondern auch ein Marketingkanal, über den auch die Mitgliedsunternehmen der Hotrec Kunden überall direkt vor Ort erreichen.“

Im Zusammenhang mit Buchungsplattformen von „Eingriffen in die Preisgestaltung“ zu reden, beschreibt einen allgemeinen Trend, den wir nicht aufhalten werden. Es ist der primäre Zweck von Vergleichsportalen, Preise für den Verbraucher vergleichbar zu machen und damit für Transparenz zu sorgen. Dass dies im Einzelfall auch die Anpassung nicht wettbewerbsfähiger Preise erforderlich macht, ist unbestritten. Allerdings bieten sich dem Hotel- und Gastgewerbe hervorragende Möglichkeiten, sich durch Serviceangebote und hohe Qualitätsstandard von den Wettbewerbern abzuheben. Insofern bleiben den Betrieben deutlich mehr Möglichkeiten zur individuellen Preisgestaltung, als dies in anderen Branchen der Fall ist.

Jochen Szech: „Wir wissen, dass in der Mehrzahl der von der Hotrec vertretenen Betriebe, die durch Reisebüros vermittelten Kunden, hoch willkommen sind und auch in Zukunft hoch willkommen sein werden.“

Der asr lädt die Hotrec ein, bei einem gemeinsamen Treffen zu überlegen, wie man die Synergien zwischen den Mitgliedern verknüpfen kann – denn so der asr Präsident Jochen Szech: „Auch wir leben von der Zufriedenheit unserer Kunden!“



Allianz Selbständiger
Reiseunternehmen –
Bundesverband e.V.

asr: Die Allianz selbständiger Reiseunternehmen vertritt als strikt unabhängiger Bundesverband die Interessen von mittelständischen Reisebüros und Reiseveranstaltern. Ziel des Verbands ist, eine möglichst große Vielfalt von Reisemittlern und Reiseveranstaltern auf dem Markt zu erhalten. Die Bandbreite von Umsätzen und Beschäftigungszahlen der inhabergeprägten, von großen Reisekonzernen unabhängigen Mitgliedsunternehmen variiert. Neben den jährlichen Mitgliederversammlungen veranstaltet der asr Tagungen und Seminare zu aktuellen Themen und arbeitet an branchenrelevanten Projekten. Unterstützt wird der asr Bundesverband e.V. von außerordentlichen und fördernden Mitgliedern aus der Tourismusbranche.

Information: 01.02.2016

info@asr-berlin.de | asr Allianz selbständiger Reiseunternehmen – Bundesverband e. V.,
Friedrichstr. 119, D 10117 Berlin, Tel.: +49 (0)30 24 78 19 0, www.asr-berlin.de