

Stadthotels OTAs wichtiger



Refundable-Rate für den Partner. Log-...
Vermittlungspartner ist in einer Region tätig, wo die Stornierungs-
quote besonders hoch ist. Fischer rät wie andere Vertreter von Hotel-
gruppen, zumindest punktuell und in Zeiten hoher Nachfrage nur
noch mit Non-refundable-Raten zu arbeiten. 858

OTA-Verzicht Eine Nulllösung ohne Buchungsfolgen für das Berghotel



Seit gut zwei Jahren verzichtet **Louis Papadopoulos** komplett auf eine OTA-Präsenz. Zu hoch sei der Anteil der Annullationen gewesen (auf Booking: 55%). Ausschlaggebend gewesen sei aber eine Umformulierung seitens Booking seiner aufgrund der vielen Stornierungen eingeführten Annullationspraxis. Bis eine Woche vorher ist im Boutique Hotel Maya in Nax der kostenlose Rückzug der Buchung möglich. «Booking hat das so umgeschrieben, dass ein Gast behauptete, er müsse auch nach der Frist nicht zahlen», so Papadopoulos. Der Verzicht auf den Verkauf über OTAs habe aber erstaunlicherweise nicht zu weniger Buchungen geführt. «Sind die Stornierungsbedingungen strenger, verliert man nicht Kunden, sondern nur Buchungen.» Buchungen, die nicht zu belegten Zimmern führen, seien jedoch wertlos. Der Hoteller ist überzeugt: «Die Angst ist grösser als die Gefahr, ohne OTA-Kanäle Geschäft zu verlieren.» 858