



Schweizer Hotels sagen Buchungsplattformen den Kampf an

Online-Buchungen Immer mehr Hotelgäste buchen ihr Zimmer bei Booking.com oder anderen Anbietern.

Für die Hoteliers ist das teuer. Nun setzen sie sich zur Wehr. Doch der Rückstand im Netz lässt sich kaum aufholen.

Dominic Wirth

Diesen Sommer knackte Booking.com die magische Marke: Die Buchungsplattform bietet seither Zimmer in über einer Million Hotels weltweit an. Zwei Jahre zuvor waren es noch die Hälfte. Die Entwicklung bereitet den Schweizer Hoteliers Sorgen. Ohne die Buchungsplattformen geht es für sie längst nicht mehr.

Als alles anfang mit den Plattformen, sahen die Hoteliers vor allem die Vorteile, dachten an neue Märkte und potenzielle Neukunden. «Zu Beginn herrschte grosse Euphorie», sagt Andreas Züllig, Präsident des Branchenverbands Hotelleriesuisse.

Das hat sich geändert. Denn niemand hat damals erahnt, zu welchem Siegeszug Booking.com und andere Anbieter gerade ansetzen. Unterdessen sind sie in den Augen der Hoteliers viel zu mächtig geworden. In der Schweiz wurde 2015 jedes fünfte Hotelzimmer über eine Buchungsplattform reserviert, wobei Booking.com einen Marktanteil von rund 70 Prozent hält. Für jedes Zimmer, das über die Platt-

form gebucht wird, müssen die Hoteliers rund 15 Prozent Kommission abliefern. Eine Klausel verbietet es ihnen, auf der eigenen Website tiefere Preise anzubieten als auf der Buchungsplattform. Gegen diese Klausel laufen die Hotelbesitzer schon länger Sturm. «Es ist absolut gerechtfertigt, dass die Plattformen von uns bezahlt werden. Aber aufgrund der Preisparitätsklausel sind wir nicht mehr Herr und Meister über unsere eigene Preispolitik», so Züllig. Weil es die Wettbewerbskommission im vergangenen Jahr ablehnte, gegen die entsprechende Klausel vorzugehen, suchen die Hoteliers nun die Unterstützung der Politik. Gestern wurde im Ständerat ein entsprechender Vorstoss von Pirmin Bischof (CVP, Solothurn) behandelt. Wie in Frankreich, Deutschland oder Österreich soll die Klausel verboten werden. Allerdings beschloss der Rat auf Antrag von Damian Müller (FDP, Luzern) nur, dass sich zuerst die zuständige Kommission damit befassen soll. Am liebsten ist es den Hoteliers,

wenn die Kunden ihr Zimmer direkt bei ihnen buchen. Doch gegen die Reichweite der mächtigen Buchungsplattformen haben sie kaum eine Chance.

Hoteliers müssen auf Digitalisierung setzen

Für Züllig ist klar: «Das Internet wird für unsere Branche in Zukunft noch wichtiger.» Wie weiter also? Norbert Hörburger glaubt nicht, dass die Beseitigung der Preisklausel für die Hoteliers zum grossen Befreiungsschlag wird. In den Augen des Hotellerieexperten der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Chur haben es viele Schweizer Hotels vor ein paar Jahren verpasst, mit der Entwicklung im Internet Schritt zu halten. Über die Plattformen sagt Hörburger: «Sie bringen den Hoteliers auch viele neue Möglichkeiten, etwa im Bereich der Werbung und der weltweiten Marktpräsenz.» Er empfiehlt den Hotels, auf moderne Technologien, schnellen Service und verstärktes Marketing zu setzen und die Kunden so direkt auf ihre Website zu lenken.