



Preisdumping in der Hotellerie: Der Preis ist heiß

In der Ferienhotellerie findet zunehmend ein Preiskampf statt: „starke saisonale Preisunterschiede bis 50%, Wettbewerbsverzerrung, Preisdumping und „Geiz ist geil“-Mentalität sowie Preisschlachten der Diskontketten, stellen immer mehr Hoteliers unter starken Druck und erschweren eine wirtschaftliche Betriebsführung“, so Dr. Klaus Ennemoser, Tourismusexperte und Geschäftsführer der Ennemoser Wirtschaftsberatung GmbH.

Die Hoteliers greifen zu einem vermeintlich wirksamen Instrument, nämlich zu Preisreduktionen, um zurückgehende Nächtigungen und Auslastungsprobleme damit abzufedern. Gründe für ruinöse

Preisreduktionen sind die Preistransparenz im WorldWideWeb, Kostenexplosion im Betrieb; Gäste werden zu Schnäppchenjägern, deren Buchungsverhalten immer kurzfristiger wird.

„Für eine gute Preispolitik muss man sich sowohl an den Kosten im Betrieb, an der Nachfrage, als auch an der Konkurrenz orientieren, um einen vertretbaren Preis festzulegen“, empfiehlt Ennemoser.

Die Hoteliers orientieren sich oft an den Preisen der Nachbarn. Das ist ein riskantes Unterfangen und unbedingt davon abzuraten. „Mit Qualität und innovativen Produkten zu punkten, ist langfristig die bessere Strategie; nur so können entsprechende Preise erreicht werden“, rät Ennemoser.

5 Regeln für die richtige Preispolitik:

- 1. Kalkulation:** die Kalkulation der Preise für Logis, F&B sowie Zusatzleistungen ist das Um- und Auf für wirtschaftlichen Erfolg
- 2. Kostenreduktion im eigenen Betrieb:** ein branchenkundiger Fachmann kann beachtliche Einsparungspotenziale aufzeigen
- 3. Kostenmanagement:** ein stringentes Kostenmanagement ist die Basis dafür, dass Sie mit dem Preis nicht über die Akzeptanzschwelle der Gäste hinaus schießen
- 4. Mindestpreis:** nur wer seinen Mindestpreis kennt, kann Preispolitik auch als einen Teil der Marketingstrategie einsetzen
- 5. Online-Marketing:** Online-Buchungen im Internet boomen. Ist Ihre Website auf diesen Trend hin optimiert?

„Einen Zyniker erkennt man daran, dass er von jedem Ding den Preis, aber von keinem den Wert kennt.“ (Oscar Wilde)

Ennemoser Wirtschaftsberatung: Consulting-Experten für touristische Fragen seit 40 Jahren: Tourismusberatung - Golfberatung - Sachverständige - Investoren- & Immobilienservice. Mehr dazu unter www.ennemoser.at.

Rückfragen & Kontakt:

Ennemoser Wirtschaftsberatung GmbH
Abteilung Tourismusberatung

Tel.: +43-(0)512-28 18 000

Fax: +43-(0)512-28 74 40

Email: office@ennemoser.at

Web: www.ennemoser.at