

PRESSEINFORMATION

Virtuelle Hotels mischen klassischen Hotelmarkt auf

Sharing Economy fordert touristische Anbieter heraus. Chancen für Privathotellerie: Zuhause-Gefühl stärken und mobile Buchung ausbauen

Berlin/München, 11. März 2013.- Eine neue Entwicklung alarmiert die Hotellerie: Immer mehr Touristen entscheiden sich für eine Privatunterkunft. Auf Privatzimmer-Portalen finden sie jeweils die Bleibe, die ihren Interessen und ihrem Portemonnaie entspricht. Die **Gäste** sind überwiegend Familien mit Kindern, junge Paare, Jugendliche, Globetrotter und zunehmend Geschäftsreisende. Sie **schätzen** innovative, individuelle und moderne Einrichtungen, die Insidertipps der Vermieter und die damit verbundene Möglichkeit, in das städtische Leben mehr integriert zu sein. Genau diesen Trend will Prof. Stephan Gerhard, CEO TREUGAST Solutions Group, nicht hinnehmen. Deshalb sein Appell an die Hoteliers: „Unsere Branche darf nicht länger über niedrige Margen und fehlende Fachkräfte jammern, sondern muss **nach vorne schauen** und sich von dem **inspirieren lassen**, was die privaten Zimmervermieter besser machen.“ Außerdem rät Gerhard den Hoteliers, auf solche Neuheiten künftig schneller zu reagieren: „In unserer Branche sind wir manchmal etwas langsam.“

Die privaten Vermieter verkaufen zwar Übernachtungsmöglichkeiten, die dem Standard der professionellen Gastgeber in keiner Weise gerecht werden, doch dafür bieten sie einen ganz **anderen Mehrwert**: Den Gästen scheint das Gefühl viel wichtiger zu sein, das Städteziel hautnah als Insider zu erleben und einen Einblick in den privaten Raum zu bekommen. Dadurch entsteht ein Gemeinschaftsgefühl, das den Besucher ins Zentrum rückt. „Wir können nicht gegen den Wunsch des Gastes arbeiten. Wenn wir gegen die Privatvermieter angehen, werden wir sie nicht stoppen. Wir müssen agieren“, rät Gerhard. Die Hotellerie sollte sich viel **stärker mit ihrer Gastgeberrolle identifizieren**. „Insbesondere in der Privathotellerie sehe ich **großes Potential**“, betont Branchenexperte Stephan Gerhard. „Wir sollten das **Zeitalter der Privathotellerie ausrufen**.“ Vorteile wie verlässliche Standards durch Klassifizierung und Marke, Sicherheit, Haftung, spontane Buchung ohne Profilhinterlegung und zeitlich flexibles Check in, liefern nur die Ausgangsbasis. Kleine und mittelständische Häuser müssen mit **noch individuellerem Service** auf ihre Gäste eingehen. „Ob Familie mit Kindern, junges Paar oder Geschäftsreisende. Sie alle haben gemeinsam, dass sie sich unterwegs möglichst heimisch fühlen möchten“, weiß Gerhard. Ein weiterer **wichtiger Aspekt**: Viele Gäste buchen ihre Übernachtung spontan via Smartphone. „Die Privat-Hotellerie sollte nicht nur eine eigene Homepage haben, sondern sie in mehrere Sprachen übersetzen und mobile Buchungsvarianten anbieten, um keine weiteren Marktanteile zu verlieren“, sagt Prof. Gerhard.

Der Präsident des Dehoga Berlin, Willy Weiland, **weist** vor allem auf die **ungleichen Bedingungen** hin, zu denen private Zimmervermieter und Hoteliers Übernachtungen anbieten. Die Privatvermieter lassen ihre Gäste keine Meldescheine ausfüllen. Dies sorgt für fehlerhafte Statistiken, ungenaue Erkenntnisse für die Tourismuspolitik und falsche Rückschlüsse. Zudem führen die privaten Anbieter keine Kulturabgaben ab, keine

Betten,- Gewerbe,- Grund- und Mehrwertsteuer, sie entrichten keine GEMA-Gebühren und keine Sozialabgaben für das Reinigungspersonal. „Das sorgt einerseits für **erhebliche Wettbewerbsverzerrungen**. Andererseits **entgehen** den Stadtverwaltungen hohe Steuereinnahmen. Trotzdem fühlen sie sich nicht gefordert“, kritisiert Weiland. Das liegt unter anderem sicherlich daran, dass nicht eindeutig feststellbar ist, welche Wohnungen tatsächlich als Ferienwohnungen dienen, welche untervermietet und welche zwischengenutzt werden. Dementsprechend gäbe es seitens der Bezirksämter keine Kontrollen. Auch fehlender Brandschutz, Fluchtwege, Rauchmelder, Feuerlöscher, Feuerschutztüren und Hygiene in den Privatunterkünften ändere nichts daran. „Die Beherbergungsbetriebe müssen hingegen viel Geld investieren, um diese Auflagen zu erfüllen“, weiß Weiland. Über die ungleichen Rahmenbedingungen hinaus bestehe die Gefahr, dass das generelle Image der Touristen beschädigt werde. Denn in privaten Quartieren könnten Urlauber ungehindert feiern, zum Teil würden sie sogar gezielt für Partys gemietet. Dadurch werden alle Hausbewohner gestört. „**In Hotels** ist eine solche Belästigung nicht lange möglich. Dafür sorgt das Personal“, sagt Gerhard.

Die Touristen suchen über Portale mit ein paar Klicks ein attraktives Privatquartier in einem In-Stadtteil: So findet eine Familie, die mit einem Kind von Samstag auf Sonntag im März 2013 in Berlin übernachten will, mit ein paar Klicks bei dem Vermittlungsportal Gloveller die günstigste Option für 62 Euro, bei Wimdu für 46 Euro, bei 9flats für 38 Euro, bei dem Marktführer airbnb für 38 Euro. Bei HRS zahlt die Familie **20 Euro** für die Nacht in einem Ein-Sterne-Hotel im gleichen Stadtteil. Diese günstigste Variante des Hotelportals beinhaltet **Mindeststandards** bei Komfort, Hygiene und Sicherheit, verlässliche Buchung und Schlüsselübergabe, Stornierungsmöglichkeit, professionellen Service wie Speisen, Getränke und einen Ansprechpartner nahezu rund um die Uhr. Doch trotz dieser standardisierten „Rundum-Sorglos-Pakete“ eines Hotels schafft es die Branche nicht, den boomenden Markt der Privatzimmerportale zu stoppen.

Der Hotelverband Deutschland (IHA) geht davon aus, dass Privatquartiere mit weniger als neun Betten 87 Millionen Übernachtungen generieren, wobei die Dunkelziffer noch deutlich darüber liegen dürfte. Marktbeobachter schätzen, dass allein in Berlin circa 12.000 – 15.000 Ferienwohnungen als sogenannter Grauer Beherbergungsmarkt um Gäste buhlen - von günstig einfach am Stadtrand über schicke Altbauwohnungen in Szenevierteln bis zu geschmackvollen Apartments. Die daraus entstandenen Vermittlungsportale gewinnen immer mehr „**Follower**“ als auch neue Unterkünfte. So verkündete der Marktführer airbnb kürzlich, dass seit der Gründung des Portals vor rund vier Jahren mehr als vier Millionen Reisende eine Privatunterkunft gebucht haben. **Deutschland** kommt dabei nach Angaben von airbnb eine Schlüsselrolle zu, hier ist die Zahl der Gäste in 2012 um 417 Prozent gewachsen. Die Städte Berlin, München, Hamburg, Köln und Frankfurt führen das Ranking der beliebtesten Städte an.

Der in Baden-Württemberg ansässige Anbieter **Gloveler** registriert Karlsruhe, Kassel, München, Freiburg und Berlin als beliebteste deutsche Ziele. Das Portal bietet insgesamt weltweit mehr als 50.000 Betten in 3.300 Städten an, davon 40.000 im deutschen Markt. Geschäftsführer Armin Harbrecht berichtet, dass seit der Unternehmensgründung in 2009 bis 2012 die Anzahl der Buchungen jährlich um mehr als das Fünffache gestiegen sind. Dabei liege der Anteil in Deutschland bei circa 80 Prozent. Für den Erfolg führt der

Geschäftsführer zwei Aspekte auf: „Die Konsumenten sind damit vertraut über das Internet zu buchen und zu kaufen. Das erleichtert Plattformen wie gloveler mit durchdachten Prozessen auch Geschäfte zwischen Privatleuten zu ermöglichen.“

Die TREUGAST Solutions Group wurde 1985 von Stephan Gerhard als Beratungsunternehmen für Hotellerie, Gastronomie und Touristik gegründet und gilt europaweit als einer der führenden Branchen-Spezialisten. Die Gruppe besitzt Standorte in München, Berlin, Shanghai und Brixen. Das Beratungsunternehmen konzentriert seine wissenschaftliche Tätigkeit im TREUGAST Inter-national Institute of Applied Hospitality Sciences. Die American Academy of Hospitality Sciences zeichnete die TREUGAST Solutions Group als erste Beratungsgesellschaft weltweit mit dem Star Diamond Award aus. Der Deutsche Fachverlag und der Hugo Matthäes Verlag verliehen der TREUGAST Solutions Group 2011 den „Special Award Hotelier des Jahres“. Die Begründung der Fach-Juroren: „Detailliertes Hintergrundwissen gehört zum Markenzeichen der Unternehmensberatung, die Hotellerie und Gastronomie seit 25 Jahren begleitet. Mehr noch: Sie bringt die Branche weiter.“ (www.TREUGAST.com)

Pressekontakt / Interviewanfragen für Prof. Stephan Gerhard

Elke Birke Konzept Text PR

Husumer Straße 3, 20251 Hamburg

Telefon +49-40 46 777 100, Telefax +49-40 46 777 099

Mobil +49-179 69 45 696, E-Mail info@elkebirke.de