

Der Experte weiss Rat

Anreisetopps machen keinen Sinn



Gianluca Marongiu ist Revenue Consultant. Er beantwortet an dieser Stelle regelmässig Ihre Fragen zu Revenue Management.

Frage: In den vergangenen Jahren sind die Buchungen in meinem Betrieb immer kurzfristiger geworden. Das Reiseverhalten meiner Gäste ist somit nicht mehr vorhersehbar und von vielen Faktoren wie dem Wetter abhängig. Dies führt zu sehr unbeständigen Umsätzen. Wie soll ich mich als Ferienhotel für die nächste Saison strategisch orientieren? Sind Mindestaufenthalte überhaupt noch ein Thema?

Antwort: In der Tat hat sich das Reiseverhalten der Gäste in den vergangenen Jahren massiv verändert. Die Spontaneität der Gäste hat durch den digitalen Wandel stark zugenommen. Auf Online-Plattformen ist das Angebot nun transparent und vergleichbar geworden.

Fakt ist, dass laut Google Travel Consumer Barometer die Gäste nur nach jedem siebten Anlauf buchen. Zusätzlich schauen sie sich im Durchschnitt 28 Online-Plattformen an und besuchen zehn Hotelwebsites pro Buchung. Die Planung der Gäste dauert also weitaus länger als früher. Für die Recherche nach dem passenden Produkt und dem attraktiven Angebot investieren Gäste heute viel Zeit. Zudem entscheiden sich Schweizer Gäste immer mehr für Ferien im Ausland. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer der Gäste in der Schweiz hat laut hotelleriesuisse bedeutend abgenommen. Der neue Gästemix verhält sich deutlich anders als klassische Feriengäste. Während Ferien lange im Voraus gebucht werden, ist dies bei kürzeren Aufenthalten nicht der Fall. Der Gast ist völlig flexibel und hat keine Angst, auf eine Knappheit des Angebotes zu stossen.



Das Wetter ist ein Grund für kurzfristiges Buchen. Flexible Angebote sind gefragt. Pixelis

Für viele Hoteliers stellt sich nun die Frage, wie man strategisch auf diese neue Nachfrage eingehen soll. Die Zeiten, in welchen es einen Überschuss an Feriengästen in der Schweiz gab, sind vorbei. Jede Übernachtung zählt, und daher gilt es grundsätzlich, sämtliche Restriktionen zu lockern.

Unter Restriktionen verstehen wir Anreisetopps, Annullationsbedingungen sowie die Mindestaufenthaltsdauer. Grundsätzlich empfehlen wir, diese nicht radikal zu eliminieren, sondern wenn möglich periodisch zu dynamisieren. In der Praxis zählen wir das Handling mit Restriktionen

zum Yield Management. Für ein erfolgreiches Revenue Management müssen Restriktionen und Pricing immer im Einklang sein. Beides sind also Instrumente zur Ertragsoptimierung.

Konkret macht es in der Ferienhotellerie keinen Sinn mehr, mit Anreisetopps zu arbeiten. Die Nachfrage hat sich in der Zwischenzeit zu stark dynamisiert. Durch diese Filter verliert ein Hotel zu viel Visibilität und somit Potenzial, eine Buchung zu platzieren. Wir raten daher entschieden davon ab, die Anreisen an Samstagen zu forcieren.

Mit der Mindestaufenthaltsdauer hingegen kann man heutzutage sehr gut eine Restriktion setzen. Wir empfehlen, die sogenannten Saison-Hochs vor zu kurzen Aufenthalten zu schützen und in schwachen Zeiten vorab keine Restriktion zu setzen. In der Praxis setzen wir in starken Saisons zuerst Mindestaufenthalte, die wir dann 6 bis 8 Wochen vor Anreise lockern. In schwachen Perioden funktioniert dies genau umgekehrt. Nachdem wir für ein spezifisches Datum die Basisauslastung erreicht haben, können wir bei einem Nachfrageüberschuss die Gäste filtern und so eine Ertragsoptimierung an den Schultertagen erzielen. Annullationsbedingungen müssen saisonal eingestellt werden. Für Ferienregionen empfehlen wir zu schwachen Zeiten eine kostenfreie Stornierung von 2 bis 5 Tagen, in starken Perioden 1 bis 2 Wochen vor Anreise.

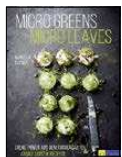
Fazit: Durch die Senkung der Preise und den Angebotsüberschuss hat die Bedeutung einer Restriktion wieder zugenommen. Denn sobald man die Preise hochschraubt und die Konkurrenz nicht nachzieht, verliert das Hotel viele Buchungen. Mit der Restriktion hingegen filtert man die lukrativeren Übernachtungen bei gleichbleibendem Preis. Daher gilt es, die Restriktionen zu dynamisieren und diese situativ einzusetzen.

Haben Sie Fragen an Gianluca Marongiu?

Schreiben Sie eine E-Mail an Gianluca Marongiu, SHS Swiss Hospitality Solutions AG, g.marongiu@swisshospitalitysolutions.ch

Neue Bücher

Jungblätter als vielseitige Würze



In den USA sind sie längst der Renner, und auch bei uns erobern sie die Kochkunst: die noch ganz jungen, ersten kleinen Blätter von Brokkoli etwa, von Rettich, Kresse, Mizuna, Grünkohl und vielen anderen Gemüsen, die voller Vitamine stecken und die Küche mit ihrem Aroma bereichern. Diesen Powerpflänzchen widmet die einstige Sternköchin Manuela

Rüther ihr jüngstes Buch. In «Micro Greens – Mirco Leaves» zeigt die Autorin und Fotografin auf, wie man das Gemüse ohne viel Aufwand und Platz ganz einfach selber anbauen und ziehen kann. Sie wachsen unkompliziert in Blumentöpfen auf dem Fensterbank oder auf der Terrasse. So behält man die Kontrolle, denn geerntet werden bereits die ersten Blätter, die, die kurz nach den Keimblättern wachsen.

Rüther stellt 25 Sorten von Amaranth bis Weizen und diese vom Saatgut bis zum Aroma vor. Wie man sie verwendet, zeigt sie in einer Vielzahl von Rezepten. Diese mögen für Fachleute etwas gar einfach sein (Salate, Wraps, Risotto), aber sie geben einen guten Einblick über die abwechs-

lungsreiche Verwendung der jungen Blätter. Denn nur schon in Sandwiches und Saucen können die schmackhaften Jungblätter für viel Abwechslung sorgen. Je ein Kapitel ist zudem dem Haltbarmachen der «Micro Leaves» gewidmet, eines, wie sich mit ihnen gar Desserts und Süßes zubereiten lassen.

Im Zuge der ganzen «Farm-to-table»-Welle kommen solche Werke gerade recht und geben auch jenen die nötige Anleitung, die nicht über einen eigenen Hof, sehr wohl aber über einen grünen Daumen verfügen.

Manuela Rüther, Micro Greens – Micro Leaves. Grüne Power aus dem Küchengarten. AT Verlag, 152 Seiten, ISBN 978-3-03800-948-1, CHF 28.90.

Stammgäste und ihre Rezepte



Das Lifestyle-Hotel Kameha Grand Zürich, das kürzlich sein zweijähriges Bestehen gefeiert hat, krönte dieses mit einem Kochbuch. Nicht etwa mit irgendeinem, sondern mit einem, das die Lieblingsrezepte seiner Stammkunden verrät. Unter der Ägide von Hotelier, Gründer und Verwaltungsrat Carsten K. Rath kamen schliesslich dreissig Re-

zepte von dreissig Persönlichkeiten zustande – passend zur Fusion-Küche des Luxushauses zahlreiche mit asiatischem Einfluss, manche mit italienischem Touch, mit starkem Bezug zu regionalen Produkten. Executive Chef Norman Fischer, Küchenchef im Restaurant «You», hat Basisrezepte von der Dashi-Brühe bis zum Kalbsfond beigesteuert sowie die Rezepte kuratiert und begleitet.

Beispiele gefällig? Der People-Kolumnist Mark van Huissing etwa bietet sein «Vittolo Asia Style» feil, ein asiatisch gewürztes, pochiertes Kalbsfilet mit abgemattmtem untsch, Kapern und Wasabi-Mayonnaise. Sportmoderatorin Steffi Bucheli gibt die Zubereitung ihrer Karotten-Ing-

wer-Suppe preis, die sie mit Tofuravioli ergänzt und mit Chili-Öl abschmeckt. Hoteltester Karl Wild serviert sein im Heu gebackenes Simmentaler Rindsfilet mit süß-saurem Randen, rohem Spinat und schwarzem Trüffel, und Fussball-Schiedsrichter Urs Meier schliesslich setzt mit seiner Süsskartoffel-Kichererbsen-Lasagne mit Rucola-Wasabi-Pesto auf ein veganes Gericht. Ganz am Ende des Kochbuchs gibt es zu jeder Kreation noch eine Weinempfehlung.

Carsten K. Rath, Dein Essen – steht im Kochbuch, Liebling, Vero Verlag, 96 Seiten, ISBN 978-3-85932-817-4, CHF 39.–

Die Bücher sind erhältlich auf hotelleriesuisse.ch/buchshop

hotelbildung.ch
hotelleriesuisse



NDS HF Hotelmanagement

Einladung zum Informationsanlass

Informieren Sie sich an einem unserer Informationsanlässe über das Nachdiplomstudium HF Hotelmanagement (Unternehmerseminar hotelleriesuisse)

- 16. August 2017, Hotel Bern, Bern
- 06. September 2017, Hotel Storchen, Zürich

Jetzt ist sie da - die finanzielle Unterstützung des NDS durch den L-GAV!

Melden Sie sich jetzt kostenlos an:
www.hotelbildung.ch/nds-info



hotelleriesuisse
Morbijoustrasse 130
Postfach
CH-3001 Bern
Telefon +41 31 370 43 01
Telefax +41 31 370 44 44
unternehmerrbildung@hotelleriesuisse.ch
www.hotelbildung.ch/nds



ANZEIGE