

AHGZ.de

ALLGEMEINE HOTEL-UND GASTSTÄTTEN-ZEITUNG

Online-Ausgabe www.ahgz.de – 02.11.2005 – 21:21 Uhr

URL: <http://www.ahgz.de/story/?story=507189884>

AHGZ-Plus

Beispiel Ebay

Online-Auktionen zunehmend relevant

■ AHGZ Nr. 28/2005 vom 16. Juli 2005



Experte für Online-
Versteigerungen:

Korbinian G. Penzkofer.

„Durch die Versteigerung der freien Wochenendkontingente auf Ebay konnte das Hotel Sperber seine Wochenendbelegung um über 30 Prozent steigern“, berichtet Korbinian G. Penzkofer, Fachberater für Hotellerie und Gastronomie. Das Hotel in Abstadt in der Nähe der baden-württembergischen Kleinstadt Heilbronn ist wie viele Business-Häuser unter der Woche ausgebucht, litt aber bis vor kurzem unter einer schlechten Auslastung am Wochenenden. Doch damit ist es nun vorbei.

Ähnliche Erfahrungen machen auch andere Häuser. Der auf Online-Versteigerungen spezialisierte Berater Penzkofer schätzt, dass deutschlandweit bereits mehr als 2500 Hotels und Pensionen die Möglichkeiten einer Online-

Versteigerung nutzen. Denn damit lassen sich ohne großes Risiko auslastungsarme Zeiten beleben, verspricht Berater Penzkofer. Denn Kosten entstehen dem Hotelier kaum.

Honorar nur bei erfolgreicher Versteigerung

Penzkofer realisiert die Online-Auktionen zusammen mit der Kölner Agentur Animod (www.animod.de). Sie sorgt dafür, dass die entsprechenden Zimmer- oder Pauschalangebote auf die Webseite des weltgrößten Online-Auktionshauses Ebay sauber eingestellt werden. Der Hotelier muss lediglich Texte seines Angebots und Bilder seines Hauses liefern. Ein Honorar erhält die Agentur erst, wenn eine Übernachtung oder ein Pauschalwochenende versteigert wurde. In diesem Fall berechnet Animod 21,5 Prozent vom Umsatz. Die Standardprovision von 5,4 Prozent für den Online-Versteigerer Ebay ist dabei bereits enthalten. Vier Wochen Vorlauf benötigt Animod, bis die erste Versteigerung stattfinden kann. Dann wird erst einmal getestet, welche Angebote dem Hotel den meisten Nutzen bringen.

Doch es geht auch ohne Ebay: Mit „Dolo24“ (www.dolo24.com)

startete der Düsseldorfer Firmengründer Temel Altay eine Internet-basierte Auktionsplattform. Hotels und Pensionen können ihre freien Kapazitäten für einen bestimmten Zeitraum eingeben.

Die Idee für die Auktions-Plattform hatte Altay, der in der Touristik-Branche seit Jahrzehnten tätig ist, schon lange im Kopf. „Jedes Hotel lebt von der optimalen Auslastung. Und investiert viel Zeit und Geld um dies zu erreichen. Diesen Prozess müsste man doch vereinfachen können. Eine Transparenz von Angebot und Nachfrage schaffen. „Doch für die Umsetzung brauchte er zwei Jahre. Denn: So einfach das Prinzip, um so komplizierter ist die Berechnung der optimalen Auslastung die im Hintergrund von Dolo24 abläuft. Und die je nach Anzahl der gebuchten Tage und dem gebotenen Preis mal den einen, mal den anderen Bieter zum Zuge kommen lässt. Bis zum Ende der Auktion, die der Anbieter selber bestimmt. Die Nutzung der Auktions-Plattform Dolo 24 ist für den Bieter kostenlos. Für den Anbieter kostet die Registrierung 240 Euro. Inklusiv ausführlicher Informationen und Bilder mit denen der Anbieter sich auf Dolo 24 präsentieren kann.

Den vollständigen Artikel finden Sie in Ausgabe 28/2005 auf Seite 27.

Diesen Artikel vollständig lesen

- Kostenlos über **AHGZ-Abonnenten-Login**
- Nichts mehr verpassen: **Kostenloses Probeabo der AHGZ anfordern** und in Zukunft alle Artikel in voller Länge online und in der gedruckten Ausgabe lesen