

# Buchungswunder eBay

Wie der weltweite Online-Marktplatz auch für Hotels zum großen Umsatzfaktor wird



Alle zwei Minuten wird

bei eBay.de ein Hotelangebot oder eine Kurzreise gebucht. Bis zu 10.000 Offerten sind auf dem weltweiten Online-Marktplatz verfügbar. Damit ist eBay in Deutschland längst zu einem ernst zu nehmenden Buchungskanal für die private – und Konzernhotellerie geworden. Das noch recht junge Segment Reisen gehört zu den am stärksten wachsenden Bereichen bei eBay – und die deutsche Tochtergesellschaft ist damit weltweit Vorreiter, auch für die Muttergesellschaft in den USA.

„Aktuell haben wir ein paar tausend Verkäufer, darunter sind etwa 15 große Anbieter, die „PowerSeller“, erläutert Karim Lankarany, Senior Category Manager Reise bei eBay in Deutschland. Der größte Anbieter von Hotelgutscheinen ist die Berliner Firma Cultuzz Digital Media, die etwa 30 Prozent des Marktvolumens in der Kategorie Kurzreisen repräsentiert. Bisher ist für alle Anbieter von Hotelgutscheinen viel Wachstum vorhanden. Unter den Verkäufern, „Seller“ genannt, ist der Vertriebs- und Marketingkanal eBay oft schon Standard. Unter den Käufern wäre noch ein wenig mehr Aufmerksamkeit nötig, meint Lankarany selbstkritisch. Daher präsentiert sich das Reisesegment von eBay gezielt wieder während der ITB (Halle 17/Stand 103) und veranstaltet unter anderem ein Gewinnspiel, um noch mehr Interessenten für die Hotelvoucher und Kurzreisen anzuwerben.

Reisen bei eBay gibt es schon jetzt in vielfältiger Form: Renner sind Wochenendreisen in Städte und Wellness-Arrangements mit bis zu fünf Übernachtungen. Auch die

Buchung von Ferienwohnungen entwickelt sich viel versprechend. Entscheidend zur Verbesserung beigetragen hat eine neue Technik, die von Cultuzz für eBay entwickelt wurde. Anhand verschiedener Parameter können die Angebote individuell durchsucht werden. Ein Onlinekalender zeigt die Verfügbarkeiten der Hotelzimmer und Apartments auf Wunsch an. Dieser Verfügbarkeitskalender ist für alle Anbieter bei eBay kostenlos. Rund 50 Prozent der Hotelangebote bei eBay sind auch schon mit der neuen Suchtechnologie verbunden, die ein Auffinden der Reiseangebote erheblich erleichtert.

„Der Verkäufer hinterlegt bei eBay einfach einige Informationen zu seinem Betrieb und dem Angebot, so dass das Suchprogramm die Angebotsinhalte automatisch auswerten kann“, sagt Reinhard Vogel, geschäftsführender Gesellschafter von Cultuzz Digital Media. Zur ITB präsentiert Vogel erstmals eine neue Buchungstechnologie: ein eBay-Endkunde kann dann auch zusätzliche Zimmer zu regulären Raten reservieren. „eBay wird damit zu einer echten Buchungsplattform“, sagt Vogel. Das Buchungssystem wird nun mit Pilotkunden getestet und soll ab Anfang April allen Hotelkunden zur Verfügung stehen. Ebenfalls neu wird die Abwicklung der eBay-Hotelgutscheine programmiert: Endkunden werden nach dem Kauf direkt auf eine „MyCultuzz“-Internetseite gelenkt, stellen dort ihre

delt: alle zwei Minuten wird ein Auto verkauft, alle 120 Sekunden ein Notebook und täglich ein Bagger. Das Handelsvolumen von eBay Deutschland betrug im Jahr 2004 rund 7,6 Milliarden US-Dollar.

Da stören auch die jüngst erhöhten Verkaufsgebühren von eBay (siehe Kasten) das Geschäft nicht weiter. Für viele Hotelkunden ist eBay längst zu einem vollwertigen Vertriebskanal geworden. Die österreichische Gruppe Austria Hotels International hat von sieben Mitgliedsbetrieben stets bis zu acht Auktionen gleichzeitig online. Die Erlöse seien auf jeden Fall kostendeckend, sagt Nikoline Kraber, Director of E-Commerce, auch bei Auktionen ab nur einem Euro. Die ersten Erfahrungen mit eBay machte Kraber bereits 2002. Seit Anfang 2004 ist nun Cultuzz Digital Media mit der professionellen Vermarktung beauftragt – und seitdem steigen die Umsätze. Erfolgsfaktoren seien die Onlinevorlagen der Onlinehotelwerbung („Template“ genannt), der reibungslose Gutscheinversand und das professionelle Inkassoverfahren, so Kraber.

Norbert Stockmann, Director Sales & Marketing der Queens Hotels Deutschland, nutzt eBay für 22 Häuser als erfolgreiche Vertriebsschiene. „Wir erlösen geschätzte 75 bis 85 Prozent des Brutto-Verkaufspreises“, so Stockmann. Verkauft werden ausschließlich Gutscheine für Logispackages oder F&B-Arrangements.

Ganz auf das Marketingthema Onlineauktion setzt auch Suzann Heinemann, Chefin der Marketingkooperation Green Line Hotels. Bei den 16 teilnehmenden Häusern werden 50 bis 60 Prozent der Normalraten der Arrangements erzielt. „Die Deckungsbeiträge werden immer erwirtschaftet“, so Heinemann, die auch auf den Dienstleister Cultuzz setzt. Die Vermarktung über eBay sieht man bei Green Line als Auslastungssteuerung und zur Steigerung des Bekanntheitsgrades. „Wo habe ich kostenlos schon eine gute Werbefläche?“, so Heinemann.

Die Vertriebskosten beim Distributionskanal eBay halten sich in der Regel in Grenzen: Richtschnur sind um die zehn

Prozent Provision für eine Vermarktungsagentur plus die üblichen eBay-Gebühren. Cultuzz Digital Media erhebt eine Provision in Höhe von sieben Prozent vom Verkaufserlös, die eBay-Gebühren betragen rund fünf Prozent des Verkaufserlöses. Bei einem Durchschnittsumsatz von 120 Euro (eines Cultuzz-Angebotes) beträgt der Vertriebsaufwand 14,40 Euro. Zum Vergleich: Der eBay-Dienstleister verlangt bis 21,5 Prozent vom Umsatz. ☉ (car.)

## HÖHERE eBAY-gebühren

Die neue Gebührenstruktur gilt für eBay-Shopbetreiber, nicht für Auktionen. Eine Übersicht der Gebührenänderungen ist hier zu finden: [Link](#)

### Verkaufspreis bis 25 Euro:

10% des Verkaufserlöses (bisher 5%)

### Verkaufspreis 100 Euro:

10,50 Euro (bisher 6,50 Euro)

### Verkaufspreis 1.000 Euro:

43,50 Euro (bisher: 40,50 Euro)

Gesenkt wurde die **Angebotsgebühr** auf

0,03 Euro (bisher 0,03 bis 0,15 Euro)

Reisedaten ein, regeln den Versand der Hotelgutscheine – oder überprüfen ihre getätigten Onlinebuchungen. Ebay wird damit zu einer ernst zu nehmenden Konkurrenz zu bekannten Internetbuchungsmaschinen.

Und eBay ist stark. In Deutschland sind mittlerweile 20 Millionen Endkunden registriert, über 64.000 Gewerbetreibende machen ihren Hauptumsatz mit dem Online-marktplatz. Da wird mit durchaus hohen Werten gehan-

## TOP-AGENTUREN FÜR eBAY-BUSINESS

**Cultuzz Digital Media**, Berlin  
(Marktführer in Europa):

[www.cultuzz.com](http://www.cultuzz.com), [www.cultbay.com](http://www.cultbay.com)

**Suite No 3**, Stralsund: [www.suite-no-3.de](http://www.suite-no-3.de)

**Kurz-mal-weg.de**, Felsberg: [www.kurz-mal-weg.de](http://www.kurz-mal-weg.de)

**Kurz-mal-weg-in-de-urlaub.de**, Felsberg:  
[www.kurz-mal-weg-in-den-urlaub.de](http://www.kurz-mal-weg-in-den-urlaub.de)

**Voucherking**, London:

[www.voucherking.com](http://www.voucherking.com)