

Wachstum bei Online-Reisebuchungen nimmt zu

h2c consulting macht Hotels für die Online-Distribution fit

Düsseldorf, 19. November 2008 – Zwei Drittel aller Reisebuchungen werden maßgeblich vom Internet beeinflusst. Basierend auf dieser rasanten Marktdynamik sieht das Düsseldorfer Beratungsunternehmen h2c consulting in dieser Entwicklung eine große Chance für die Hotellerie: „Hotels und Hotelgruppen profitieren von diesem Trend in zweierlei Hinsicht: Zum einen können mit professionellen E-Commerce-Strategien Buchungsraten maßgeblich gesteigert werden, zum anderen birgt das Internet enormes Einsparungspotenzial bei den Distributionskosten“, so Michaela Papenhoff, CEO von h2c consulting.

Im Vergleich zu 2006 hat sich der Online-Buchungsanteil im europäischen Reisemarkt sowohl bei Geschäfts- als auch bei Urlaubsreisen um knapp 70 Prozent erhöht. Laut einer Prognose des US-amerikanischen Unternehmens PhoCusWright, für die h2c consulting in Europa die Marktforschung durchführt, werden im Jahr 2010 ein Drittel aller Reisen im Internet gebucht werden. „Mit einem durchschnittlichen Online-Umsatz von etwas mehr als 10 Prozent hat die europäische Hotellerie bisher kaum von diesem rasanten Wachstum des Internetvertriebs profitiert“, bedauert Papenhoff. Mit zunehmendem Fokus auf diesen Vertriebskanal könne sich der Anteil aber während der nächsten drei Jahre verdoppeln.

„Die historisch gewachsene IT-Systemlandschaft der Hotellerie führt in Zeiten des Internets vielfach zu Ineffizienz. Dazu gehört mehrfach gepflegter Content ebenso wie inkonsistent aufgesetzte Ratenpläne“, erklärt Papenhoff. h2c consulting analysiert potenzielle Distributionskanäle, empfiehlt passende Vertriebswege und sorgt dafür, dass Inhalte und Raten konsistent mit der Distributionsstrategie des Hotels sind.

Heiko Siebert, Vice President Distribution der Mövenpick Hotels & Resorts Management AG ist von den Ergebnissen überzeugt: „Wir werden seit 2002 in

Distributions- und CRS-Fragen von h2c consulting umfassend beraten und betreut. Mit dieser Unterstützung konnten wir im April 2008 das CRS für unser gesamtes Hotelportfolio wechseln – seither haben wir eine breitere Distributionsbasis mit spürbaren Zuwächsen.“

h2c consulting ist spezialisiert auf Distributionsstrategien, Optimierung der Vertriebskanäle, Internet-Marketing und Marktforschung im Bereich der Hotellerie. Als europäischer Partner führt h2c consulting die europäische Marktforschung der Reisemärkte im Auftrag von PhoCusWright durch.

Ansprechpartner bei h2c consulting:

h2c consulting gmbh
Jasmin Malessa
Tannenstr. 13
40476 Düsseldorf, Deutschland
Tel. +49-211-239 83614
Fax. +49-211-239 83620

E-mail: malessa@h2c.de
Web: <http://www.h2c.de>

Ansprechpartner für die Presse:

Tourism Unlimited
Judith Hoppe
Schmid-Wildy-Weg 46
81739 München, Deutschland
Tel. +49-89-673 78 619
Mobil: +49-177-70 74 263
Fax +49-89-673 78 620
E-mail: h2c@tourism-unlimited.com
Web: <http://www.tourism-unlimited.com>

Über h2c consulting gmbh

h2c consulting ist ein auf die Hotellerie und Touristik spezialisiertes Beratungsunternehmen mit Sitz in Düsseldorf. Zum Leistungsportfolio gehören Quality Assurance, Marktforschung, Beratung und Schulungen. h2c consulting arbeitet sowohl für internationale Hotelketten als auch für unabhängige Hotels. Ziele der Beratungsleistung sind die Steigerung der Umsatzzahlen sowie die Optimierung der Vertriebsstrukturen.