

PRESSEMITTEILUNG

Mehrheit der Unternehmen strebt nach niedrigeren Hotelraten nach ersten Aufhebungen der COVID-19-Beschränkungen

HRS-Umfrage unter Führungskräften im Reise- und Beschaffungswesen zeigt, dass 62 Prozent der Befragten Chancen für Rateneinsparungen im Jahr 2020 und darüber hinaus sehen. 58 Prozent planen, Hotelanbieter zu konsolidieren.

Köln, 5. Mai 2020 [HRS](#), der führende Anbieter von Hotellösungen im Bereich Geschäftsreisen, gab heute die Ergebnisse seiner jüngsten Blitz-Umfrage unter Travel Managern und Einkaufsleitern bekannt. Die globale Umfrage, die vom 30. April bis zum 4. Mai lief, gibt der Branche einen Einblick in das Verhältnis zwischen Hotels und Unternehmen mit verwalteten Reiseprogrammen, jetzt wo sich erste zaghafte Erholungstendenzen im Geschäftsreise-Ökosystem von der COVID-19-Pandemie abzeichnen.

Kern-Erkenntnisse der Umfrage:

- 62 Prozent der Befragten sehen für den Rest des Jahres 2020 und darüber hinaus die Möglichkeit, mit Hotels niedrigere Zimmerpreise und flexiblere Buchungskonditionen zu verhandeln.
- 51 Prozent gaben an, dass sie entsprechende Ausschreibungen unter Hotels starten werden, um dieses Ziel zu erreichen.
- Als Gegenleistung für die Flexibilität der Hotels ist eine große Mehrheit der Unternehmen bereit, sich zu langfristigen Vereinbarungen mit einer Laufzeit von 15-18 Monaten zu verpflichten. 81 Prozent der Entscheider im Reisebereich sind bereit, Verträge für den Rest des Jahres 2020 und das gesamte Kalenderjahr 2021 auszuhandeln.
- 58 Prozent gehen davon aus, in Zukunft die Gesamtzahl der Hotelpartner zu reduzieren um gleichzeitig bevorzugten Partnern ein höheres Volumen in Aussicht zu stellen.
- 86 Prozent werden nur noch solche Hotels bevorzugen, die spezifische COVID-19-Hygienemaßnahmen getroffen beziehungsweise überarbeitet haben.

„Unsere Branche leidet unter bislang unvorstellbar harten Zeiten, in denen Zulieferer und andere Partner aufgrund von Entlassungen und Beurlaubungen unter Ressourcenengpässen leiden“, sagt HRS-Geschäftsführer Tobias Ragge. „Die Führungskräfte im Einkauf haben sich auf diese neue Realität eingestellt. Sie werden jedoch auch von ihren Finanzvorständen beauftragt, Verträge neu zu verhandeln und präzise Finanzpläne für die zweite Hälfte des Jahres 2020 zu entwickeln. Alles mit einem Fokus darauf, die Kosten bei einer Wiederaufnahme der Geschäftstätigkeit so weit wie möglich zu reduzieren. Dies gilt insbesondere für Konzerne der Fortune 500 Unternehmen. Sobald die Sicherheits- und Hygienemaßnahmen in den Hotels komplett umgesetzt werden, werden die



Unternehmen ihren Mitarbeitern wieder die notwendigen Reisen zu Kunden und Interessenten genehmigen. Diese Umfrageergebnisse decken sich mit dem, was wir von Kunden aus allen Märkten und Branchen hören.“

„Abgesehen von der Tragödie dieser Pandemie beobachten wir, wie die Regeln eines dynamischen Marktes wirken“, fährt Ragge fort. „Hotels haben seit mehr als einem Jahrzehnt von einer hohen Auslastung und wachsenden Raten profitiert. Jetzt, wo Reiseströme zum Erliegen gekommen sind, sehen Reiseverantwortliche in Unternehmen zu Recht wieder Einsparmöglichkeiten. Der Markt wandelt sich von einem Verkäufer- hin zu einem Käufermarkt. Geschäftsreisende sind gerade in diesen Zeiten eine gefragte Klientel, da sie in Kerndestinationen zu überschaubaren Distributionskosten eine gute Auslastung unter der Woche garantieren. Die inländische Nachfrage von Unternehmen wird auf dem Weg zur Erholung eine entscheidende Rolle spielen“, so Ragge. „Unternehmen sind bereit, ihre Reiseprogramme zu konsolidieren und den Anteil mit einzelnen strategischen Partnern zu erhöhen. Pro-aktive Hoteliers sollten jetzt diese Chance nutzen und können anschließend von steigenden Umsätzen sowohl bei Übernachtungen als auch im Bereich Meetings und Groups profitieren.“

„Schließlich beobachten wir erfahrene Einkaufsleiter, die sich unter diesen Marktbedingungen für Neuverhandlungen entscheiden, um ihren Wert und den Wert des verwalteten Reiseprogramms zu demonstrieren“, schließt Ragge. „Wie wir nach anderen Krisen in diesem Jahrhundert (9/11, SARS) gesehen haben, werden aggressive Online-Reisebüros (OTAs) Marktanteile ausbauen, indem sie die veralteten verhandelten Firmenraten unterbieten. Instinktiv vergleichen Reisende in Unternehmen mehr als zuvor die verschiedenen Raten und werden dazu verlockt, außerhalb des Reiseprogramms zu buchen. Es ist jetzt erfolgsentscheidend, dass Reiseverantwortliche mit den besten Raten ihre Reisenden im eigenen Programm halten, um ihrer Fürsorgepflicht nachkommen zu können.“

Über HRS

Mit Lodging as a Service revolutioniert HRS die Übernachtungsprozesse für Unternehmen, Hotels und Geschäftsreisende weltweit. Mit seinen proprietären Technologie- und Beratungsdienstleistungen bietet HRS globalen Unternehmen eine integrierte Plattform, die Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerung ermöglicht sowie die Kundenzufriedenheit erhöht. Mit der HRS-Technologie steuern 1.500 Experten die Hotelprogramme von mehr als einem Drittel der Fortune-500-Unternehmen. Die HRS-Lösungen optimieren auch die Arbeit von Hotels und Eventplanern. HRS wurde 1972 in Köln gegründet und verfügt über mehr als 35 Niederlassungen weltweit. Weitere Informationen unter www.hrs.com/corporate.

Ansprechpartner für die Medien:

Björn Zimmer | Pressesprecher

Telefon +49 221 2077 5104

Mobil +49 162 2045996

E-Mail presse@hrs.de