

PRESSEMITTEILUNG

Hotel-Stornoregelungen: Reisende stornieren weiterhin kurzfristig – Unternehmen suchen nach Einsparmöglichkeiten bei Gebühren

Relative Anzahl an Stornierungen nimmt trotz schärferer Bedingungen marginal zu +++ Unternehmen drohen höhere Hotelkosten von knapp vier Prozent +++ Flexible Stornobedingungen sind Muss-Kriterium von Unternehmen in aktueller Sourcing Saison

Köln, 31. Oktober 2018 – Ein Jahr nachdem einige Hotelketten öffentlichkeitswirksam schärfere Stornobedingungen eingeführt haben zeigt sich in einer HRS Analyse, dass sich bei Reisenden aus globalen Konzernen nahezu nichts verändert hat in Punkto Buchung oder Stornierung. Die relative Anzahl an Stornierungen ist um 0,9 Prozent sogar marginal gestiegen. Als Folge sind die damit zusammenhängenden Mehrkosten für Unternehmen nach wie vor beachtlich: Die verschärften Bedingungen führen zu höheren Hotelkosten von durchschnittlich 3,8 Prozent.

Folglich legen Unternehmen in der aktuellen Verhandlungsrunde für 2019 besonders viel Wert auf flexible Buchungskonditionen; für Geschäftsreisende ist Flexibilität eines der wichtigsten Kriterien, da sich im Business-Alltag Termine kurzfristig verschieben können. Im Rahmen eines strategischen Hoteleinkaufs versuchen Unternehmen, zusätzliche Kosten durch Stornierungen und weitere Gebühren zu minimieren.

Für diese Untersuchung hat HRS das Buchungsverhalten seiner größten Unternehmenskunden weltweit analysiert. [Im August 2017 prognostizierte der Hotel Solutions Anbieter Mehrkosten in Millionenhöhe](#), wenn Ketten künftig keine kostenfreien Stornierungen bis 48 Stunden vor Anreise mehr anbieten. In einer Umfrage von HRS unter rund 100 Travel Managern aus Konzernen gab vor einem Jahr ein Drittel an, entsprechende Sonderkonditionen aushandeln zu wollen, um zusätzliche Gebühren zu vermeiden.

[Von einem weiteren Trend über steigende Gebühren in der Hotellerie berichtete die New York Times](#) basierend auf einer Studie der New York University School of Professional Studies Jonathan M. Tisch Center for Hospitality and Tourism. Demnach sei die Zahl der Hotels, die in städtischen Gebieten eine sogenannte „Resort Fee“ (20 bis 40 US-Dollar pro Nacht) verlangen, von zwei Prozent auf acht Prozent gestiegen, was vor allem Unternehmen in Nordamerika treffen wird. Diese Gebühren sollen der Hotellerie 2018 zusätzliche Einnahmen von 110

Millionen US-Dollar generieren, wovon ein Großteil von Geschäftsreisenden stammt, die typischerweise Hotels in zentraler Stadtlage buchen. Insgesamt stelle die NYU-Studie ein drastisches Wachstum von Zusatzgebühren in US-amerikanischen Hotels fest – ob und wie sich dieser Trend auf andere Regionen in der Welt ausweiten wird, bleibt abzuwarten.

Unternehmen, die ihre Ratenverhandlungen auslagern, können diesem Trend bereits im Vorfeld entgegenwirken und die finanziellen Auswirkungen dieser Gebühren minimieren. „In der aktuellen Sourcing Saison stellen wir fest, dass flexible Stornobedingungen und die Vermeidung zusätzlicher Gebühren Muss-Kriterien der Travel Manager und Einkäufer sind. Allein strengere Stornierungsbedingungen heben die Kosten der Hotelprogramme im Schnitt um bis zu vier Prozent an, was flexible Konditionen noch relevanter macht“, sagt Marco D’Ilario, Vice President Sourcing Solutions bei HRS. „Im vergangenen Jahr hat HRS in 95 Prozent der Vereinbarungen zwischen Hotels und Unternehmen kostenfreie Stornierungen am Anreisetag ausgehandelt. Erst recht, wenn wir Individualhotels oder regionale Ketten in den Ausschreibungsprozess mit einbringen, können Unternehmen Kosten reduzieren.“

HRS – Global Hotel Solutions

HRS macht Geschäftsreisen leichter. Unternehmen und Geschäftsreisende weltweit vertrauen auf HRS, um die optimale Unterkunft zu finden und die Prozesse rund um die Geschäftsreise zu vereinfachen. Neben dem professionellen Hoteleinkauf und der Verhandlung von Spezialraten mit Hotels optimiert HRS das bargeld- und papierlose Bezahlen von Hotelübernachtungen und Meetings sowie die automatisierte Rechnungsverarbeitung. HRS Global Hotel Solutions bietet mehr als 3.000 multinationalen Konzernen Lösungen rund um das Hotel Management. Zu den Kunden zählen zahlreiche Global Player der Fortune 500 Companies, darunter Google, Siemens, Alibaba, China Mobile und Volkswagen. HRS verfolgt klare Ziele: Einsparungen für Unternehmen und hohe Zufriedenheit bei den Reisenden. HRS wurde 1972 in Köln gegründet und verfügt heute über 1.500 Mitarbeiter in über 35 Offices weltweit, darunter Vertretungen in London, New York, São Paulo, Shanghai, Singapur und Tokyo. Weitere Informationen unter <https://corporate.hrs.com/de>

Ansprechpartner für die Medien:

Björn Zimmer
Senior PR Manager
Tel. +49 221 2077 5104 | E-Mail presse@HRS.de