

FACHARTIKEL von Berater Thomas Steiner:

Dynamische Preisstrategie - Der Problemlöser für meinen Hotelbetrieb?

Innsbruck, 30. Mai 2022 – Die aktuelle Kostenexplosion am Markt, die steigende Flexibilität der Gäste, das veränderte Buchungsverhalten seit der Corona-Pandemie, der hohe Wettbewerbsdruck, die immer kürzer werdenden Produktlebenszyklen im Tourismus - all dies sind Gegebenheiten, die Hoteliers aktuell und zukünftig in ihrer Preisstrategie berücksichtigen müssen. Kann eine dynamische Preispolitik hier als Problemlöser fungieren?

Thomas Steiner, Head of Revenue Management von Kohl > Partner und Wolfgang Holzner, Gastgeber des Parkhotel Holzner haben den Test gemacht: Der familienspezialisierte 4-Sterne Superior Hotelbetrieb hat in Begleitung von Kohl > Partner im Zuge der Corona Pandemie im November 2020 den Sprung zur dynamischen Preisgestaltung gewagt - und hat jetzt positive Ergebnisse zu verzeichnen.

Das Parkhotel Holzner, Gründungsmitglied der Angebotsgruppe Familienhotels Südtirol, hat sich schon immer stark mit seiner eigenen Preispolitik beschäftigt: die Saisonen, Zimmerkategorien, Aufenthaltsdauer und Wochentage wurden laufend optimiert und an das Buchungsverhalten der Gäste angepasst. Doch, so der Hotelier Wolfgang Holzner: *„Wir sind mit dem starren Preissystem an eine natürliche Grenze gestoßen. Und weil es aus Sichtweise der Kostenstruktur schwer war, etwas zu optimieren, konnten wir an der Umsatz- und Gewinnrentabilität wenig ändern.“*

Aus diesem Grund hat sich Wolfgang Holzner im Frühjahr 2021 an Kohl > Partner gewandt. Auf Basis der Ausgangslage kombiniert mit einer detaillierten Analyse des Buchungsverhalten und der Abwägung von unterschiedlichen Revenue-Faktoren (Produktlebenszyklus, Grundauslastung, Buchungsvorschau, Perioden der Übernachtung, Höhe des Stammgastanteils, Verteilung der Marktsegmente, Art des Revenue Management Systems sowie deren Umsetzbarkeit mit den Schnittstellen des Hotelbetriebes und der Kommunikation im operativen Betrieb) wurde eine dynamische Preisstrategie im Revenue Management für das Parkhotel Holzner eingeführt: *„Die dynamische Preisstrategie ist das Werkzeug, das uns aus dieser Situation herausgeholfen hat“*, so Holzner.

Als familienspezialisiertes Hotel war das für das Parkhotel Holzner nicht einfach, denn die unterschiedlichen Zielgruppen, die der Betrieb im Jahresverlauf anspricht, waren und sind preissensibel und reagieren auf jede Preismstellung. Insbesondere die Hauptzielgruppe Mehrgenerationsfamilien stellte das Parkhotel Holzner in der Preispolitik vor großen Herausforderungen. So war die Einführung von Preisen pro Zimmer vor einigen Jahren, die sich bei anderen kinder- und familienspezialisierten Betrieben erfolgreich bewährt hat, im Parkhotel Holzner bereits gescheitert. Mit dem dynamischen Pricing konnte der Unternehmer jedoch eine optimale Mischlösung für seinen Zielgruppenmix im Jahresverlauf finden und kommuniziert nun ausschließlich Gesamt-Preise für den Aufenthalt.

Und die ersten Auswirkungen zeigten sofort Erfolge, sagt Hotelier Holzner: *„Während die (Stamm-) Gäste, welche immer schon früh gebucht haben, die Preissteigerung kaum wahrgenommen haben, konnten wir durch das dynamische Pricing eine Umsatzsteigerung bei gleicher Auslastung von rund*

15% im Jahr 2021 generieren. Auch in der heurigen Saison 2022, merken wir, dass wir durch die dynamische Preisstrategie die Übernachtungszeiten noch stärker abschöpfen und generell der Preis noch besser an das Buchungsverhalten der Gäste angepasst wird“.

Auf die Frage, was man anderen Hoteliers in dieser wirtschaftlichen turbulenten Zeit mitgibt, hat Wolfgang Holzner eine ganz klare Antwort: „In Anbetracht der derzeit stark steigenden Kosten und dem veränderten Gästeverhalten seit Corona, ist das dynamische Pricing unsere Chance der Inflation-Krise entgegenzuwirken, ohne unsere Stammgäste zu verärgern.“

Über Kohl > Partner:

Die Kohl & Partner GmbH ist ein unabhängiges und international tätiges Beratungsunternehmen mit Schwerpunkt im alpinen Raum und mehr als 40 Jahren Erfahrung. Das Tourismusberatungsunternehmen mit Hauptsitz in Villach (Österreich) ist spezialisiert auf die Hotel- und Tourismuswirtschaft und verfügt aktuell über ein Netzwerk aus sieben Büros in vier Ländern sowie ein Berater-Team von über 40 Experten.

www.kohl-partner.at

Weitere Informationen zum Thema:

Thomas Steiner, MA BSc
Kohl & Partner GmbH
Grabenweg 68
6020 Innsbruck, ÖSTERREICH
Tel. +43 (0)512 214315
E-Mail: thomas.steiner@kohl-partner.at

Pressekontakt:

Yvonne Pollakowsky
Kohl & Partner GmbH
Hans-Gasser-Platz 9
9500 Villach, ÖSTERREICH
Tel. +43 (0)4242 21123
E-Mail: yvonne.pollakowsky@kohl-partner.eu

Unsere Datenschutzerklärung finden Sie [hier](#).

Sie können dem Versand von Pressemitteilungen durch Kohl > Partner jederzeit widersprechen, indem Sie auf diese Nachricht mit „abmelden“ antworten.

Kohl & Partner GmbH | Hans-Gasser-Platz 9 | 9500 Villach | Österreich | www.kohl-partner.at | office@kohl-partner.at

FN 112213 w / Firmenbuchgericht Klagenfurt

Vertraulichkeit: Diese Nachricht ist ausschließlich für den Adressaten bestimmt und enthält vertrauliche Informationen. Falls die Nachricht nicht an Sie adressiert ist, sind Weitergabe, Verwendung, Verteilen bzw. Kopieren der Nachricht untersagt. Falls Sie diese Nachricht irrtümlich erhalten haben, vernichten Sie sie sofort und verständigen Sie uns bitte. Für Übermittlungsfehler oder sonstige Irrtümer bei Übermittlung besteht keine Haftung.

Confidentiality: This message is intended only for the use of the addressee and contains privileged, confidential information. If you are not the intended recipient, any dissemination, distribution, use or copying of this communication is prohibited. If you received this message in error, immediately destroy it and please inform us. The sender does not accept liability for any errors or omissions as a result of the transmission.