



Interview: Christian Badenhop, Meetago

Meetago verlangt 10 Prozent Provision

27. Januar 2015

Welche Trends sehen Sie für die kommenden Monate und Jahre im Segment der Tagungshotellerie? Worauf müssen Tagungshotels sich einstellen?

Badenhop: Es wird eine umfangreiche Konsolidierung des Marktes geben. Firmenkunden werden den Einkauf ihrer Mice-Leistungen verstärkt zentral und strategisch über Online Meeting Tools steuern, um eine höhere Transparenz zu erreichen. Wir sehen eine klare Entwicklung zu wenigen großen Anbietern im Online-Bereich und eine Fortführung des bisherigen Trends hin zu Online Meeting Tools wie unserem.



© Meetago

+ Christian Badenhop: "Es wird eine Konsolidierung des Marktes geben"

Viele beklagen, dass das Mice-Geschäft sich auf wenige Tage/Wochen im Jahr konzentriert, wegen der Ferien, Wochenenden und Feiertage. Wie können Hoteliere hier gegensteuern?

Badenhop: Aus unserer Erfahrung halten insbesondere die großen Firmenkunden ihre Veranstaltungen ganzjährig ab. Jedoch beobachten auch wir, dass eine Mehrzahl der Veranstaltungen in den ferienfreien Zeiten stattfindet. Durch attraktive Angebote können Tagungshotels den Firmenkunden einen Anreiz geben, auch in den Low-Seasons ihre Veranstaltungen stattfinden zu lassen. Wir bieten den Hotels entsprechende Lösungen an, um sich mit ihren Angeboten in unserem Online Meeting Tool zu präsentieren.

Einige Hotels haben jetzt damit begonnen, auch für den Mice-Bereich zu yielden, also die Preise dynamisch nach Angebot und Nachfrage zu gestalten. Was halten Sie davon?

Badenhop: Eine absolut positive Entwicklung. Im Individual-Bereich ist es ja schon seit Jahren gängige Praxis. Das gibt wiederum den Planern die Möglichkeit, auch alternative Buchungszeiträume zu entdecken. Allerdings rückt in den Unternehmen auch der Anteil der fest eingekauften Raten und Tagungspakete immer stärker in den Fokus. Durch die Einführung eines Online Meeting Tools erkennen die Corporates ihren Bedarf und können strategisch einkaufen.

Wie hoch ist bei Meetago die Vermittlungsprovision für Hoteliere?

Badenhop: Meetago erhält von den Tagungshotels in der Regel zehn Prozent Vermittlungsprovision auf den Wert der Buchung. Wenn die Kunden und die Hotels ihre Buchungen über Meetago abwickeln und feste Verträge mit Nettopreisen ausgehandelt sind, wird natürlich keine Provision bezahlt. Hier erhält Meetago eine 'Transaction Fee', also einen festen Betrag pro Buchungsvorgang.

Die Fragen stellte *Raphaela Kwiedzinski*

Weitere Artikel zu den Themen:

[Mice](#), [Provision](#), [Buchungsportale](#), [Tagungshotellerie](#), [Christian Badenhop](#), [Meetago](#)

Bisher keine Leser-Kommentare zum Artikel