



Parahotellerie Schweiz setzt den positiven Trend fort

Nachdem die Wintersaison 2018/19 den Mitgliedern der IG Parahotellerie erneut ein Umsatzplus gegenüber dem Vorjahr brachte, verdichten sich die Anzeichen für eine erfolgreiche bevorstehende Sommersaison.

Jedes Jahr im Frühling befragt die IG Parahotellerie ihre fünf Mitgliedbetriebe Bed and Breakfast Switzerland (BnB), Interhome, Reka, Schweizer Jugendherbergen (SJH) und TCS Camping zu ihren operativen Ergebnissen im zu Ende gegangenen Winter. Dazu wird ein Ausblick für den bevorstehenden Sommer gewagt. Resümiert man die Resultate des Winterrückblicks, dominiert Zufriedenheit, aber keine Euphorie. Von Interhome (+0,9 %) über Reka (+1,4 %) bis zu den SJH (+1,7 %) haben alle drei Anbieter mit relevantem Wintergeschäft die Periode von November 2018 bis April 2019 mit einem Umsatzplus abgeschlossen, nicht zuletzt, da sich der Vergleich auf einen sehr starken Winter 2017/2018 bezieht. Einen Zuwachs bei den Logiernächten um sogar 23,3 % hat im Winterhalbjahr TCS Camping verbucht. Zum einen hat dies mit einer wachsenden Popularität von Wintercamping zu tun. «Andererseits fielen Ostern in diesem Jahr auf ein spätes Datum, was aufgrund des schönen Wetters zu sehr vielen Campingaufenthalten führte, die statistisch noch dem Winterhalbjahr zuzuordnen sind», erklärt Oliver Grütner, Leiter Tourismus und Freizeit beim TCS. Keine Zahlen, aber eine klare Tendenz, gibt es zum Wintergeschäft von BnB Switzerland. «Wir hatten einen erfolgreichen Winter mit tollen Schneesverhältnissen und gut gefüllten Gästebetten», kommentiert die Geschäftsführerin Dorette Provoost entsprechende Rückmeldungen von den privaten BnB-Anbietern.

SJH günstiger, höherwertige Angebote bei Reka stärker gebucht

Setzt man die Umsatzzahlen vom Winter ins Verhältnis mit den effektiven Gästezahlen, zeigt sich je nach Betrieb ein unterschiedliches Bild. Beim Ferienhaus-Vermittler Interhome entspricht das Umsatzplus (0,9 %) ziemlich genau dem Gästeplus (1,1 %). «Wir durften erfreut feststellen, dass vor allem Kurztrips in die Berge diesen Winter sehr gut gelaufen sind», sagt Roger Müller, Country Manager Interhome Schweiz. Bei den Jugendherbergen hingegen fiel die Zahl der zusätzlichen Logiernächte (6 %) höher aus als das Umsatzplus (1,7 %). «Ohne die Berücksichtigung der Zusatzverkäufe für Drittanbieter wie Bergbahnen beläuft sich das Umsatzplus auf 4,2 %. Den durchschnittlich erwirtschafteten Umsatz pro Logiernacht konnten wir gegenüber dem Vorwinter dennoch nicht ganz halten», begründet CEO Janine Bunte. Den umgekehrten Trend beobachtet Roger Seifritz, Geschäftsführer bei Reka. Das erwähnte Umsatzplus von 1,4 % resultierte trotz eines winterlichen Rückgangs der Belegungstage um 3,2 %. «Unsere Gäste haben im Vergleich zum Vorjahr öfter nach höherwertigen Angeboten gefragt, bei denen wir teilweise Preisanpassungen vorgenommen hatten», so Seifritz. Auch seien höhere Umsätze bei Zusatzangeboten und -leistungen erzielt worden.

Ausblick Sommer 2019 – breiter Optimismus

Was die Erwartungen der IG-Parahotellerie-Betriebe für die bevorstehende Sommersaison 2019 angeht, herrscht ebenfalls Optimismus. Bei Reka beispielsweise will man den Trend zu höherwertigen Angeboten nutzen. Das scheint zu funktionieren: Roger Seifritz registriert für die Buchungs- und Reiseperiode Mai bis Oktober 2019 gegenwärtig ein Plus von 1,3 % bei der Anzahl reservierter Belegungstage. Das damit bereits erzielte Umsatzplus beträgt indes 5,3 %. «Nicht nur die Schulferienwochen im Sommer und Herbst sind schon sehr gut gebucht. Auch in der Nebensaison zeichnet sich ein erfreuliches Umsatzplus ab.»

Bei SJH scheint sich der Trend aus dem Winter ebenfalls zu bestätigen. Der aktuelle Sommerbuchungsstand übertrifft das Ergebnis zum Vorjahreszeitpunkt um 2,5 %. Dies entspricht einem Umsatzplus von 1 %, das bereits fix in den Büchern ist. «Mit der Etablierung von dynamischen Preismodellen erreichen wir ohne Zweifel mehr Kunden, büssen aber beim Durchschnittstarif etwas ein», erklärt Janine Bunte den bereits im Winter beobachteten Trend.

Ein leichtes Minus bei Reservationen (-1,4 %) wie auch Umsatz (-0,3 %) registriert zurzeit Interhome im Vorjahresvergleich des Sommergeschäfts. Dieser Stand bilde die aktuellen Buchungsstände für die gesamte Periode Mai bis Oktober ab, sagt Roger Müller. «Betrachten wir einzig die drei Sommermonate Juni, Juli und August, liegen wir hingegen bei den Reservierungen um 3,5 % sowie beim Umsatz um 2,3 % im Plus». Roger Müller erhofft sich, dass auch das Herbstgeschäft im Rahmen von kurzfristigen Buchungen noch in Plus drehen werde.

TCS Campingplätze profitieren von Online-Offensive

Darüber muss man sich bei TCS Camping absolut keine Gedanken machen. Denn der Stand der Online-Reservierungen für den Sommer zeigt im Moment ein sattes Plus von 63,2 %, was einem Umsatzplus um 59,2 % gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt entspricht. Für Oliver Grützner ist das überwältigende Zwischenergebnis die Folge von intensiven Bemühungen, die Online-Buchbarkeit der TCS-Campingplätze zu verbessern. «Die tollen Zahlen sind Beleg dafür, dass unsere modern gestaltete Buchungsplattform immer bekannter wird», so Grützner. Zusätzlich investiere TCS Camping auch immer mehr Mittel in Onlinemarketing-Massnahmen, habe das Angebot auf anderen Plattformen geschaltet und versorge die Camping-Community über die eigene Plattform Camping-insider.ch laufend mit Informationen und Beiträgen zum Thema.

Die positive Erwartungshaltung der IG-Parahotellerie-Betriebe betreffend Sommer wird komplettiert von BnB Switzerland. «Gegenwärtig spüren wir einen Zuwachs an neuen Gastgebern sowie ein steigendes Medieninteresse, was wichtige Indikatoren für einen positiven Geschäftsverlauf sind», sagt Dorette Provoost. BnB Switzerland nutzt den Schwung und wird voraussichtlich im Herbst 2019 ein Re-Design des eigenen Auftritts (CI/CD) abgeschlossen haben. «Wir möchten unsere Marke stärken, die Vielfältigkeit der Angebote fördern und die wichtigen Vorzüge von Qualität und Gastfreundschaft ohne Buchungskommission noch intensiver kommunizieren.»

Für Janine Bunte, Vorsitzende der IG Parahotellerie Schweiz, zeigen die Zahlen, Tendenzen und Einschätzungen aus den eigenen Reihen vor allem etwas: «Wir liegen mit unseren Angeboten nach wie vor nahe bei den Bedürfnissen des Marktes und werden auch in diesem Jahr unseren wichtigen Beitrag zu einer generellen und sich hoffentlich fortsetzenden Erholung im Schweizer Tourismus beitragen.»

Für weitere Informationen oder Rückfragen:

Jonathan Spirig, Medienstelle Parahotellerie Schweiz, Tel.: +41 44 421 41 21 / E-Mail: j.spirig@primcom.com

Die Parahotellerie Schweiz ist eine Gesellschaft nach Schweizerischem Recht, die im Januar 2011 von den Gesellschaftern REKA (reka.ch), Interhome (interhome.ch), TCS Camping (tcs.ch/camping), Schweizer Jugendherbergen (youthhostel.ch) und Bed and Breakfast Switzerland (swissbnb.ch) gegründet wurde. Ziel der Gesellschaft ist die Stärkung der Parahotellerie, des Bekanntheitsgrades sowie eine damit verbundene Steigerung der Logiernächte im Schweizer Tourismus durch qualitätsbewusstes Handeln. Parahotellerie Schweiz vertritt die Interessen einer qualitätsbewussten Parahotellerie in tourismuspolitischen Fragen und fördert diese mit gezielten Partnerschaften und Aktivitäten. Dies umfasst auch eine strategische Partnerschaft mit Schweiz Tourismus. Die 5 Partner der im Januar 2011 als IG Parahotellerie gegründeten Vereinigung generieren in der Schweiz jährlich rund 5 Millionen Logiernächte.