

LERNEFFEKTE

BEI DEN LEISTUNGSTRÄGERN

Als Vorstandsvorsitzender von **Veranstaltungsplaner.de** und langjähriger Prokurist bei der insolventen Tagungsagentur **Intergerma** hat **Bernd Fritzes** tiefe Einblicke in den MICE-Markt. Im **Top hotel-Interview** erklärt er seine Sicht der Dinge zu den Themen **Konsolidierung, Stornierungsfristen** und **Wertschöpfung**

Top hotel: In jüngster Vergangenheit drängen immer mehr MICE-Portale auf den Markt. Rechnen Sie hier mittelfristig mit einer Konsolidierung, ähnlich wie es bei den OTAs vor einigen Jahren geschehen ist?

Bernd Fritzes: Bei der Vielzahl der MICE-Portale muss berücksichtigt werden, dass derzeit sehr unterschiedliche Anbieter in einen Topf geworfen werden. Ein echtes Onlineportal, also die Darstellung des gesamten Anfrage-, Angebots- und Vertragsprozesses im Internet, kann nur ein kleiner Teil der inzwischen fast 100 Anbieter im Markt abbilden. Diese Anzahl der »echten« Onlineportale reicht auch völlig aus. Der Markt wird sich dahin konsolidieren, dass die bereits etablierten Portale für den strategischen Einkauf diese Nische weiterhin besetzen werden, jedoch im großen Marktsegment des nicht strategischen Einkaufs starke Veränderungen entstehen werden. Hierbei wird die Kombination aus Optionsanfragen und Live-Booking eine sinnvolle Weiterentwicklung

im Veranstaltungsbuchungsprozess auslösen. Zudem wird es immer eine Vielzahl von Portalen geben, die u.a. auch das Direktgeschäft der Leistungsträger fördern. Diese Anzahl wird sich jedoch mittelfristig wieder reduzieren.

Top hotel: Intensiv diskutiert werden zwischen Dienstleistern und Hotels aktuell die Stornierungsfristen. Dass es nach einer kostenfreien Stornierung 48 Stunden vor Veranstaltungsbeginn kaum noch Möglichkeiten gibt, die entsprechenden Räume zu verkaufen, liegt auf der Hand. Werden sich Hotellers trotz dem an neue Leistungsversprechen gewöhnen müssen?

Fritzes: Nein, die Entwicklung der vergangenen Jahre zeigt, dass die Leistungsträger im MICE-Segment aus den Erfahrungen im Einzelbuchungsbereich gelernt und Stornobedingungen sich mehr zu Gunsten der Hotels verändern und verändert haben.

Top hotel: Die Kunden erwarten künftig die komplette Abdeckung der MICE-Wertschöpfungskette. Wo liegen ihrer Meinung nach hierbei die größten Herausforderungen?

Fritzes: Wir sollten vorläufig erst einmal versuchen, den komplexen Buchungsprozess der Veranstaltungslocation in einer One-Stop-Solution abbilden zu können, bevor wir uns Gedanken darüber machen, wie wir die gesamte Wertschöpfungskette in einem System abbilden können. Die größte Herausforderung für die Hotellerie wird hierbei die flächendeckende Anbindung an die PMS-Systeme sein. Für die gesamte Wertschöpfungskette wird der erste Schritt sein, dass wir unterschiedliche Einkaufswege für unterschiedliche Gewerke konsolidiert reporten können. Von einem Buchungsprozess für alle Gewerke aus einem System sind wir noch weit entfernt – auch wenn der ein oder andere Anbieter uns in den Glauben versetzen möchte, als würde das schon funktionieren...



Bernd Fritzes,
Veranstaltungsplaner.de