Edersee

Seit wenigen Tagen k

35 000 bis 40 000 Nutzer wählen im Durchschnitt pro Monat die Web-Seite www.edersee.com an; direkt, ohne Umweg über eine Suchmaschine. „Darin steckt ein sehr großes Potenzial für Online-Buchungen", sagt Claus Günther, Geschäftsführer der Edersee Touristic. Seit drei Tagen lässt sich dieses Reservoir an möglichen Gästen auch per Smartphone anzapfen.

VON MATTHIAS SCHULDT

Edertal-Affoldern. Anlass für Günther, eine kleine Bilanz zu ziehen über die Entwicklung des eigenen Online-Buchungssystems im laufenden Jahr. 2010 wurde es eingeführt. Gerade einmal Buchungen im Gegenwert von 15 000 Euro gingen damals bei den wenigen teilnehmenden Betrieben ein.

Umsätze seit 2010 verzehnfacht

„Wir haben die Zahlen verzehnfacht. Aktuell liegt der erzeugte Umsatz in den angeschlossenen Betrieben für 2013 bei rund 130 000 Euro", berichtet Günther.

Die meisten Gastgeber setzten mittlerweile auf die Karte Online, aber deutlich weniger als die Hälfte der gewerblichen Beherbergungsbetriebe im Einzugsgebiet der ET vermarkten sich bisher über edersee.com. Rund 8000 Betten (inklusive Campingplätzen) sind in Edertal, Vöhl, Waldeck, Frankenau und Lichtenfels verzeichnet. Für die privaten Vermieter lässt sich kein Wert ermitteln, weil deren Betten nicht registriert werden.

Das Online-Marketinginstrument edersee.com hat also eine Menge Luft nach oben.

Hauptzuständig bei der ET ist dafür Sven Bökenschmidt, der

-Seite steigert Buchungszahlen

önnen Übernachtungen bei der ET auch per Smartphone online festgemacht werden

Seit drei Tagen auf edersee.com per Smartphone seine Übernachtung buchen. Der Online-Vermarktung gehört nicht nur die Zukunft, sondern schon ein großer Teil der Gegenwart, sagen Sven Bökenschmidt (links) und Claus Günther. Foto: Schuldt

die Edersee Touristic auch im Nationalpark-Info-Zentrum vertritt. „Niemand, der unser System nutzt, muss deshalb andere Vertriebswege fallen lassen", betont er. Im Gegenteil. Die Seite sei mit überregional bekannten Portalen verknüpft, wo ein Gastgeber auf Wunsch ebenfalls automatisch erscheine.

Kosten fallen erst nach der Buchung an

Kosten fallen für den Vermieter erst an, wenn ein Gast tatsächlich bucht. Dann erhält die ET 10 Prozent vom Reisepreis an Provision. Zusätzlich werden 4 Euro als Systemgebühr erhoben. Für Mitglieder der Fördergesellschaft Edersee beträgt die Provision nur 8 Prozent.

„Marktüblich sind 15 Prozent, aber uns geht es ja auch um Tourismusförderung", begründet Claus Günther diese Linie.

In einen Kalender geben die Gastgeber selbst ihre freien Kapazitäten ein. Bucht ein Urlauber, blockiert das System sofort und automatisch die entsprechende Zeit für weitere Anfragen. Der Vermieter wird per SMS, Mail oder Fax benachrichtigt. Im umgekehrten Fall erscheinen Kapazitäten, die durch Stornierungen kurzfristig frei werden, sofort wieder für andere mögliche Kunden im System.

„Das System ist sehr flexibel. Vermieter können zum Beispiel einen Mindestzeitraum und einen Mindestvorlauf für eine Buchung vorgeben", betont Bökenschmidt.

Wie effektiv das ET-Angebot arbeitet, macht er am Beispiel einer Vermieterin fest, deren Ferienwohnung weiter entfernt vom See liegt und deshalb kaum ausgelastet gewesen sei, bis sie auf edersee.com zu finden war: „In der Saison 2013 lag die Belegung der Wohnung bei 65 Prozent." Die spontane Nachfrage bei zwei Betrieben im Edertal bestätigt den Trend.

Betriebe bestätigen den positiven Trend

„Es läuft sehr gut, gerade bei den Ferienwohnungen", sagt Heinrich Born vom Hemfurther Landhotel Ederaue: „Wir sind seit einem Jahr dabei und es gab etliche Buchungen mehr. Außerdem ist das Angebot, verglichen mit anderen am Markt, günstig."

Eine gestiegene Zahl von Buchungen hat auch Ilona Naumann verzeichnet vom „Waldhotel Dornröschenshöh", ebenfalls in Hemfurth. Sie bemängelt allerdings, das System sei in der Bedienung kompliziert. Zusätzliche Buchungen vermeldet in ähnlicher Weise das „Casa verde" in Vöhl.

1500 Online-Anfragen pro Tag im Sommer

Claus Günther und Sven Bökenschmidt wollen möglichst viele Vermieter der Region für das System begeistern, damit die Angebote im Netz während der Hochsaison nicht zu schnell vergriffen sind. Allein in den Sommermonaten Juni, Juli, August seien täglich bis zu 1500 Buchungsanfragen online eingegangen. „Die Variante Smartphone ermöglicht eine noch größere Flexibilität für den spontan sich entscheidenden Gast", fügt Günther hinzu.