

Das Comeback der Schecks

Im Geschäftsleben ist der Wechsel eher aus der Mode gekommen. Dafür feiert er im Gastgewerb ein Comeback. Rasantes Wachstum verzeichnet Freedreams, das Einheitsangebot für kurz entschlossene Hotelgäste. Aber auch bei Minotel findet der Hotelscheck zum Einheitspreis Anklang. *Urs Walter*

WER AN BARGELDLOSES ZAHLEN DENKT, der spürt bereits Plastik in den Fingern und hört das Surren des Kartenlesers. Doch es muss nicht immer eine Kreditkarte sein. Hotelschecks bieten ähnlichen Komfort – und werden erst noch im Voraus bezahlt. Dabei sind zwei Stossrichtungen zu unterscheiden: Entweder ermöglicht der Scheck, die Nachfrage zu steuern. Oder er erhöht die Bindung an eine Hotelgruppe und erleichtert dem Gast das Buchen und Reisen. Beides könnte sich für die beteiligten Hoteliers längerfristig auszahlen.

Kurzfristig entscheiden ...

Seit vier Jahren baut Lorenz Kundert mit seiner DuetHotel AG die Marke Freedreams auf. Die ursprünglich in Holland entwickelte Idee soll dem Hotelier kurzfristig Gäste bringen, um leer gebliebene Betten zu füllen. Bei Freedreams verzichtet der angeschlossene Hotelier dabei auf den Zimmerpreis. Einnahmen bringen Nachtessen und Frühstück, die er direkt verrechnet. Damit er nicht zu kurz kommt, gilt ein «Mindestverzehr», je nach Hotelkategorie festgelegt. Wie viele «Gratisgäste» er aufnimmt, bleibt seine Entscheidung. Über 100 Schweizer Hotels und weitere 1400 in Europa ver-

«Nach gut vier Jahren läuft es hervorragend.»

*Lorenz Kundert,
Freedreams*

suchen als Vertragspartner von Freedreams, ihre Auslastung zu erhöhen.

... und günstig schlafen

Ob die verschiedenen Rechnungen aufgehen, muss sich weisen: Der Gast muss direkt buchen und dabei hoffen, zu seinem Wunschdatum ein genehmes Hotel zu finden – oder umgekehrt. Garantie auf den Tiefpreis besteht keine. Dafür kostet es nur 75 Franken für drei Nächte zu zweit im Doppelzimmer. «Fr.12.50 pro Nacht und Person sind sehr, sehr günstig», vermarktet Kundert sein Angebot. Abendessen werden laut Kundert mit 25 bis 60 Franken verrechnet, im Durchschnitt 40 Franken pro

Person. Beim Frühstück liege die Spanne bei 15 bis 25 Franken. Auch eventuelle Kurtaxen sind vor Ort zu bezahlen. Gratisferien sind damit trotz Freedreams nicht angesagt.

Der Hotelier gewinnt eine besser ausgelastete Küche mit dem entsprechenden Verdienst. «Und einen Konkurrenzvorteil, mit dem er sich neben seinem Standardangebot zum publizierten Preis profilieren kann», fügt Kundert an. Deshalb werde Freedreams immer nur einen oder wenige Anbieter pro Destination einbinden.

Weitere Pläne

Kundert selber verbleiben die 75 Franken je Scheck. «Daraus sind die Kosten für

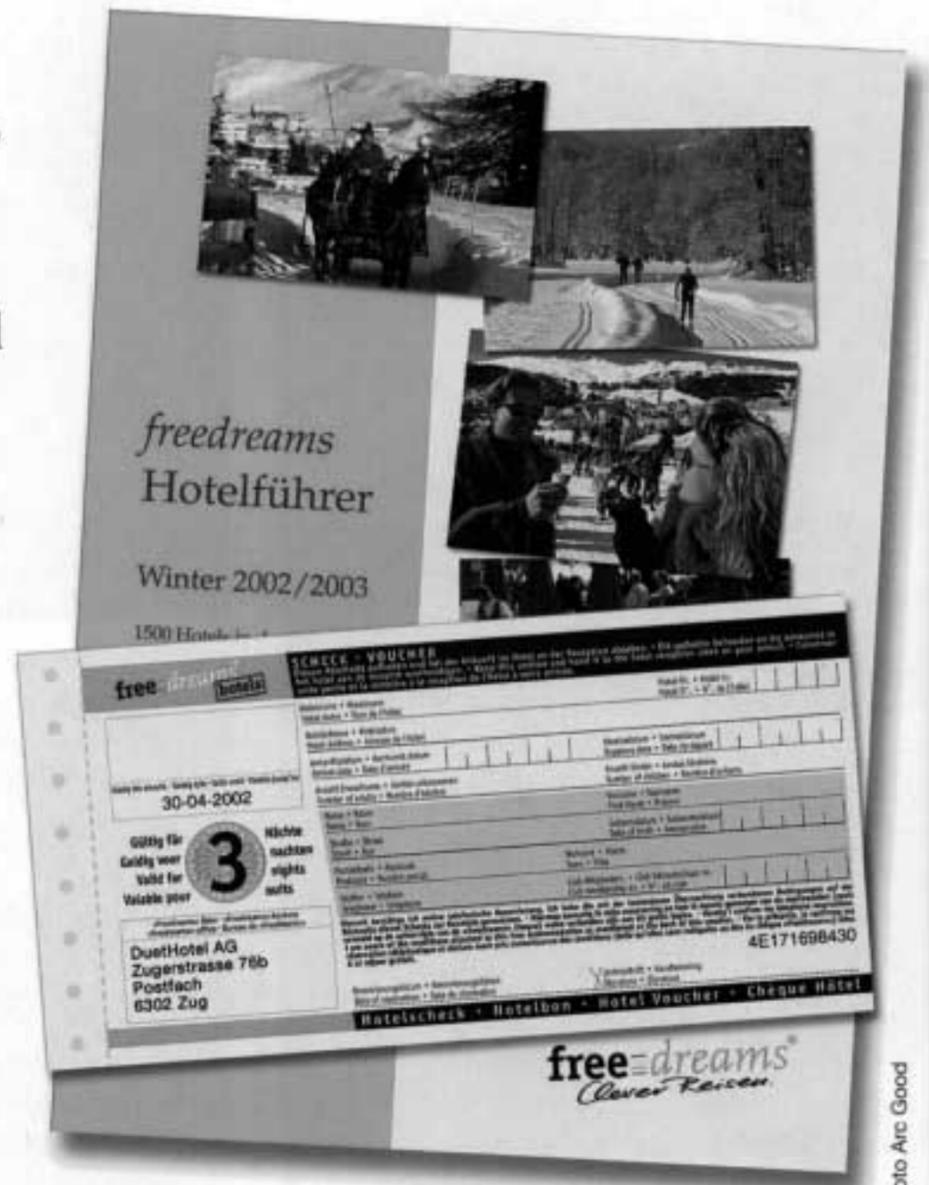


Foto Arc Good

Essen mit Lunch-Scheck

Nicht nur Übernachtungen lassen sich per Scheck bezahlen – auch das Essen: Seit gut 40 Jahren nehmen Restaurants und Cafés die Schweizer Lunch-Schecks an Zahlung. Über 4000 Betriebe akzeptieren zurzeit die Papierchen im Wert von 2 bis 14 Franken, zählt Direktor Ernst Schneider.

Doch statt um ein Tête-à-tête zwischen Gast und Gastronom wie im Hotel handelt es sich bei den Lunch-Schecks um eine Ménage-à-trois. Als Dritte im Bunde sind rund 500 Arbeitgeber dabei. Sie geben die Lunch-Schecks vergünstigt ab, teilweise sogar gratis.

Der Nutzen ist für alle in Franken messbar: Gut 30 000 mit Lunch-Scheck bezahlte Mahlzeiten im Tag entsprechen (bei 20 Franken) rund 600 000 Franken Umsatz pro Arbeitstag – oder über 130 Mio. Franken jährlich. Das freut die Wirtinnen und Wirte. Den Arbeitgebern bleibt auch bei einem durchschnittlichen Kostenanteil von 8 Franken je Scheck noch immer viel Ersparnis im Vergleich zu den Kosten einer eigenen Kantine. Zu Vollkosten gerechnet, dürfte der Aufwand im eigenen Betrieb doppelt so hoch sein, schätzt Schneider.

Die Verbilligung der Arbeitgeber übertrifft die Grenze von 40 Mio. Franken, ein willkommener Lohnzustupf für ihre Beschäftigten. Der zweckgebundene Verpflegungsbeitrag ist erst noch von Sozialabgaben befreit, gemäss der AHV-Verordnung bis zur Höhe von 180 Franken monatlich. UVW

Werbung und Abrechnung der Schecks zu bezahlen.» 2001 habe der Umsatz seiner Unternehmung rund 5 Mio. Franken betragen und dabei die Gewinnzone erreicht. Rund 100 000 Schweizer Kundinnen und Kunden trugen dazu bei. Als Nächstes steht die Expansion nach Frankreich und Österreich an.

Weiteres Wachstum ist angesagt, nicht zuletzt im Verbund mit den SBB. «Im Oktober und November 2002 begann der Kurzaufenthalt bereits mit einer Fahrt 1. Klasse – zum gleichen Preis», sagt Kundert. Gelockt wird auch mit 40-Franken-Gutscheinen von Coop oder Migros. Ergänzt werde Freedreams im nächsten Jahr mit Angeboten für Wellness und Familien. Schwierig bleibt laut Kundert, eine entsprechende Lösung für Einzelreisende zu finden.

Europa zum Einheitspreis

Ein echter Einheitspreis gilt bei Minotel: Mit dem neuen Minotel-Voucher kostet die Nacht mit Frühstück und Taxen im Doppelzimmer ab November europaweit 87 Franken pro Person. Um die Spanne von zwei bis vier Sternen bei den 120 Familienbetrieben von Minotel Suisse auszugleichen, ist im teureren Haus nur noch ein Tagessteller dabei. Am sonst günstigeren Ort wird dagegen ein umfangreicheres Menu aufgetischt.

Ziel ist nicht, über den Preis zu verkaufen, sondern Qualität und einfaches Buchen. Besonders ausländische Gäste schätzen es laut der Minotel-Sprecherin, bereits im Voraus alle Unterkünfte bezahlt zu haben. Das gilt auch für den Swiss Voucher, ergänzt mit dem Luggage Voucher. Hier nimmt der Hotelier den Wanderern oder Radfahrerinnen für 25 Franken pro Tagesetappe die Mühe des Gepäcktransportes ab.

Europaweit wird der Scheck in rund 700 Minotels akzeptiert. Parallel dazu bleibt der Swiss Voucher erhalten. Seit diesem Jahr ist er das ideale Zahlungsmittel auf Touren ent-

lang der Routen von Veloland Schweiz. Wie bei Freedreams sind die SBB beziehungsweise Railtour Suisse und Railway Vertriebspartner.

Markterfolge für Schecks

«Nach gut vier Jahren läuft es hervorragend», freut sich Initiant und Leiter Kundert über den Markterfolg von Freedreams. Ebenso rechnet Minotel Suisse, 2003 den Absatz auf rund 70 000 verkaufte Minotel-Vouchers (für je zwei Personen) zu steigern. Dieses Jahr dürften mit 41 000 gegen 40 Prozent weniger verkauft werden. Beim Schweizer Scheck wird nach 6000 in diesem Jahr mit einer kräftigen Zunahme Richtung 10 000 gerechnet.

«Schecks sind sicher gut, um leere Hotelbetten zu füllen», freut sich Silvia De Vito,

«Schecks sind sicher gut, um leere Hotelbetten zu füllen.»

Silvia De Vito, Schweiz Tourismus

Sprecherin von Schweiz Tourismus, über die Anstrengungen. Das unterstütze den Auftrag, die ungenügende Auslastung der Schweizer Hotellerie zu bekämpfen. Jeder Beteiligte müsse sich jedoch fragen, ob er mit seinem Last-Minute-Angebot eine echte Zusatznachfrage gewinne oder bloss die normal zahlenden Stammgäste kannibilisiere. HG



Foto Incolor