

Dank Randzeiten-Angebot Hotelgäste gewinnen

Drei Nächte im Hotel für zwei Personen für nur 75 Franken – so der Slogan von freedreams. Wer steckt hinter dieser Organisation und wie profitieren die Hoteliers davon? GastroJournal hat nachgefragt.

MARTINA GRADMANN

«Die Zusammenarbeit mit freedreams rechnet sich für uns auf jeden Fall», sagt Roland Seiler, Geschäftsführer im Hotel Säntis in Unterwasser. Durch freedreams habe er die Chance, «schlechte» Zeiten wie beispielsweise das Januarloch zu überbrücken. Und weil jeder Gast telefonisch anfragen müsse und man freedreams keine Kontingente zur Verfügung stelle, könne man jederzeit selbst entscheiden, ob man freedreams-Gäste akzeptieren wolle oder nicht. Einzige Bedingung für freedreams-Gäste: sie müssen im Hotel das Frühstück und das Abendessen einnehmen. «Meist sind das sehr gut konsumierende Gäste», weiss Seiler. So mache der Pro-Kopfumsatz schon fast wieder den Zimmerpreis aus.

Hotelkapazitäten clever ausgenutzt

Die Idee, auf der freedreams basiert, ist einfach und nicht ganz neu: Sie beruht auf der unterschiedlichen Auslastung von Hotelkapazitäten und deren cleveren Ausnutzung. Damit Gäste von den freedreams-Angeboten profitieren können, müssen sie so genannte freedreams-Hotelchecks erwerben. Jeder freedreams-Hotelcheck hat eine Gültigkeit von einem Jahr und ist einlösbar bei allen freedreams-Partner-Ho-

The image shows a screenshot of the freedreams website. At the top, there is a banner with the text 'free-dreams' and '3 Nächte im Hotel für 75.- CHF'. Below this, there is a navigation bar with 'Home', 'Über uns', 'Angebot', and 'Kontakt'. The main content area features a large image of a snowy mountain landscape. To the right of the image, there is a sidebar with a list of participating hotels, including 'Hotel Säntis', 'Hotel Krone', and 'Hotel Wolfensberg'. The bottom of the page has a footer with contact information and a logo for 'freedreams'.

Drei Nächte für zwei Personen für nur 75 Franken – und trotzdem profitieren die Hoteliers.

tels, schweiz- und europaweit. «Wir übernehmen sozusagen die Werbung für den Hotelier. Er verdient dabei mit dem Essen und wir bekommen das Geld für die Übernachtungen», sagt Dusko Bakalic, Sales- und Marketingverantwortlicher bei freedreams. «Der Hotelier ist frei, je nach Buchungsstand freedreams-Kunden anzuneh-

men oder abzulehnen. Auch freedreams gegenüber ist er nicht verpflichtet, stellt weder ein Kontingent zur Verfügung, noch zahlt er einen Mitgliederbeitrag.»

180 Hotels in der Schweiz

Mittlerweile sind rund 180 Schweizer Hotels bei freedreams registriert, in

Wer steht hinter freedreams?

Das freedreams-Konzept basiert auf nicht ausgelasteten Hotelkapazitäten. Was 1998 in Holland begann, hat sich auch in der Schweiz zu einem interessanten Geschäft entwickelt. Mit einem Franchisever-

trag ausgestattet, vermarktet Lorenz Kundert freedreams in der Schweiz. Angeschlossen sind vor allem 3- und 4-Sterne-Hotels, zum Kundenstamm zählen gut 100 000 Schweizer. Infos: www.freedreams.ch

ganz Europa sind es mittlerweile über 1700 Hotels. «Jedes unserer Partner-Hotels wird regelmässig einer Qualitätsprüfung unterzogen: Stimmt der Service? Ist das Personal freundlich? Wer unseren Ansprüchen nicht genügt, wird aus unserem Angebot gestrichen», erklärt Bakalic. Weil freedreams eine sehr breite Zielgruppe anspricht und mit verschiedenen potentiellen Partnern wie der SBB, Migros oder Coop kooperiert, können Hoteliers eigentlich nur profitieren. «Uns bringt das Angebot eine bessere Auslastung in Randzeiten», bestätigt Seiler.

freedreams-Gäste werden zu «normalen» Gästen

«Unser Mitmachen bei freedreams ist keineswegs der letzte Rettungsversuch für unser Haus», lacht Geschäftsführer Joseph Senn vom Hotel Wolfensberg in Degersheim und diktiert der Werdenberger & Obertogenburger Zeitung: «Durch freedreams finden neue Gäste aus dem In- und Ausland den Weg zu uns. Sie empfehlen uns weiter und verbringen später oft als normal zahlende Kunden Ferien bei uns.» Und im St. Galler Tagblatt schwärmt Käti Guldin vom Hotel Krone in Bad Ragaz: «Unser Mitmachen bei freedreams bringt uns Gäste, die sonst wohl kaum in Bad Ragaz Ferientage verbringen würden. Die eine unkomplizierte Mitgliedschaft ermöglichende Organisation erweist sich als idealer Partner, der vor allem in der eher schwach frequentierten Zwischensaison zusätzliche Leute ins Haus bringt.»

Ein gut fahrender Zug

Seit Oktober bei freedreams dabei ist das Hotel Münchnerhof in Basel. Man habe bis heute erst fünf freedreams-Reservierungen annehmen können

weil das Restaurant geschlossen war. Bei diesen hätte die Buchung aber auf jeden Fall etwas gebracht. Als einen gut fahrenden Zug bezeichnet auch Helmut Kuen vom Hotel La Staila in Silvaplana die freedreams-Angebote gegenüber dem GastroJournal. «Ob wir noch ein Zimmer mehr oder weniger reinigen müssen, spielt überhaupt keine Rolle. Dafür ein gut konsumierendes Paar im Restaurant zu haben, aber sehr wohl», sagt Kuen.