

► Nordrhein-Westfalen

Kooperation als Chance

Historik Hotels setzen auf provisionsfreie Vernetzung

KÖLN. Die Diskussion um die Provisionsjäger der Online-Hotelreservierungssysteme zieht weite Kreise. Was die Branche zunächst aufschreckte, setzt jetzt auch positive Energien frei. Viele Hoteliers zeigen Eigeninitiative und suchen Wege in die Unabhängigkeit. Einer der Vorreiter ist der Verbund der Historik Hotels.

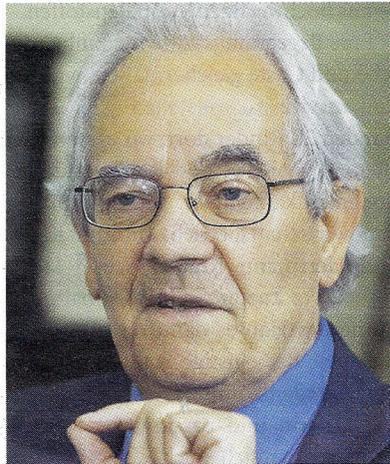
„Nur gemeinsam können wir etwas gegen die scheinbare Übermacht einzelner Internet-Buchungsportale unternehmen“, sagt Hartmut Thäns, Hotelier und Gründer der Kölner Initiative. Das leuchtet den Inhabern privat geführter Häuser ein. Sie wissen, dass sie als Einzelkämpfer nicht weit kommen. Hier hilft nur eine Vernetzung von Hotels und Gasthäusern mit vergleichbarer Markenidentität. Deshalb bietet Historik Hotels schlagkräftige Partnerschaften an. „Das Internet ist und bleibt eine wichtige und richtige Plattform“, verdeutlicht Thäns, der in Köln das Hotel Viktoria betreibt. „Schließlich ist der Gast nur einen Klick weit entfernt.“

Die Kooperation funktioniert ganz ohne Provisionen. Mitglieder des Verbundes, unter dessen Dach sich ausschließlich Hotels mit historischer Bausubstanz befinden – vom Klassizismus bis zum Jugendstil – können sich bei Historik Hotels mit Kurzbeschreibung, Hotelkarte und Verlinkung auf

die eigene Homepage präsentieren. Im Gegenzug bauen die Betriebe das Partner-Logo in ihre eigene Website ein. Auch eine Verlinkung mit anderen Hotels der Gruppe wird es geben.

So kann ein Netzwerk mit wachsendem Bekanntheitsgrad entstehen. Ein weiterer positiver Effekt: Mit jedem Klick potenzieller Gäste steigt das Ranking bei den Suchmaschinen, wovon insbesondere neue Partner profitieren. Als flankierende Maßnahmen zur zentralen Internetvermarktung sind die Mitglieder Nutznießer einer individuell abgestimmten Pressearbeit – vom Prospekt bis zum Pressedienst. *gol*

► www.historikhotels.com



Hartmut Thäns: Schlagkräftige Partnerschaften statt Einzelkampf Foto: Hotel