

Gratis ins Hotel

Was 1998 bescheiden in Holland begann, hat sich zu einem interessanten Geschäft mit mehr als 70 000 Kunden allein in der Schweiz entwickelt: Grundlage des «freedreams»-Konzeptes bilden nicht ausgelastete Hotelkapazitäten, die über eine Börse zu finanziell attraktiven Konditionen angeboten werden. In der Schweiz soll das Angebot neu auch über Reisebüros verkauft werden.

Die Idee ist im Grunde bestechend einfach. Weil viele Hotels gar nicht mehr in der Lage sind, ihre Kapazitäten genügend auszulasten, kamen 1998 findige Köpfe auf die Idee, diese Angebote zu bündeln und über eine Börse an den Mann respektive die Frau zu bringen. Funktionieren kann das selbstverständlich nur, wenn das Ganze für die Kunden finanziell attraktiv ist. «freedreams», wie sich das Konzept nennt, erfüllt diese Voraussetzung: die Übernachtung ist, dem Namen gemäss, gratis. Der Kunde muss einzig vorgängig einen Scheck im Wert von 75 Franken kaufen, der ihm erlaubt, zusammen mit einer zweiten Person drei Nächte in einem Hotel seiner Wahl zu verbringen. Damit der Hotelier nicht ganz leer ausgeht, müssen zusätzlich Frühstück und Abendessen zu einem fixierten und realisti-

schen Preis im betreffenden Hotel eingenommen werden. Unterm Strich ist der Aufenthalt damit zwar nicht gratis, im Vergleich zu üblichen Standardangeboten aber immer noch weit günstiger. Lorenz Kundert, der mit einem Franchisevertrag ausgestattet, «freedreams» von Zug aus in der Schweiz vermarktet, spricht von erheblichen Einsparungen von gegen 50 Prozent im Vergleich zu üblichen Halbpensionspreisen.

Unterm Strich würden alle profitieren, betont er: der Hotelier, weil er seine nicht ausgelasteten Kapazitäten doch noch verkaufen könne, der Kunde, der sich einen günstigen Kurztrip gönnen kann, und letztlich auch seine Gesellschaft, die erfreulich gedeihe. Das System funktioniert in der Praxis sehr gut. Missbräuche von Seiten der Hoteliers, die sich nicht an die Abmachungen halten, kämen zwar



Zweimal pro Jahr präsentiert «freedreams» einen neuen Katalog.

vor, würden allerdings sofort angemahnt. Strenge Kontrollen sollen Qualität garantieren.

Mehr als 1000 Hotels

Inzwischen umfasst die Börse mehr als 1000 Hotels in der Schweiz sowie in zwölf weiteren Ländern Europas. Die Palette, welche in erster Linie Drei- und Vier-Sterne-Häuser umfasst, werde laufend ergänzt. Fünf-Sterne-Hotels seien wenig attraktiv, erläutert Kundert. Der Preisvorteil schmelze dort durch überdurchschnittlich hohe Essenskosten fast gänzlich weg. Das Konzept ist ganz klar auf Kurztrips ausgelegt. Die Kumulation von zwei Schecks, was sechs Übernachtungen entspricht, sei auf Anfrage direkt beim Hotelier aber möglich.

Zum Kundenstamm zählen heute gut 70 000 Schweizer,

europaweit seien es mehr als 1,4 Millionen Gäste. Verbreitet ist «freedreams» vor allem in Holland, Deutschland, Belgien und eben der Schweiz. Kundert wagt nun den Sprung nach Frankreich. Ab Oktober will er von Mulhouse aus zusammen mit Edy Zürcher, dem Direktor von world wide wheels, den Markt erobern. Vom grossen Potential ist Kundert überzeugt.

Der Kunde wählt sein Hotel aus einem zweimal jährlich erscheinenden Katalog aus und bucht direkt beim Hotelier. Als Bestätigung dient der Scheck, von dem eine Kopie – quasi zur Kontrolle – an die «freedreams»-Zentrale in Zug geschickt wird. Voraussetzung für einen erfolgreichen Kontakt ist selbstverständlich, dass der Hotelier über freie «free-dreams»-Betten verfügt. Kundert räumt ein, dass je nach Saison die Kapazitäten schwanken und man nicht immer in seinem Wunschhotel Platz findet. Die Suche dürfte schon bald vereinfacht werden, wenn die Kontaktaufnahme nicht mehr zwingend telefonisch, sondern über Internet erfolgt. Hier seien die freien Kapazitäten wesentlich schneller ersichtlich, nennt Kundert einen gewichtigen Vorteil. Einen Ausbau stellt Kundert mit Blick auf Familien in Aussicht. Geplant ist, ein eigenes «Family»-Produkt zu lancieren. Der entsprechende Scheck soll sechs Übernachtungen umfassen und zwei Kinder einschliessen.

Bisher verkauft «freedreams» fast ausschliesslich direkt. Das soll sich gemäss Kundert ändern. Er beabsichtigt, seine Schecks künftig auch über Reisebüros zu vertreiben. Als Entschädigung will er eine Kommission in Höhe von 10, maximal 20 Franken bezahlen. Ein ausgereiftes Konzept besteht noch nicht. Kundert ist aber überzeugt, dass sein Angebot für die Reisebüros einen interessanten Zusatzverdienst bieten kann. rfx