



IMPULS

— netzvitamine —

**NEUE LEISTUNGSANBIETER-VEREINBARUNG:
HINTERGRÜNDE, INFOS, FRAGEN & ANTWORTEN.**

26.02.2025 | Benjamin, Regina, Lukas | im Auftrag von Alpsee-Grünten Tourismus



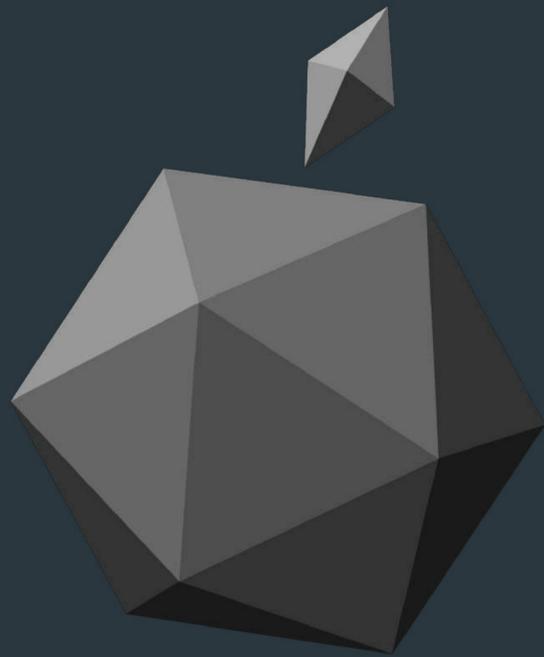
netzvitamine

DISCLAIMER

Das vorliegende Dokument fällt unter § 2 des Gesetzes über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte. Sämtliche Nutzungsrechte erbrachter Leistungen verbleiben ausschließlich bei der netzvitamine GmbH.

Weitergabe und Vervielfältigung (auch auszugsweise) sind lediglich nach vorheriger schriftlicher Einwilligung der netzvitamine GmbH zulässig. Dies gilt insbesondere für Fotos, Grafiken u.a. Abbildungen, die zu Layoutzwecken oder als Platzhalter verwendet worden sind.

Deren Wiedergabe, Vervielfältigung oder Veröffentlichung ohne die dafür notwendigen Nutzungsrechte kann Ansprüche des Rechtsinhabers auslösen.



01

EINFÜHRUNG.



BERTRAM VOGEL SEIT 01.01.2025 GESCHÄFTSFÜHRER DER AGT

- geboren 1968 in Oberfranken
- Studium der Wirtschaftsgeografie
- berufliche Stationen:
 - └ Regensburg
 - └ Prien a. Chiemsee
 - └ Niederbayern
 - └ Südschwarzwald
 - └ Rhön
- Berufung:
Touristiker, Netzwerker, Regionalentwickler
- gern in den Bergen und in der Luft unterwegs



AGENDA

01

EINFÜHRUNG

Seite

03

02

NACHFRAGE- UND MARKTVERÄNDERUNGEN FÜR BETRIEBE IN ALPSEE-GRÜNTEN

06

- Aktuelle Trends
- Bedeutung für die Betriebe in Alpsee-Grünten

03

DIE NEUE LEISTUNGSANBIETER-VEREINBARUNG

15

- Notwendigkeit
- Überblick: wesentliche Änderungen
- Provisionen & Gebühren
- nächste Schritte

04

FRAGEN & ANTWORTEN

26



01

02

NACHFRAGE- & MARKTVERÄNDERUNGEN.



Hohe Affinität bei den "Digital Natives" und den "neugierigen Free Agern".
Die größte Herausforderung sind die aktuellen Entscheider:innen – Menschen zwischen 35 und 65 Jahren.

- **82 %** der Deutschen buchen Kurzreisen (2 - 4 Tage) und **59 %** Reisen > 5 Tagen **ausschließlich online**.
 - ⚠ *49 % der Oberallgäuer Gastgeber:innen sind nicht online buchbar.*
- **33 %** der Hotelgäste wollen direkt bei der Buchung **digital bezahlen**.
 - ⚠ *81 % der Allgäuer Gastgeber:innen setzen nach wie vor auf Bezahlung mit Bargeld.*
- **38 %** der Gäste wollen **flexibel und schnell Ein- und Auschecken** – mit dem Smartphone oder am Automat.
 - ⚠ *33 % der Allgäuer Gastgeber:innen planen Investitionen, davon 33 % in Digitalisierung.*

Kurzreisen werden überdurchschnittlich **häufig über Drittportale** gebucht. *Die Sichtbarkeit von buchbaren Kontingenten auf den relevanten Portalen ist alternativlos.*

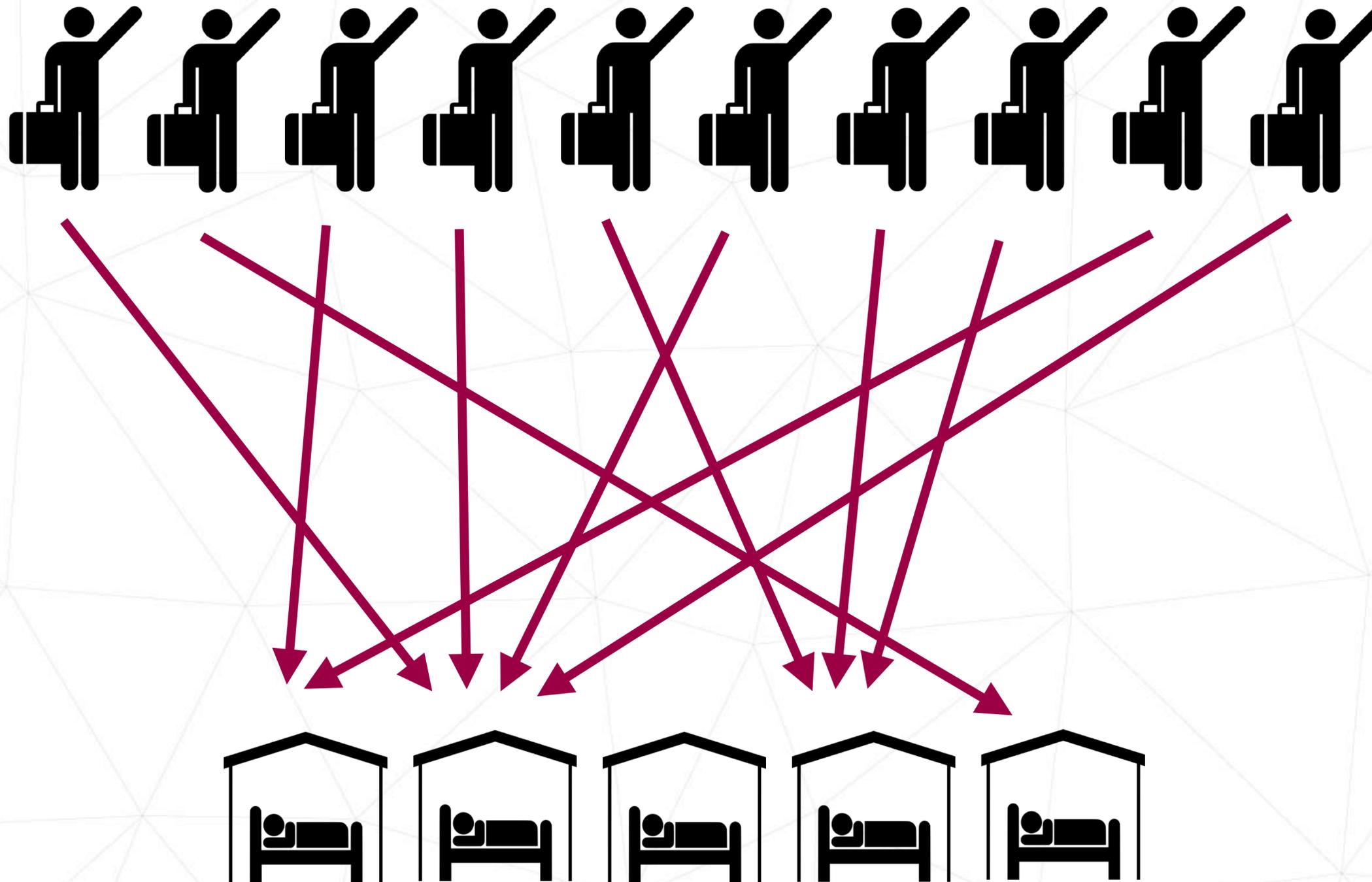
- **32 % der Erstbesucher** im Allgäu kommen über die Portale – Booking.com hat dabei einen Marktanteil von 71 %. Nur 16 % buchen direkt beim Gastgeber.

⚠ *Nur ca. die Hälfte aller Unternehmungen im Oberallgäu (54 %) vermarkten sich über **mind. 1 Buchungsportal**; nur 20 % nutzen einen eigenen Channelmanager.*

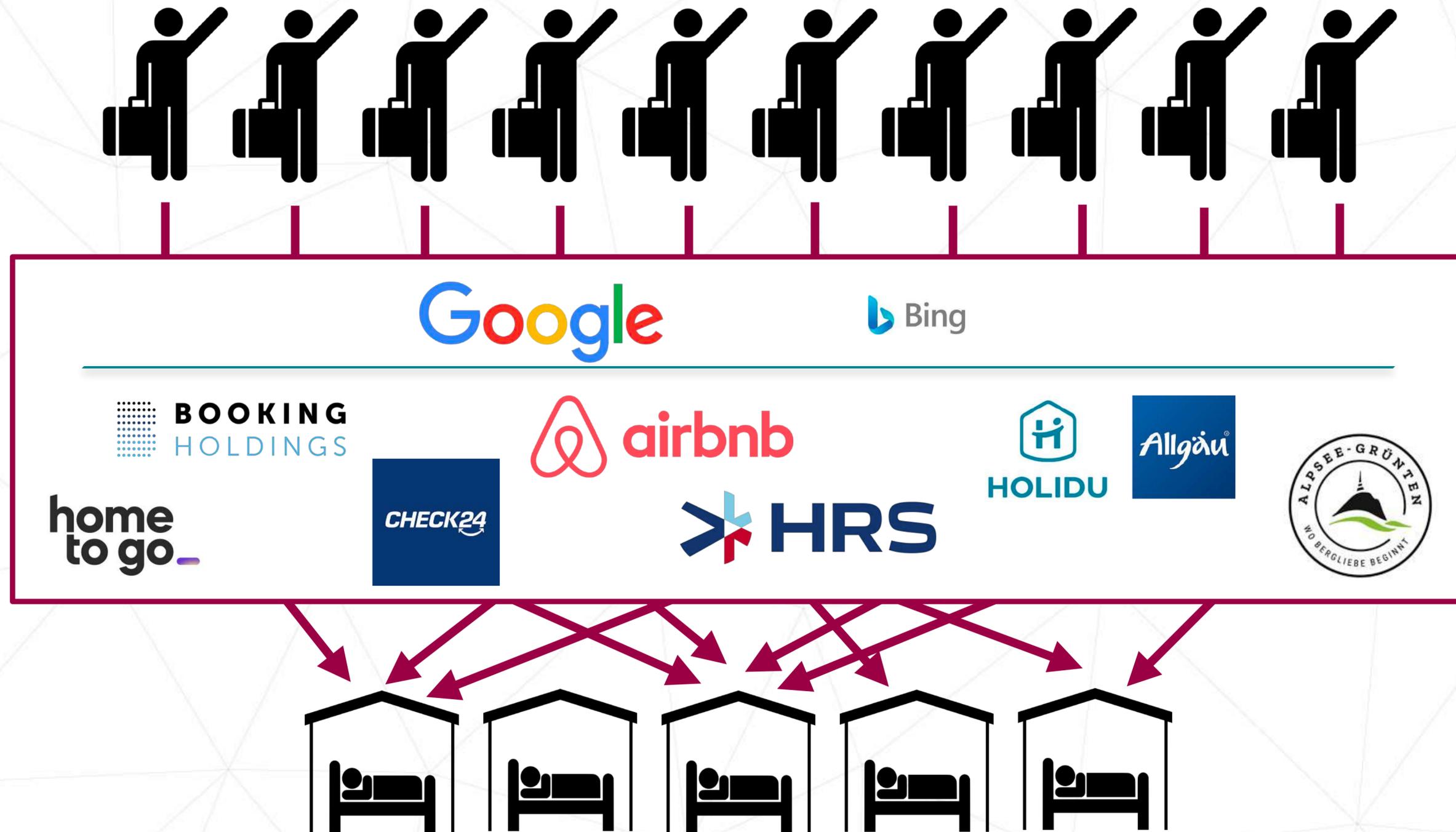
⚠ *63 % der Unternehmungen im Allgäu **vertrauen auf ihre Stammgäste**, 34 % befürchten den Wegfall der Stammgäste in den nächsten 5 Jahren.*

FRÜHER: ANGEBOT UND NACHFRAGE REGULIEREN DEN MARKT

02



HEUTE: DIE PLATTFORMEN DOMINIEREN DEN MARKT



Hohe Relevanz für die Reiseentscheidung (TOP4): Gäste wollen vor dem Urlaub Inspiration und eine (buchbare) Erlebnisgarantie. Sowohl (gratis) Serviceangebote als auch kostenpflichtige Zusatzleistungen erhöhen die Attraktivität des Reiseziels.

- **70 % der Erlebnisse werden vor Ort gebucht** – 40 % für heute oder morgen.
- Reisen mit gebuchtem Erlebnis erhalten durchschnittlich eine **20 % höhere Weiterempfehlungsrate**.
 - ⚠ *nicht einmal 5 % der Unterkunftsbetriebe im Allgäu bieten **buchbare Zusatzleistungen** für den Urlaub an.*



Vollkostenbetrachtung zur Festlegung der Kundenakquisitionskosten je Vertriebskanal.

Ziel ist es, auf jedem Vertriebskanal gleich viel zu verdienen, ohne die Wettbewerbsfähigkeit einzuschränken.

- Der Eigenvertrieb kostet in Deutschland aktuell **durchschnittlich 12 - 20 % des Reisepreises**.
- ⚠ Nur 55 % der Unterkünftebetriebe im Allgäu erstellen eine **Gesamtkosten-Kalkulation** zur Berechnung der Preise.



Die KI-Assistenten verschicken **keine** Anfragen, rufen **keine** Unterkünfte an und bestellen **keine** Prospekte. Sie buchen und bezahlen direkt.

- **76 % der Reisenden ziehen KI als Planungshilfe in Betracht**, 37 % können sich sogar vorstellen, die komplette Reiseplanung einer KI zu überlassen.
- **39 % der Reisenden** besuchen dennoch vor der Reise die **Website der Unterkunft**, 35 % die Website des Reiseziels, 25 % den Google Maps-Eintrag.
 - ⚠ *Nicht einmal die Hälfte der Oberallgäuer Betriebe bietet überhaupt eine Online-Buchung als Service an.*
 - ⚠ *Mehr als 25 % der Unterkunftswebsites sind **nicht für Smartphones** optimiert.*

BEDEUTUNG FÜR ALPSEE-GRÜNTEN

ZIELE

- **Steigerung der Sichtbarkeit auf den führenden Portalen**
 - └ Holidu (inkl. allgaeu.de)
 - └ HomeToGo-Gruppe (inkl. e-domizil, Casamundo, kurzurlaub.de, kurz-mal-weg.de, tripping.com, Wimdu, Atraveo etc.)
 - └ Check24
 - └ DS Vertriebswelten (insb. HRS Holidays)
 - └ *optional*: Booking.com und Airbnb
- **Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit**
 - └ *für die Betriebe* (Gewinne aus Übernachtungen)
 - └ *für die AGT* (Deckungsbeitrag für Reservierungssystem inkl. Schnittstellen unter Berücksichtigung der Preissteigerungen der Portale)
- **Schaffung einer dynamischen Kalkulationsgrundlage**, um auf die Marktentwicklungen schnell reagieren zu können und gleichzeitig wettbewerbsfähig zu bleiben



MASSNAHMEN

- Einführung einer fixen Provision von **2 % für Buchungen über das feratel-Widget** (*nur für Betriebe relevant, die dieses optionale Zusatzangebot nutzen*)
- Einführung einer fixen Provision von **8 % für Buchungen über Alpsee-Grünten Tourismus** (Website und Tourist-Infos)
- auf Drittportalen:
 - └ Einführung einer **garantierten Maximalprovision von 12 %** auf den vom Gastgeber eingestellten Gesamtpreis (Übernachtung und Zusatzleistungen)
 - └ **dynamische, prozentuale Preiserhöhungen** mithilfe von Aufschlägen (Mark-up)

03

DIE NEUE LEISTUNGSANBIETER-VEREINBARUNG.



MODERNES SYSTEM ZU GERINGEN KOSTEN

- großer Funktionsumfang
- laufende Weiterentwicklung
- flexible Anbindung führender Drittportale (z. B. Holidu/ allgaeu.de, Check24 sowie *optional* Booking.com und Airbnb)
- Sicherstellung der Datendistribution (z. B. in Richtung BayernCloud)
- bequeme Abrechnung durch SEPA-Lastschriftmandat
- Support, z. B. bei der Portal-Einrichtung
- Sicherstellung rechtlicher Grundlagen, kostenlose Bereitstellung von Muster-Gastaufnahmebedingungen

STEIGERUNG VON SICHTBARKEIT UND ERFOLG

- freie Nutzung des Bildmaterials der AGT
- Sichtbarkeit durch Erstkontakt mit der Region
- überregionale Marketingmaßnahmen – auch in Kooperation mit Allgäu GmbH und Bayern Tourismus
- Verknüpfung von Unterkunfts- und Erlebnisleistungen als Urlaubsgarantie
- Positionierung in Zusammenarbeit mit den Portalen
- laufende Qualitätssicherung (Marktgeschehen & Nachfrageänderungen)
- Wertschöpfung für alle Beteiligten



Marktveränderung insb. der Plattformen

- immer höhere Provisionen erfordern flexibles Geschäftsmodell (Mark-ups)
- immer mehr Plattformen mit Zahlungsabwicklung/ Inkasso
- KI-Automatisierung erfordert neues Regelwerk
- Sicherstellung der Anbindung an Datenhubs (insb. BayernCloud)

» *Anpassung marktseitig notwendig*



Überalterung der aktuellen Konstellation

- Grundlage der aktuellen LAV von 2018
- Buchung auf Anfrage nicht mehr wettbewerbsfähig; neue Metabooking der allgaeu.de nicht geregelt
- neue Funktionen im System noch nicht abgedeckt
- Erlebnisleistungen bisher nicht berücksichtigt

» *Anpassung systemseitig notwendig*



Rechtliche Neuerungen

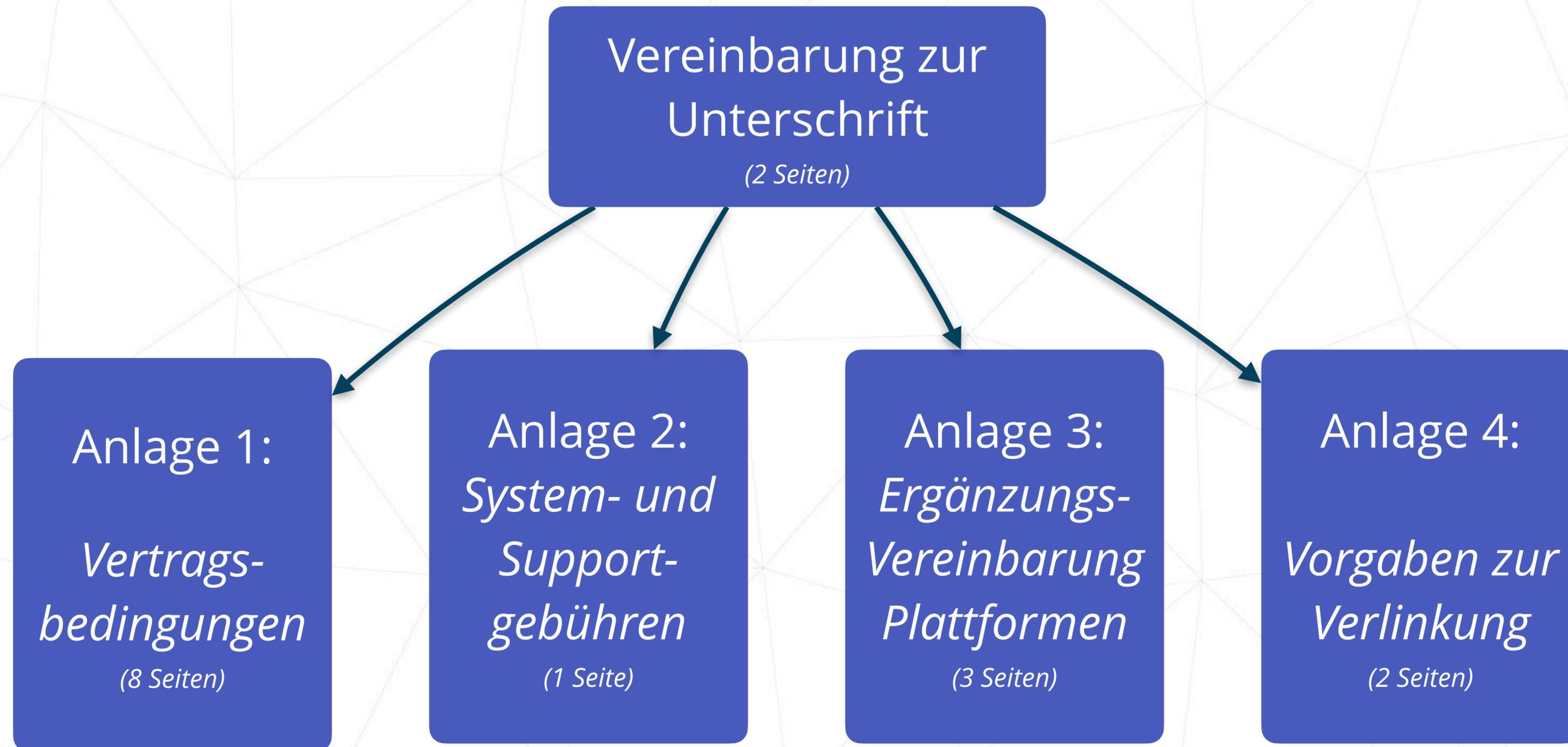
- Nachweispflichten d. Plattformen-Steuertransparenzgesetz (DAC7)
- digitaler Rechnungsversand (E-Rechnung) seit 01.01.2025
- Lizenzregelungen (CC) für Bilder, Texte etc.
- Berücksichtigung weiterer rechtlicher Neuerungen

» *Anpassung rechtlich notwendig*



AUFBAU **ALTE** LEISTUNGSPARTNER-VEREINBARUNG

03

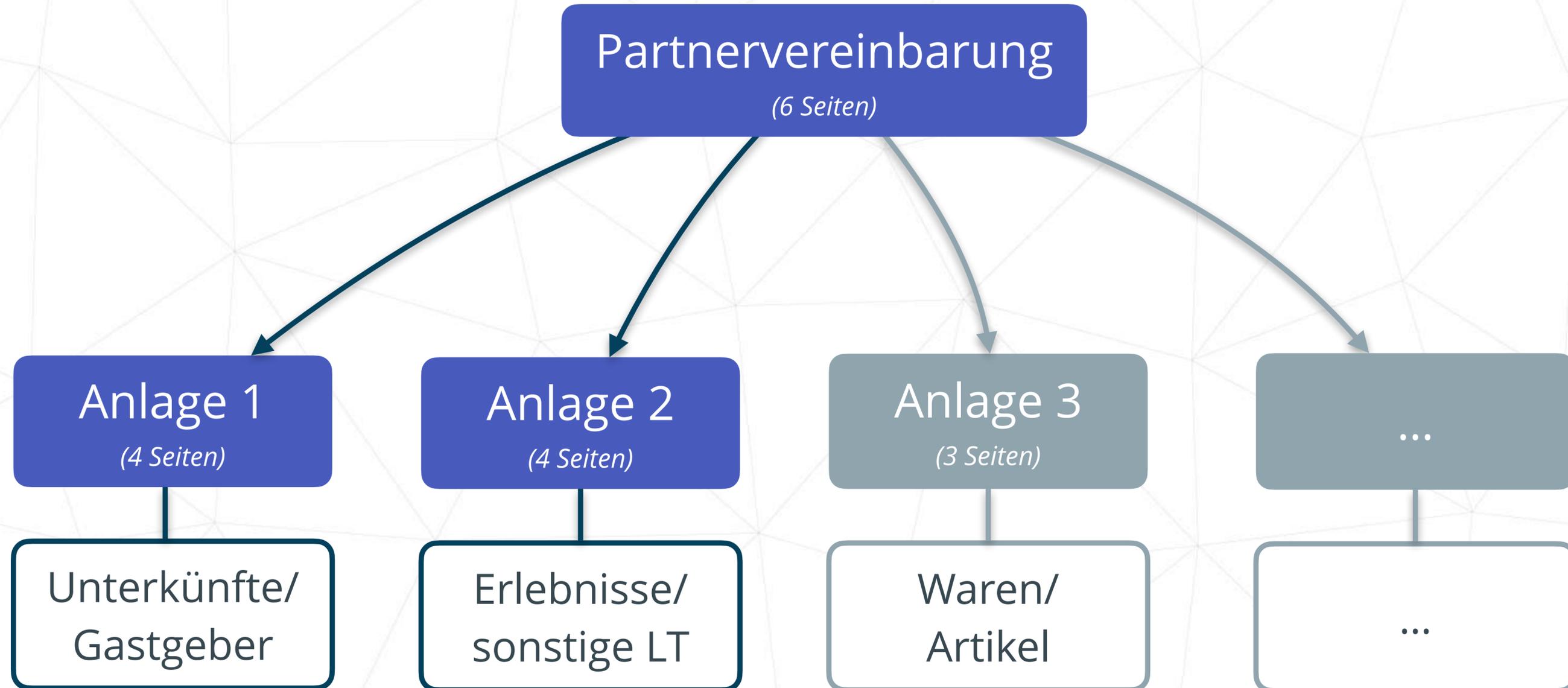


Gesamt: 16 Seiten (nur Unterkünfte)



AUFBAU **NEUE** LEISTUNGSANBIETER-VEREINBARUNG

03



Gesamt: 10 Seiten (14 inkl. Erlebnisse)



DAS FÄLLT WEG

- **Verpflichtung zu Versicherungen des Leistungsanbieters:** Eigenverantwortung des Leistungsanbieters
- **Pflicht zur Verlinkung:** ehemals Anlage 4 der Leistungsträgervereinbarung entfällt
- **Besondere Verpflichtungen für Gastgeber:** Gestaltungsfreiheit des Gastgebers im gesetzlichen Rahmen
- **Besichtigung des Leistungsanbieters durch die AGT:** entfällt
- **Verpflichtung zum Einstellen eines Mindestkontingents:** entfällt
- **Möglichkeit zur "Buchung auf Anfrage" mit Bestätigung innerhalb von 24 Stunden:** entfällt



DAS IST MODERNER BZW. EINFACHER

03

- **Standardeintrag "buchbar":** *einmalige* Möglichkeit via E-Mail auf "anfragbar" zu wechseln
- **Ausspielung auf Drittportale im Ermessen der DMO:** Ausschluss einzelner Portale *in begründeten Fällen* per E-Mail
- **Ausspielung allgaeu.de:** nach Umstellung der Buchungsstrecke *nur über den Vertriebskanal "Holidu"* (buchbare Betriebe)
- **Bewertungen:** Vereinfachung hinsichtlich Bewertungs-Logiken und Vorgaben
- **Kündigung:** grundsätzlich und für alle 6 Wochen zum Monatsende
- **Tagesgenaue Abrechnung der Systemgebühren:** für anfragbare Betriebe wird z. B. bei Eigentümerwechsel oder Wechsel von "anfragbar" zu "buchbar" nur der tatsächliche Zeitraum der Systemnutzung berechnet (1 €/ Tag)
- **Storno-Regelungen:** mehr Flexibilität für den Gastgeber unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen
- **Kommunikationsregelungen in Textform (per E-Mail):**
Kündigungen, Änderungen z. B. bei Wechsel von "anfragbar" auf "buchbar" → keine Schriftformerfordernis mehr
- **2-Tage Aktualisierungspflicht der Verfügbarkeiten:** verkürzt durch stärkeren Fokus auf Echtzeit und KI

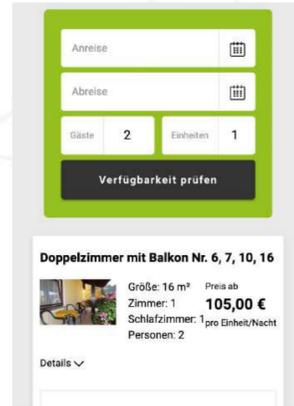


- **Rechnungsstellung:** SEPA-Lastschriftmandat und Vorbereitung auf die E-Rechnung
- **Abfrage DAC7-Daten:** Angaben nach Maßgabe von § 14 des Plattformen-Steuertransparenzgesetz (PStTG)
- **Weiterleitung von Daten unter Berücksichtigung der entsprechenden Lizenzierung:**
Anbindung (über)regionaler Online-Vertriebsplattformen wie *HomeToGo* oder Vertriebsverbünde wie *allgaeu.de via Holidu*, (Landes-)Datenbanken wie *die BayernCloud Tourismus* und (über)regionaler Gästekarten-Systeme wie *den Allgäu-Walser-Pass*
- **Zahlungsabwicklung zwischen Gast und Gastgeber:**
Verwendung des Online-Payments "Stripe" über feratel oder die jeweilige Payment-Lösung der Drittportale
- **Zahlung per Alpsee-Grünten-Gutschein:** falls dieser perspektivisch eingeführt wird, ist die Grundlage bereits geregelt – wöchentliche Auszahlung ohne Zahlungsgebühr
- **Anpassung der Systemgebühren und Einführung von Provisionen** inkl. Provisionsausgleich durch Mark-up



DIE NEUEN PROVISIONEN & GEBÜHREN IM ÜBERBLICK

03



Direktvertrieb (Widget für die eigene Website, nur wenn genutzt):

2 % vom Reisepreis



AGT-Vertrieb (Websites und Tourist-Infos):

entweder a) buchbare Betriebe: 8 % vom Reisepreis

oder b) anfragbare Betriebe: 1 € pro Tag



Drittportale (inkl. allgaeu.de):

max. 12 % vom eingestellten Reisepreis

Durch Mark-up wird der Reisepreis leicht erhöht, sodass Portalprovisionen und der Deckungsbeitrag der AGT ausgeglichen sind. Der Gastgeber erhält mind. 88 % seines eingestellten Brutto-Reisepreises.



PROVISIONEN + MARK-UP

- **Formel der Mark-up-Berechnung (Aufschlag für Drittportale):**
= Provision POS
– Basisprovision AGT (8 %)
+ 2 % (aufgerundet)

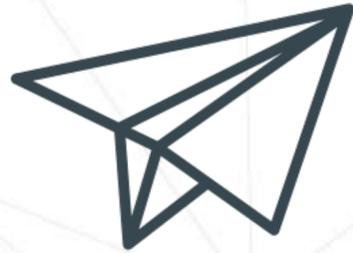
- **Ziele des Mark-up:**
 - └ konstanter Auszahlungsbetrag beim Gastgeber für alle Drittportale (mind. 88 %)
 - └ Sicherstellung von 4 % Deckungsbeitrag bei Alpsee-Grünten Tourismus

netzvitamine	Brutto-Grundpreis inkl. Nebenleistungen (GP) des Leistungs-Anbieters (LA) im System (= feratel Deskline)	Mark-up (netto auf GP)	Brutto-Verkaufspreis für den Gast	Provision POS	Provision LA	Auszahlung LA	Verbleibend bei AGT
				netto VP	netto VP	netto GP	netto VP
<i>optional: Buchungsmaske auf der Website des Leistungsanbieters</i>							
feratel-Widget <i>nur dann, wenn vom LA genutzt (Gastgeber + Erlebnisse)</i>	1.000,00 €	0,0% - €	1.000,00 €	2,0% 20,00 €	2,0% 20,00 €	98,0% 980,00 €	2,0% 20,00 €
				<i>Abrechnung AGT <-> LA</i>			
Pflicht für buchbare Betriebe: Destinations-Kanäle							
alpsee-gruerten.de, Tourist-Informationen der Kommunen <i>(Gastgeber + Erlebnisse)</i>	1.000,00 €	0,0% - €	1.000,00 €	8,0% 80,00 €	8,0% 80,00 €	92,0% 920,00 €	8,0% 80,00 €
				<i>Abrechnung AGT <-> LA</i>			
Travanto Schneemenschen	1.000,00 €	2,0% 20,00 €	1.020,00 €	8,0% 81,60 €	12,0% 122,40 €	89,8% 897,60 €	4,0% 40,80 €
				<i>Abrechnung Portal <-> AGT Abrechnung AGT <-> LA</i>			
Holidu (inkl. allgaeu.de), DS/ HRS Holidays (inkl. fewo-direkt), Check 24	1.000,00 €	4,0% 40,00 €	1.040,00 €	10,0% 104,00 €	14,0% 145,60 €	89,4% 894,40 €	4,0% 41,60 €
				<i>Abrechnung Portal <-> AGT Abrechnung AGT <-> LA</i>			
Bestfewo	1.000,00 €	5,0% 50,00 €	1.050,00 €	11,0% 115,50 €	15,0% 157,50 €	89,3% 892,50 €	4,0% 42,00 €
				<i>Abrechnung Portal <-> AGT Abrechnung AGT <-> LA</i>			
HomeToGo-Gruppe (inkl. e-domizil, Casamundo, kurzurlaub.de, kurz-mal-weg.de, tripping.com, Wimdu, Atraveo, Interhome, ...)	1.000,00 €	6,0% 60,00 €	1.060,00 €	12,0% 127,20 €	16,0% 169,60 €	89,0% 890,40 €	4,0% 42,40 €
				<i>Abrechnung Portal <-> AGT Abrechnung AGT <-> LA</i>			
optional für buchbare Betriebe: Direkt-Portale							
booking.com (Direkt-Inkasso) 12 % zzgl. Payment USt.-frei (Reverse Charge)	1.000,00 €	8,0% 80,00 €	1.080,00 €	13,4% 144,72 €	17,4% 187,92 €	89,2% 892,08 €	4,0% 43,20 €
				<i>Abrechnung Portal <-> LA Abrechnung AGT <-> LA</i>			
Airbnb (Direkt-Inkasso) USt.-frei (Reverse Charge)	1.000,00 €	9,0% 90,00 €	1.090,00 €	15,0% 163,50 €	19,0% 207,10 €	88,3% 882,90 €	4,0% 43,60 €
				<i>Abrechnung Portal <-> LA Abrechnung AGT <-> LA</i>			



NÄCHSTE SCHRITTE

03



VERSAND

Alle Präsentationen und ergänzenden Infos der Gastgeber-Veranstaltungen werden per E-Mail versendet.

Schaut euch gerne nochmal alles in Ruhe an!



ENTSCHEIDUNG

Unterschreiben der neuen Partner-Vereinbarung bis zum 28.02.2025 und Abgabe bei der jeweiligen TI oder in den Briefkasten der AGT im Erdgeschoss des SontraParks.

*Selbstverständlich beantworten die Mitarbeiter:innen der AGT eure Fragen:
Terminvereinbarung über
gastgeber@alpsee-gruerten.de*



NEUE LAV

Die neue Leistungsanbieter-Vereinbarung gilt ab Unterschrift, frühestens ab 01.03.2025.

Betriebe, die bis zum 28.02.2025 nicht unterzeichnet haben, werden am 01.03.2025 deaktiviert.



04

FRAGEN & ANTWORTEN.



- **Wer ist Ansprechpartner für Fragen rund um feratel?**

- └ die Mitarbeiter:innen der örtlichen Tourist-Informationen (TI) sind die ersten Ansprechpartner:innen
- └ bei tiefergehenden Fragen unterstützt die AGT unter gastgeber@alpsee-gruenteen.de
- └ in Einzelfällen wendet sich die AGT an den feratel-Support für weitere Unterstützung

- **Kann ich über feratel eine Rechnung für meine Gäste erstellen?**

- └ ja, hierfür gibt es ein optionales Abrechnungsmodul im WebClient, welches Gastgeber bei Bedarf kostenpflichtig nutzen können (ca. 160 €/ Jahr)
- └ perspektivisch kann über das Rechnungsmodul in feratel auch eine e-Rechnung erstellt werden; der genaue Umsetzungszeitpunkt steht jedoch noch nicht fest (spätestens bis Ende 2026)

- **Wie erfolgt eine Anfrage über das System?**

- └ der Gast führt analog zur Buchung im ersten Schritt eine Unterkunftssuche durch, oder lässt sich eine Vermittlung verfügbarer Unterkünfte von den Tourist-Informationen senden
- └ über ein strukturiertes Anfrageformular wird bei nicht buchbaren Betrieben dann für den ausgewählten Zeitraum und die gesuchte Anzahl Personen per E-Mail der vom Gastgeber im System hinterlegte Reisepreis angefragt
- └ der Gastgeber kann über das System die Anfrage in eine Buchung umwandeln, oder mit dem Gast in Kontakt treten, um ergänzende Absprachen zu treffen → *die systemseitige Umwandlung erfolgt über den WebClient, indem die abgefragte Leistung bestätigt und vom Gast final gebucht wird, es gibt keine zeitliche Vorgabe für die Umwandlung, bei zu langer Wartezeit kann der Gast sich jedoch jederzeit für eine andere Unterkunft entscheiden, da eine Anfrage grundsätzlich unverbindlich ist*



FRAGEN & ANTWORTEN: ÄNDERUNGEN FÜR BESTANDSPARTNER

04

- **Ich bin bereits über die AGT auf den Drittportalen buchbar, was ändert sich konkret mit der neuen LAV?**
 - └ bisher war das Mark-up (Preisaufschlag) pauschal mit 4 % geregelt – durch die Provisionserhöhung der Portale kann die AGT damit einen dauerhaften Systembetrieb inkl. Schnittstellen nicht mehr finanzieren
 - └ mit der neuen LAV kann durch die flexiblen Aufschläge sichergestellt werden, dass die AGT bei allen Portalbuchungen 4 % Deckungsbeitrag erwirtschaftet und gleichzeitig beim Gastgeber immer mind. 88 % vom Grundpreis verbleiben
 - └ konkret wird damit der Verkaufspreis bei den Portalen dynamisch erhöht, der Gastgeber erhält das gleiche wie bisher
- **Welche Bedingungen gelten für Buchungen, die bereits getätigt wurden, die aber erst im Sommer 2025 anreisen?**
 - └ es gilt die Vereinbarung, welche zum Zeitpunkt der Buchung aktuell war
 - └ für eine Buchung im Januar 2025 mit Anreise im Mai 2025, ist keine Provision fällig
 - └ für alle Buchungen ab Unterzeichnung der neuen LAV gilt die neue Provisionsregelung
- **Kann das feratel-Widget auf der eigenen Website weitergenutzt werden, wenn ich auf "auf Anfrage" umstelle?**
 - └ ja, das Widget kann weiterhin genutzt werden
 - └ auch im Widget sind die Leistungen dann nur noch anfragbar (Formular statt Buchen-Button)



FRAGEN & ANTWORTEN: AUSSTIEG & WIEDEREINSTIEG

04

- **Wenn die neue Vereinbarung nicht unterschrieben wird, wird dann auch der Zugang zu Tramino (AWP) deaktiviert?**
 - └ nein, die Meldepflicht im Rahmen der Kurbeitragssatzung bleibt weiterhin bestehen
 - └ die Nutzbarkeit des Allgäu-Walser-Pass und des damit verbundenen Zugangs zu Tramino ist unabhängig von der Zusammenarbeit mit der AGT bzw. der Systemnutzung von feratel
- **Wenn ich mich nicht bis zum 28.02.2025 entscheide, wann kann ich frühestens wieder einsteigen?**
 - └ der (Wieder-)Einstieg ins System ist jederzeit möglich
 - └ für die Grundeinstellungen können nach Vertragsschluss bis zu 10 Werktagen Wartezeit entstehen



FRAGEN & ANTWORTEN: BUCHUNGS-EINSTELLUNGEN

04

- **Wer macht die Einstellungen für Merkmale, Buchungs- und Stornierungsbedingungen etc.?**
 - ↳ generell obliegen nahezu alle Einstellungen in feratel dem Gastgeber – insb. Preise und Verfügbarkeiten werden ausschließlich vom Gastgeber festgelegt; bei Merkmalen oder Restriktionen kann die TI unterstützen
 - ↳ bei den Destinations-Kanälen werden diese Einstellungen aus feratel an das jeweilige Portal übertragen
 - ↳ bei den optionalen Kanälen Booking.com und Airbnb sind wenige, zusätzliche Einstellungen im Account notwendig; hier unterstützt die AGT gerne
- **Können Zeiträume weiterhin gesperrt werden, die z. B. immer Stammgästen vorbehalten sind?**
 - ↳ ja, hier können über feratel einfach die Kontingente auf "0" gesetzt werden, damit keine Verfügbarkeiten erscheinen
 - ↳ bei längeren Zeiträumen, wie Betriebsferien gibt es eine eigene Funktion in feratel, mit der der Zeitraum vollständig für die Buchung bzw. Anfrage gesperrt wird und damit auch auf den Drittportalen nicht erscheint
- **Was mache ich, wenn ich im Sommer nicht buchbar sein möchte?**
 - ↳ ein regelmäßiger Wechsel zwischen "buchbar" und "anfragbar" ist in der neuen Konstellation nicht mehr möglich
 - ↳ die Steuerung kann jedoch über die Buchungsbedingungen erfolgen (z. B. Erhöhung des Mindestaufenthalts, Verlängerung der Vorausbuchungsfristen, Hinterlegung von fixen Anreisetagen etc.)
- **Kann ich unterschiedliche Buchungseinstellungen je Wohneinheit vornehmen?**
 - ↳ ja, alle Einstellungen, Preise und Restriktionen können je Einheit und Rate in feratel separat hinterlegt werden
 - ↳ damit ist es auch möglich, einzelne Einheiten speziell für Kurzreisen und andere für längere Aufenthalte anzubieten
 - ↳ nicht möglich ist es allerdings, mit nur 1 Einheit buchbar zu sein und die anderen Einheiten im System anfragbar (die Entscheidung "buchbar" vs "anfragbar" betrifft immer den gesamten Betrieb)



habe ich ein eigenes System (PMS)?

JA

NEIN

mit CM

NEIN

JA

JA

beide Wege
für mehr Sichtbarkeit nutzen!

optionale Direkt-Kanäle
z. B. Booking.com, Airbnb
(*separater Account notwendig*)

Destinations-Kanäle
z. B. alpsee-gruente.de, allgaeu.de
über Holidu, HomeToGo-Gruppe



FRAGEN & ANTWORTEN: CHANNEL-MANAGEMENT "MIR ALLGÄUER" 04

DREAMWAY
TRAVEL (OYA)

Channelmanagement

Live-Abgleich von
Verfügbarkeiten, Preisen
und Buchungen etc.

iCal für Verfügbarkeiten

Ausschließliche Übermittlung von Dreamway
an feratel.* Buchungen in feratel müssen
manuell in Dreamway nachgetragen werden.



feratel 
window to the world

parallele Pflege von Stammdaten und
Preisen notwendig (Doppelpflege).

Mir Allgäuer, Landsichten,
Blauer Gockel
(buchbar oder anfragbar)

optional buchbar bei: Holidu
(inkl. allgaeu.de), Booking.com,
HomeToGo, HRS Holidays etc.

alpsee-gruente.de
& Tourist-Infos
(buchbar oder anfragbar)

* Echtzeit-Buchungsabgleich kommt voraussichtlich 2026



FRAGEN & ANTWORTEN: PORTALAUSSWAHL

04

- **Bisher konnte ich als Gastgeber entscheiden, auf welchen Kanälen ich ausgespielt werde – wie ist das jetzt?**
 - └ die grundsätzliche Entscheidung, auf welchen Destinations-Kanälen die buchbaren Betriebe ausgespielt werden, obliegt der AGT – dies jedoch immer vor dem Hintergrund des garantierten Mindestumsatzes von 88 % des vom Gastgeber eingestellten Reisepreises → *jegliche Entscheidung basiert ausschließlich im Sinne des Erfolgs beim Gastgeber*
 - └ Ziel ist die Sicherstellung der permanenten Sichtbarkeit von Alpsee-Grünten auf den relevanten Drittportalen und die Vermeidung von unverhältnismäßig hohem Abstimmungsaufwand bei Marktveränderungen
 - └ maßgebend für diese Regelung sind die dynamischen Marktveränderungen, welche z. B. bei Fusionierung oder Provisionsanpassung von Portalen entstehen → *die AGT prüft regelmäßig, welche Plattformen als relevant erachtet und mit welchen Aufschlägen diese bespielt werden*
 - └ in begründeten Fällen kann der Gastgeber einzelne Kanäle von der Ausspielung ausschließen → *als begründet wird z. B. die Anbindung des jeweiligen Portals über einen eigenen Channelmanager des Gastgebers angesehen (z. B. Check24), nicht jedoch die persönliche Meinung des Gastgebers über ein Portal*
 - └ ausgenommen von dieser Regelung sind die beiden optionalen "Direkt-Kanäle" Booking.com und Airbnb – hier entscheidet allein der Gastgeber, ob er diese Portale ergänzend nutzen möchte (ausdrückliche Empfehlung, da marktführend) → *der Gastgeber kann sich auch für eines der beiden Portale entscheiden; für eine Anbindung ist je Portal ein eigener Account notwendig (bestehende Accounts werden einfach verknüpft; Neu-Accounts werden bei Booking.com seitens AGT angelegt, bei Airbnb muss der Gastgeber selbst ein Profil mit Nutzernamen, Passwort und Gastgeber-Bild erstellen)*
- **Warum ist Traum-Ferienwohnungen nicht in der Übersicht der Drittportale (Channel-Management) aufgelistet?**
 - └ *für die Ausspielung bei Traum-Ferienwohnungen müssen zusätzliche Inserate geschaltet werden (kostenpflichtig)*
 - └ *die Übertragung von Verfügbarkeiten bleibt nach wie vor bestehen; bei Gastgebern, die bereits mit Traum-Ferienwohnungen arbeiten, ändert sich nichts*



ENTSCHEIDUNG DES LEISTUNGSANBIETERS

will ich buchbar sein?

JA
Standard-Einstellung mit
Vertragsunterzeichnung

1. automatische Ausspielung zur Buchung auf den **Destinations-Kanälen**



NEIN
einmalige Möglichkeit: Umstellen auf "anfragbar"
→ per E-Mail an TI bzw. AGT mitteilen

Angebote werden auf alpsee-gruenten.de und in den TI vermittelt
(nur Anfrage, keine Buchung)



OPTIONAL
Empfehlung: Mehr Buchungen durch
Präsenz auf den beiden größten Plattformen.

2. freiwillig Accounts anlegen und mit feratel verknüpfen, um auch auf den **Direkt-Kanälen** sichtbar zu werden



FRAGEN & ANTWORTEN: DARSTELLUNG AUF PORTALEN

04

- **Woran liegt es, dass meine Ferienwohnung in den Drittportalen als Hotel erscheint?**
 - └ alle zentralen Einstellungen wie die Betriebsart werden an alle Portale gleichermaßen übermittelt
 - └ bei falscher Zuweisung müssen die Einstellungen in feratel geprüft und ggf. korrigiert werden – die TI unterstützt hierbei
- **Werden die Bilder, die im feratel hinterlegt sind automatisch auch an die Drittportale übertragen?**
 - └ die Bilder werden an die Destinations-Kanäle und den optionalen Kanal Airbnb automatisch übertragen
 - └ beim optionalen Kanal Booking.com werden Bilder
 - auf Accounts, die im Rahmen der Anbindung an feratel neu angelegt werden, automatisch übertragen
 - bei der Verknüpfung bestehender Accounts müssen Bilder bei Booking.com separat gepflegt werden
- **Wie kann ich einstellen, dass ich in der Hauptsaison möglichst wenig Buchungen über die Portale erhalte?**
 - └ die Anzahl der Kontingente und Verfügbarkeiten im System obliegt ausschließlich dem Gastgeber
 - └ es ist z. B. möglich, nur 1 freie Wohneinheit über das System anzubieten und alle anderen Verfügbarkeiten immer auf "0" zu stellen, sodass diese ausschließlich durch den Gastgeber selbst vermarktet werden (Telefon/ E-Mail)
- **Welche Informationen muss ich in meinem Account bei Airbnb manuell einrichten?**
 - └ bei der Neueinrichtung eines Accounts muss nur der Gastgebername (Vor- und Nachname) sowie ein Profilbild des Gastgebers/ der Gastgeberin angelegt werden, alle weiteren Informationen (Bilder, Beschreibungen, Preise, Verfügbarkeiten etc.) werden von feratel Deskline übertragen
 - └ bereits bestehende Accounts können mit feratel Deskline verknüpft werden (Profil-ID an gastgeber@alpsee-gruerten.de senden), sodass bestehende Buchungen, Konversationen und auch Bewertungen erhalten bleiben



FRAGEN & ANTWORTEN: PROVISIONEN

04

- **Fallen die 2 % Provision auf der Website des Gastgebers auch an, wenn nicht über das feratel-System gebucht wird?**
 - └ nein, die 2 % fallen nur an, wenn das Buchungswidget von feratel genutzt und darüber gebucht wird
 - └ für Buchungen über ein eigenes System (Ferienwohnungs- oder Hotelprogramm) sowie telefonische und sonstige direkte Buchungen fallen nie Provisionen seitens der AGT an
- **Ist auch eine Provision fällig, wenn ich nur anfragbar bin und eine Buchung durch eine Anfrage generiere?**
 - └ nein, bei der Einstellung "anfragbar" gelten nur die Systemgebühren von 1 €/ Tag
 - └ die Systemgebühren sind allerdings auch dann fällig, wenn der Betrieb mehrere Wochen oder sogar Monate im Jahr geschlossen ist – hier ist die Gebühr i. S. e. Systembereitstellungsgebühr zu verstehen
- **Muss ich eine Provision zahlen, wenn der Gast storniert?**
 - └ wenn gemäß Buchungsbedingungen bzw. AGB eine kostenfreie Stornierung durchgeführt wird, fällt keine Provision an
 - └ bei kostenpflichtigen Stornierungen wird die Provision auf die vereinbarten Stornokosten erhoben
 - └ bei Teilstornierungen (Aufenthaltsverkürzungen) erfolgt die Verprovisionierung auf den neuen Reisepreis
- **Von wem erhält der Gastgeber die Provisions-Rechnung?**
 - └ eine Provisionsrechnung wird für alle Buchungen (alle Kanäle) immer von der AGT gestellt – die Höhe der Provision variiert pro Ausspielungs-Kanal zwischen 2 % und derzeit 16 % vom verkauften Reisepreis (zzgl. USt.)
 - └ bei den optionalen Kanälen Booking.com und Airbnb erhält der Gastgeber zusätzlich eine Abrechnung direkt vom jeweiligen Portal → *diese beiden Kanäle einkassieren den vollständigen Reisepreis bei Buchung und zahlen diesen dann abzgl. Portalprovision (POS-Provision) an den Gastgeber aus*



FRAGEN & ANTWORTEN: PREISANPASSUNG

04

- **Muss ich jetzt alle Preise um mind. 8 % erhöhen, da bisher keine Provision fällig war?**
 - └ in den bisherigen Preisen sollten die derzeit noch geltenden Jahresgebühren für die Systemnutzung enthalten sein – in einer Vollkostenbetrachtung müssten diese auf alle erhaltenen Buchungen umgelegt und somit eine kalkulatorische Provision errechnet werden für die neuen Preise sollte dann nur die Erhöhung zwischen kalkulatorischer Provision und den 8 % angesetzt werden
 - └ in diesem Rahmen empfiehlt es sich, auch die durchschnittliche Zahlungsgebühr von 1,8 % in die neuen Preise einzurechnen und damit für eine mögliche Online-Zahlung vorbereitet zu sein
- **Muss der Preisaufschlag (Mark-up) für die einzelnen Drittportale vom Gastgeber selbst eingestellt werden?**
 - └ nein, der Gastgeber definiert nur den grundsätzlichen Reisepreis je Einheit
 - └ die einzelnen Portalaufschläge (Mark-up) übernimmt die AGT für alle Betriebe
- **Kann ich meine Preise nach Buchung bzw. nach Buchung mit Zahlung noch ändern?**
 - └ wenn aufgrund besonderer und unvorhersehbarer Umstände (Baustelle, Leistungseinschränkung) die Preise nachträglich gesenkt werden, kann dies i. d. R. nur vor Ort mit dem Gast geregelt werden (Rückzahlung oder Gutschein)
 - └ Ausnahme: bei Airbnb gibt es die Funktion, die Preise nachträglich (auch nach Abreise) zu ändern, wobei automatisch eine Rückerstattung des "zu viel" bezahlten Reisepreises erfolgt



FRAGEN & ANTWORTEN: ONLINE-ZAHLUNG

04

- **Eine Online-Zahlung möchte ich nicht, muss ich diese anbieten?**
 - └ bei alpsee-gruenten.de und den Tourist-Infos ist die Funktion derzeit freiwillig und zusätzlicher Service für die Gäste
 - └ auf Drittportalen entscheidet das jeweilige Portal, ob es eine solche Funktion optional oder verpflichtend anbietet
 - └ bei den optionalen Kanälen Booking.com und Airbnb gibt es ausschließlich die Anbindung inkl. Direktinkasso
- **Wie viel kostet mich die Online-Zahlung über das System bei feratel und wie kann ich diese aktivieren?**
 - └ der Zahlungsdienstleister "Stripe" inkassiert pro Buchung im Standard 1,5 % des gebuchten Reisepreises; bei besonderen Zahlungsarten oder ausländischen Kreditkarten können sich die Kosten etwas erhöhen, im Durchschnitt fallen erfahrungsgemäß 1,8 % an*
 - └ die Aktivierung macht der Gastgeber im WebClient unter dem Punkt "Abrechnungen/ Zahlungen" > "Elektronische Zahlung"
- **Wird bei der Online-Zahlung auch der Kurbeitrag inkassiert?**
 - └ bei Buchungen über Stripe (also über die alpsee-gruenten.de) ja
 - └ bei Buchungen über die optionalen Kanäle (Booking.com, Airbnb) muss der Kurbeitrag durch den Gastgeber separat inkassiert werden; diese Information kann im jeweiligen Account hinterlegt und so dem Gast bei Buchung angezeigt werden
- **Woher weiß ich, ob der Gast vor Ort zahlt oder bereits online bezahlt hat?**
 - └ auf der Buchungsbestätigung aus feratel steht immer, ob der Gast bereits vollständig bezahlt hat bzw. wie viel noch vor Ort inkassiert werden muss
 - └ die optionalen Kanäle Booking.com und Airbnb inkassieren in der Anbindung an AGT immer den vollen Reisepreis und zahlen diesen abzgl. Portalprovision an den Gastgeber aus



* <https://stripe.com/at/pricing/local-payment-methods>

FRAGEN & ANTWORTEN: INKASSO BEI BOOKING.COM

04

- **Wie kann ich meinen Booking.com-Account von "Zahlung vor Ort" auf "Direkt-Inkasso" umstellen?**
 - └ bei neuen Accounts wird diese Funktion automatisch eingestellt; als Bankdaten für die Auszahlung werden die Angaben aus dem SEPA-Mandat der LAV verwendet
 - └ bei bestehenden Accounts genügt eine E-Mail an gastgeber@alpsee-gruerten.de, dann wird die Umstellung innerhalb von 10 Werktagen vorgenommen
- **Wann erfolgt die Auszahlung beim optionalen Booking.com?**
 - └ hier kommt es auf die hinterlegten Auszahlungsbedingungen bei Booking.com an, die der Gastgeber (in Abstimmung mit der AGT) im Booking.com-Account hinterlegen kann *:
 - *monatlich*: Zahlungen erfolgen spätestens zum 15. des Folgemonats, nachdem der Gast abgereist ist
 - *wöchentlich*: Zahlungen erfolgen jeden Donnerstag für Buchungen von Gästen, die in der vergangenen Woche (Donnerstag bis Mittwoch) abgereist sind
 - *täglich*: Zahlungen erfolgen einen Tag nach dem Abreisedatum
 - └ Verschiebungen bei den hinterlegten Auszahlungsbedingungen ergeben sich in Ausnahmefällen nur durch Feiertage
 - └ die Auszahlung erfolgt immer auf die vom Gastgeber im System (feratel) bzw. im Booking.com-Account hinterlegte IBAN



* <https://partner.booking.com/de/hilfe/richtlinien-zahlungen/zahlungsoptionen/zahlungen-%C3%BCber-bookingcom-h%C3%A4ufig-gestellte-fragen#question-183002>

FRAGEN & ANTWORTEN: ZUSATZLEISTUNGEN

04

- **Wie kann sichergestellt werden, dass Zusatzgebühren für z. B. Hunde im Gesamtreisepreis erscheinen?**
 - └ alle Leistungen des Gastgebers, die ergänzend zur Beherbergung angeboten werden (z. B. Hunde, Garage, Ladesäulenpauschale, Brotzeitkorb, Leihfahrrad) können nach Erstanlage durch die TI beim Gastgeber über den Punkt Datenwartung > Produkte > Zusatzleistungen im WebClient gepflegt werden
 - └ der Gastgeber entscheidet, ob diese Leistungen für alle Wohneinheiten verfügbar sind, oder nur für bestimmte (z. B. Hundezimmer)
 - └ bei Buchung wählt der Gast die gewünschte Anzahl und ggf. ein Datum – die damit verknüpften Zusatzkosten erscheinen dann auf der Rechnung; bei Betrieben mit Online-Zahlung werden auch die Zusatzleistungen vollständig inkassiert
 - └ ein Teil der Drittportale übernimmt diese Leistungen; beim optionalen Kanal Booking.com müssen die Zusatzleistungen ergänzend im Account gepflegt werden; insgesamt empfiehlt es sich, die Info zu kostenpflichtigen Zusatzleistungen auch im Beschreibungstext aufzunehmen (z. B. *"Haustiere auf Anfrage, Verfügbarkeit mit dem Gastgeber abzustimmen"*)
- **Kann ich Erlebnisleistungen, die ich allen Gästen in der Region anbieten möchte, auch über feratel anbieten?**
 - └ ja, hierfür gilt die Anlage 2 der neuen LAV
 - └ sobald die Hauptvereinbarung unterschrieben wurde, können auch Erlebnisse und Tickets (z. B. Kräuterführung, Freibad-Eintritt, Schlafen unterm Sternenhimmel, Kochkurs) über das System vermarktet werden
 - └ die Ausspielung erfolgt im ersten Schritt über alpsee-gruente.de und die Tourist-Informationen sowie im Vermarktungsverbund auch auf den Websites von Kempten Tourismus, Bad Hindelang und den Hörnerdörfern
 - └ perspektivisch werden auch für Erlebnisse Drittportale wie GetYourGuide, Viator, TripAdvisor oder Google Aktivitäten angebunden; die Preisaufschlagslogik wird dann analog der Unterkunftsvermarktung angewendet



- **Wenn ich unterschiedliche Leistungsarten anbiete bin ich dann Pauschalreiseanbieter?**
 - └ nein, wenn ausschließlich eigene Leistungen (Unterkunft, Fahrradverleih, ...) angeboten werden, bleibt der Gastgeber lediglich Leistungsanbieter
 - └ wenn jedoch zur eigenen Leistungen (Unterkunft) eine fremde Leistung (Fahrradverleih vor Ort) vermittelt wird, ist der Gastgeber "Vermittler verbundener Reiseleistungen" und muss dafür dem Gast u. a. ein Formblatt aushändigen
 - └ wenn eigene und fremde Leistungen in einem Buchungsvorgang verkauft werden, kann der Gastgeber Reiseveranstalter werden und muss inkassierte Kundengelder absichern
- **Was bedeutet die Vertragsklausel, dass Drittportale in Einzelfällen zusätzliche Aufschläge machen dürfen?**
 - └ dies ist ein Sonderfall, der aktuell nur bei den DS Vertriebswelten (selten) vorkommt
 - └ durch das daran angebundene Vertriebsnetzwerk kann es sein, dass DS ergänzende Reiseplattformen bespielt, deren Provision die Provision, die zwischen AGT und DS vereinbart wurde, übersteigt
 - └ nur in diesem Fall wird seitens DS ein zusätzlicher Aufschlag vorgenommen, der die Mehrprovision deckt



MEHR netzvitamine



netzvitamine GmbH

Elsa-Brandström-Straße 3a | 87527 Sonthofen

Standort Nord: Steinhöft 9 | 20459 Hamburg

+49 8321 7878720 | info@netzvitamine.de | www.netzvitamine.de

Wir sind zertifiziert.



MARKEN
PARTNER