

## PRESSEINFORMATION

### KMW-Geschäftsführer Stephan Kloss über Chancen in der Krise: Warum Hotelarrangements jetzt helfen können



KMW-Geschäftsführer Stephan Kloss.  
©kurz-mal-weg.de

**Frankfurt am Main, 02. November 2022.** Auch für Hotels steigt der Kostendruck in aktuellen Zeiten der Inflation immer weiter an, zudem weisen viele Faktoren auf eine sinkende Buchungsnachfrage hin. Stephan Kloss vom führenden Onlinereiseportal [kurz-mal-weg.de](https://www.kurz-mal-weg.de) (KMW) erklärt, warum Hotelarrangements für Hoteliers gerade jetzt hilfreich sind.

#### **Trend zu Kurzreisen**

Die Rahmenbedingungen für die Hotellerie könnten besser sein: Steigende Personal- und Energiekosten auf der einen, eine drohende Wirtschaftskrise und sinkende Reallöhne auf der anderen Seite. „Wir gehen davon aus, dass die Kurzreise im Vergleich zu längeren Urlauben noch mehr in den Fokus rücken wird. Allerdings rechnen wir auch damit, dass die Menschen aufgrund eines geringeren verfügbaren Einkommens stärker Preise vergleichen werden“, so Stephan Kloss, Geschäftsführer von KMW. Seiner Einschätzung nach, bewegen sich viele Hotels in einem paradox anmutenden Spannungsfeld. Zum einen müssen sie die Preise aufgrund gestiegener Betriebskosten eigentlich erhöhen, zum anderen setzen sie sich auf den gängigen Hotelbuchungs- und Meta Search-Portalen einen Preiskampf aus. Arrangements können hier ein Teil der Lösung sein.

#### **Vorteile von Arrangements**

„Wer sich aus der Preisfalle befreien möchte, muss auf Mehrwerte setzen“, so Kloss. „Arrangements tun genau dies: Sie stiften durch ihre Unkompliziertheit einen großen Mehrwert auf Kundenseite und schaffen Inspiration. Um dies nachvollziehen zu können, muss man verstehen, wie unsere Kunden ihr Wunschziel finden: Anders als bei gängigen Buchungsplattformen haben Kunden von Arrangement-Anbietern meist kein klares Ziel. Sie suchen eher nach Reisetemen und Regionen und lassen sich von Angeboten inspirieren. Bei

KMW erzielen wir beispielsweise mit Suchbegriffen wie ‚Kurzreise Hessen‘, ‚Wellnesshotel Harz‘ oder ‚Familienurlaub Österreich‘ monatliche Besucherzahlen im vier- bis fünfstelligen Bereich.“ So werden Kunden auch auf Hotels aufmerksam, die in touristisch weniger bekannten Regionen liegen. Laut den Buchungsauswertungen von KMW spielt auch die Lage innerhalb einer Stadt oder Region eine deutlich untergeordnete Rolle. So können beispielsweise Hotels am Stadtrand oder Häuser, die bis zu 45 Minuten Fahrtzeit von einer Therme entfernt liegen, genauso profitieren, wie Hotels im Stadtzentrum oder mit direktem Thermenzugang. Durch die Reichweite von KMW erhöhen Hotels auf diese Weise ihre Sichtbarkeit, erschließen sich einen neuen Gästekreis und pushen über zufriedene Kunden letzten Endes auch ihren Eigenvertrieb.

Laut Kloss steht auch der Preis bei Arrangements weniger im Vordergrund als bei regulären Übernachtungsraten, denn: Arrangements beinhalten mehrere Leistungen und sind deutlich schlechter mit anderen Paketen vergleichbar. Zudem gibt es keine Meta Searcher in diesem Bereich. „Wenn das Arrangement interessant ist und das Hotel es schafft, den Kunden von seinem Preis-Leistungs-Verhältnis zu überzeugen, ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich der Kunde nach einem anderen Hotelpaket umschaut, deutlich geringer als im Ratenbereich. Wir als Onlineportal bieten neben Reichweite auch die technische Plattform, damit sich unsere Hotelpartner ins rechte Licht rücken und Mehrwerte verkaufen können.“ Dabei hat der Arrangement-Anbieter auch handfeste Argumente: KMW-Kunden bleiben im Schnitt 2,6 Nächte, deutlich länger als klassische OTA Kunden, und geben rund 450 Euro pro Buchung aus.

### **Aufwand oftmals kleiner als gedacht**

Auch mit geringem Aufwand lassen sich interessante Arrangements erstellen. Beispielsweise durch die Inkludierung von Leistungen wie einer Rad- oder Wanderkarte, einem Stadtplan, einem Begrüßungsgetränk oder einem reservierten Parkplatz. Stephan Kloss: „Ich möchte wirklich alle interessierten Hoteliers ermutigen, den Einstieg ins Arrangement-Geschäft zu wagen. Wir überlegen individuell mit jedem Hotelpartner, wie man sich bestmöglich aufstellen und was man anbieten kann. Wir haben großes Verständnis, dass insbesondere in Zeiten des Fachkräftemangels die Schaffung zusätzlicher operativer Prozesse wohl überlegt sein muss. Wir glauben aber, dass sich der Aufwand in Grenzen hält und sich auszahlt. Immer

wieder bestätigen uns Hotelpartner, dass der Einstieg ins Arrangement-Geschäft dazu geführt hat, dass man völlig neue Zielgruppen erschließen und den RevPAR deutlich steigern konnte.“

Mehr Informationen zu kurz-mal-weg.de und Kooperationsmöglichkeiten finden interessierte Hoteliers unter [www.kurz-mal-weg.de/c/hotel-partner](http://www.kurz-mal-weg.de/c/hotel-partner).

## Über Kurz Mal Weg

Die KMW Reisen GmbH (KMW) betreibt unter [kurz-mal-weg.de](http://kurz-mal-weg.de) das führende Online-Reiseportal für Kurztrips im deutschsprachigen Raum. Gegründet im Jahr 2001, gehört der Online-Pionier kurz-mal-weg.de seit 2016 zur Fit Reisen Group in Frankfurt am Main, der Nummer 1 für Gesundheits- und Wellnessreisen in Europa. Mit seiner technischen Expertise und dem umfassenden Kurzreisen- und Wellness-Knowhow baut kurz-mal-weg.de sein Angebot seither massiv aus – und setzt dabei auch auf Deutschland und europäische Nachbarländer. Das Portfolio umfasst zirka 15.000 erholsame, mehrtägige Reiseangebote, bestehend aus Hotelübernachtungen in Kombination mit Genuss-, Spa- oder Erlebnis-Dienstleistungen. Dass die Nutzer des Portals mit dem vielfältigen Angebot und der überdurchschnittlichen Leistung von KMW mehr als zufrieden sind, zeigt die Auszeichnung als „Top Reiseanbieter 2019“ in der Kategorie „Städte- und Pauschalreisen“ von Testbild sowie die Auszeichnung vom Technikmagazin CHIP als einer der „besten Onlinereiseshops 2021“. Die Firma hat ihren Sitz in Leipzig, Frankfurt am Main und Hamburg.

**Bitte beachten Sie:** Das Ihnen überlassene Bildmaterial darf nur in Verbindung mit Reisen und den Pressethemen der KMW Reisen GmbH sowie unter Angabe des jeweiligen Copyrights genutzt werden. Copyright (wenn nicht anders angegeben): ©kurz-mal-weg.de. Eine Verwendung darüber hinaus bedarf nur der vorherigen, schriftlichen Genehmigung. Die Weitergabe des Bildmaterials an Dritte ist untersagt.

## Pressekontakt:

Paula Döring und Sarah Porrmann  
KMW Reisen GmbH / Fit Reisen Group  
Tel.: +49 (0)69 40 58 85-424  
E-Mail: [presse@kurz-mal-weg.de](mailto:presse@kurz-mal-weg.de)