

Vertriebsweg GDS – Gehen Sie jetzt international auf Gästefang

Wernau, 15.09.2021

Deutschland gilt auch in Corona-Zeiten als sicheres Reiseland. Hoteliers hierzulande können von den globalen Reiseströmen profitieren, wenn sie sich in den großen Vertriebssystemen der Reisebüros listen lassen. Technologie-Dienstleister DIRS21 zeigt, wie das genau funktioniert.

Corona ist zwar nicht verschwunden, doch viele Menschen sind inzwischen geimpft. Sie wollen wieder reisen, Flugzeuge heben wieder ab und Meetings finden wieder mit realen Treffen statt. Auch ausländische Gäste werden voraussichtlich wieder verstärkt nach Deutschland kommen, denn die Bundesrepublik gilt international als besonders sicheres Reiseland – auch in Corona-Zeiten. Das zeigt eine aktuelle Studie der Deutschen Zentrale für Tourismus (DZT). Für hiesige Gastgeber lohnt es sich also, den eigenen Online-Vertrieb so aufzustellen, dass das Hotel auch von Reisenden weltweit gefunden und gebucht wird.

„Eine internationale Reichweite über alle Kontinente hinweg können Sie sicherstellen, wenn Ihr Hotel an ein GDS-System angebunden ist“, sagt Katja Kursatz, Account Managerin im DIRS21 Customer Solution Team. **GDS steht dabei für „Global Distribution Systems“, also weltweite Vertriebssysteme, die vor allem Reisebüros, aber auch große Firmen weltweit nutzen.** „Eine Anbindung an GDS-Systeme ist daher sinnvoll für Hotels mit Fokus auf Geschäftsreisenden, Firmenkunden und internationalen Gästen“, erläutert die DIRS21-Kundenbetreuerin, „zudem für Häuser in Flughafennähe und in der Nähe von internationalen Sehenswürdigkeiten.“ Das bedeutet jedoch nicht, dass sich Ihr Hotel direkt am Rollfeld befinden muss: Bis zu 50 Kilometer Entfernung zum Airport nehmen die Gäste durchaus in Kauf.

Bezahlung der GDS-Buchungen: Garantie mit Kreditkarten

Die GDS-Partner von DIRS21 senden verfügbare Zimmer an alle gängigen Reisebüro-Reservierungssysteme wie zum Beispiel **Amadeus, Sabre, Worldspan, Galileo und Pegasus**. Besonders attraktiv bei all diesen Systemen, auch in unsicheren Zeiten: Die Bezahlung der GDS-Buchungen ist in der Regel immer mit einer Kreditkarte garantiert. Das heißt: Wird eine Buchung einer nicht kostenfrei stornierbaren Rate abgesagt, kommen Sie trotzdem an Ihren Umsatz und bleiben nicht auf den Kosten eines leeren Zimmers sitzen. „Eine sinnvolle Ergänzung zu herkömmlichen Hotelportalen wie Booking.com, HRS und Expedia“, resümiert die Hotel-Vertriebs-Expertin Katja Kursatz.

GDS-Schnittstellenpartner Pegasus, SynXis und Amadeus LinkHotel sorgen erfahrungsgemäß bei den DIRS21-Kunden, die mit ihnen verknüpft sind, für ein **hohes Buchungsvolumen ausländischer Gäste**. „Sie erreichen damit eine Klientel, die sonst nicht auf Ihr Haus aufmerksam werden würde“, hat Katja Kursatz in den vergangenen Jahren festgestellt.

Corona hatte diesen Markt zwar vorübergehend etwas einbrechen lassen, doch die **GDS-Buchungen kommen zurück**: Im Juni/Juli 2021 haben die DIRS21-Hotelpartner, die mit SynXis und/oder Pegasus verknüpft sind, über diese Kanäle ein **Umsatzplus von 61 Prozent** gegenüber

April/Mai dieses Jahres eingefahren, und gegenüber Juni/Juli2020 betrug das Plus in diesem Sommer immerhin schon 15 Prozent.

GDS-Buchungen laufen im DIRS21-Account ein

Und wie kommen Sie mit Ihrem Hotel und Ihren Zimmern nun in die Listen dieser internationalen Vertriebssysteme? Sie können einfach **bei DIRS21 eine GDS-Schnittstelle beauftragen** – ähnlich wie Sie es bereits von Schnittstellen zu anderen Hotelportalen wie Booking.com oder HRS kennen. Anschließend lassen unsere Kundenbetreuer Ihnen einen Fragebogen zu den GDS-relevanten Stammdaten in Ihrem Hotel zukommen. „Mit diesen Informationen verbinden wir Ihr DIRS21-System dann zu gängigen Reisebüro-Reservierungssystemen. Damit können dann weltweit Reisebüros Ihr Hotel buchen“, erklärt Katja Kursatz.

Die **Buchungen**, die über GSD-Systeme kommen, werden **wie gewohnt in Ihr DIRS21 Cockpit oder Office eingespielt** und bei bestehender Verknüpfung **auch an die Hotelsoftware (PMS weitergegeben** – wie alle anderen Buchungen, die über Ihren DIRS21-Account eingehen. Zusätzlich erhalten Sie eine E-Mail-Benachrichtigung vom GDS-Partner. Die Provision, die das Reisebüro erhält, wird im Rahmen des GDS&More-Vertrags über DIRS21 abgewickelt.

Englischsprachiger Service und Business-Ausstattung sind für eine Anbindung an Globale Distributionssysteme gefragt

Einige **Voraussetzungen** sollte ein Hotel jedoch erfüllen, damit eine GDS-Anbindung auch wirklich Nutzen bringt, findet Katja Kursatz. Neben einer attraktiven Lage ist den internationalen Reisenden vor allem eine rund um die Uhr besetzte Rezeption sowie englischsprachiger Kundenservice wichtig. Spricht das Personal an der Rezeption weitere Sprachen, ist dies ebenfalls von Vorteil. „Unabdinglich sind zudem Bar und/oder Restaurant, sowie Business-Ausstattungsmerkmale auf dem Zimmer wie W-Lan und Schreibtisch“, stellt die DIRS21-Kundenbetreuerin klar. Auch von GDS-Systemen gefordert werden Sicherheitsvorkehrungen im Hotel wie Rauchmelder, Notausgangsplan sowie Hygiene-Maßnahmen – dies sollte jedoch für alle Gastgeber selbstverständlich sein, unabhängig vom Vertriebskanal.

Checkliste für GDS-Schnittstelle: Diese Voraussetzungen sollten Hotels erfüllen

- ✓ Englischsprachiger Kundenservice
- ✓ Rund um die Uhr besetzte Rezeption (24/7)
- ✓ Nähe zu Flughafen, Verkehrsknotenpunkten oder international bekannten Sehenswürdigkeiten
- ✓ Business-Ausstattungsmerkmale wie W-Lan, Schreibtisch
- ✓ Verpflegungsmöglichkeiten wie Restaurant und Bar direkt im Hotel

Sie wollen ebenfalls von den internationalen Reiseströmen noch mehr profitieren? Das Team von DIRS21 berät Sie gerne bezüglich einer GDS-Schnittstelle. Melden Sie sich bei sales@dirs21.de

Bildmaterial:

- Porträtbild Zitatgeberin Katja Kursatz, Account Managerin im DIRS21 Customer Solution Team (Foto: DIRS21)
- Lizenzfreies Stockfoto „Flugzeug über Weltkarte an der Tafel“ (Foto: Andrea Piacquadio via Pexels)
- Logo DIRS21

Über DIRS21

Das schwäbische Unternehmen DIRS21 by TourOnline AG mit Hauptsitz in Wernau bietet ein webbasiertes Buchungs- und Channelmanagement-System für die Hotellerie, Gastronomie und Tourismusbranche an. Unsere Mission ist es mehr Reichweite, mehr Buchungen und mehr Umsatz in dieser Branche zu generieren. Seit 1996 stehen wir für intelligente Lösungen aus einer Hand. Unsere rund 65 Mitarbeiter arbeiten an zwei Standorten in Deutschland – Leipzig und Wernau. Für weitere Informationen über DIRS21 besuchen Sie unsere Website (www.dirs21.de).

Pressekontakt:

Denise Krug / Raphaela Kwidzinski
TourOnline AG
Borsigstraße 26
73249 Wernau

eMail: presse@dirs21.de
Telefon: +49 7153 9250 0