

# Breakout Session „Messe und Kongresse“

02.09.2021  
Raphael Wyniger



# Berichterstattung

## Basler Zeitung

Front

**Hotels kennen auch nach der Pandemie keine  
Preisgrenze an der Art Basel**

**So kassieren Basler  
Hotels an der Art  
Basel ab**

Preise steigen massiv Während der Art Basel nutzen die Hoteliers die hohe Nachfrage aus dem Ausland. Gäste finden zwar noch freie Hotelzimmer. Die Preise haben es aber in sich.

# Rückblick Diskussion Round Table vom 23. August 2021

- Es braucht eine Stellungnahme seitens HotellerieSuisse  
Basel und Region  
Warum der Hotelier Verein in diesem Sinne eine klare Haltung  
einnehmen muss und warum hier die Branche nicht mehr nur  
noch verteidigt werden kann.
- Erarbeitung Positionspapier in diesem Sinne
- Es braucht positive Botschaften

# «Arbeitsgruppe» Positionspapier

- Angela Lilienthal (Vorstandsmitglied HotellerieSuisse Basel und Region)
- Robert Wiesner (Dorint)
- Nicola Thomas Grupp (Radisson)
- Patrik Bucher (Du Commerce)
- Raphael (Wyniger Gruppe)
- Moderation: Anna Tina Heuss (ANDYOU communications)

# Was ist ein Positionspapier?

- Ein Positionspapier enthält die kritische Reflektion eines kontrovers diskutierten Themas
- Gemeinsam wird die Entwicklung einer eigenständigen Position erarbeitet.
- Die Position wird formuliert und mit Argumenten untermauert.

# Aufgaben eines Positionspapier

- Entscheidungen vorbereiten: Positionspapiere bereiten das Wissen zu einem bestimmten Thema auf. Damit erleichtern sie Entscheidungen.
- Überzeugen: Positionspapiere kommunizieren einen bestimmten Standpunkt.
- Über den Standpunkt informieren: Positionspapiere stellen klar, wie eine Person oder Gruppe zu einer kontrovers diskutierten Frage steht.

# Hintergrund und Ausgangslage

Preispolitik ist von Haus aus ein komplexer Prozess

Grundsätzliche Anforderungen und aktuelle Kritik: «Wir reagieren konsequent und haben bereits Veränderungen vorgenommen»

Herausforderung Corona-Pandemie:  
Die Situation verschärft die Herausforderungen der Branche

# Positionspapier «Preise im Umfeld von Messen»

## Unser Statement:

«Der Markt reguliert die Preise. Preisexzesse und grundsätzliche Preisabsprachen lehnen wir ab»



# 1. Preisexzesse lehnen wir grundsätzlich ab

Dies auch mit Blick auf die Reputation unserer Branche und auf den Beitrag, den die Hotels für die Gaststadt Basel leisten.

## **2. Wir sind überzeugt, dass der Markt alle Voraussetzungen erfüllt, um sich selbst zu regulieren**

Angebot und Nachfrage machen das Pricing zu einem dynamischen Prozess, der die Hotelbranche in Basel belebt.

### **3. Die Preisbildung der Basler Hotellerie trägt mit zur guten Reputation der Destination Basel bei**

Im Wissen darum, dass die Basler Hotelinfrastruktur die höchsten nationalen Ansprüche erfüllt (eine entsprechende Studie wird aktuell via TrustYou erarbeitet) richten wir auch kurzfristige Preisbildungsprozesse immer auf unser langfristiges Tun aus und steuern diese mit Weitsicht und Verantwortung.

## **4. Die Steuerung des Marktes über Preisabsprachen, Preisempfehlungen oder Plafonierung ist aus unserer Sicht weder sinnvoll noch zielführend**

Ein aktives Einschreiten würde die Angebotes- und Leistungsvielfalt untergraben und der individuellen Situation nicht gerecht werden. Zusätzlich schwächt es die Attraktivität Basels im internationalen Vergleich als Standort für aktuelle und künftige Investitionen in die Hospitality Infrastruktur.

## 5. Unser oberstes Ziel ist eine hohe Zufriedenheit der Gäste

Das individuelle Dienstleistungs- und Produktangebot der Hotels steht hierbei im Fokus. Dieses laufend zu verbessern und den Anforderungen des Marktes anzupassen, ist die Aufgabe jedes einzelnen Hauses. Ein branchenübergreifender Eingriff durch den Verband würde die Entwicklung des Marktes langfristig hemmen.

# Diskussion und Weiteres Vorgehen

- Diskussion mit Ziel: Grundsätzliches Anerkennen des Positionspapiers
- Erarbeitung Q&A (auf die aktuelle Situation ausgerichtet)
- Aktive Kommunikation vs. Passives Reagieren

**Vielen Dank**