

Wer sich knebeln lässt, ist selber schuld

Christoph G. Schmutz · Die Wettbewerbskommission (Weko) hat sich kurz vor den Weihnachtsferien mit zwei neuen Untersuchungen nochmals bemerkbar gemacht. Dabei stösst speziell die Untersuchung gegen die Vermittler von Hotelzimmern im Internet auf breites Interesse. Gerade im Dezember werden erste Pläne für Ferien im kommenden Jahr geschmiedet und möglicherweise auch erste Buchungen vorgenommen. Die Schweizer Hoteliers, die die Untersuchung angestossen haben, stören sich an den Bedingungen, die von Anbietern wie booking.com, Expedia oder HRS verlangt werden. Vereinfacht gesagt geht es aber auch hier in erster Linie wohl darum, dass die Hoteliers den Preis für

die Vermittlungsdienstleistung der Online-Plattformen als zu hoch erachten. Ihre Klage, sie würden an diesen nicht mehr «vorbeikommen» und würden «geknebelt» wirkt etwas befremdlich wenn man untersucht, über welche Kanäle die Schweizer Hotels gebucht werden. Nur rund 16% der Schweizer Hotelzimmer werden über solche Plattformen gebucht, die Mehrheit wird per E-Mail (23%), per Telefon (21%) oder über die Homepage der Hotels (14%) gebucht. An diesen 16% wiederum verfügt booking.com in der Schweiz mit rund 52% über den höchsten Marktanteil.

Solange die Hoteliers zwischen verschiedenen Absatzkanälen wählen können sind sie frei, die Zu-

sammenarbeit mit einem Anbieter zu beenden, der inakzeptable Vertragsbedingungen wie Tiefstpreisgarantien stellt. Spielt der Wettbewerb wird eine Online-Plattform einen Anreiz haben mit attraktiven Bedingungen mehr Hotels an sich zu binden um selber zum führenden Vermittler aufzusteigen.

Im Grunde genommen geht es auch hier darum, dass ein Einkäufer nicht bereit ist, ein Konkurrenzprodukt zu kaufen und sich über den (zu) hohen Preis beklagt. Wem ein BMW zu teuer ist, der kann noch immer einen Audi kaufen. Wem ein Steinway-Flügel zu teuer ist, der kann einen von Yamaha kaufen. Hier sollte der Konsument und nicht der Staat dafür sorgen, dass der Wettbewerb spielt.