

New Economy meets Old Economy

Standort Deutschland für weltgrößtes Hotel-Informationssystem.

FRANKFURT (hft) – Nach monatelangem Tauziehen fiel gestern die endgültige Entscheidung für Deutschland als Unternehmensstandort des weltgrößten Online Hotel-Informationssystems (<http://www.check-inn.com>). Vorstand und Aufsichtsrat gaben in Frankfurt die Gründung der Check-Inn.com AG bekannt.

Vorsitzender des Aufsichtsrates ist Oscar Doleschel, zum Vorstandsvorsitzenden wurde Carsten Strobel bestellt. Doleschel bringt jahrzehntelange Erfahrung als Berater und Unternehmer, unter anderem als Vorstandsmitglied eines multinationalen Konzerns mit ein.

„Wie Sie unschwer erkennen können, stehe ich hier als Vertreter der Old Economy“, schmunzelte der 57-Jährige vor Pressevertretern, „auch wenn unser Geschäftsfeld mitten im Zentrum von globalem E-Commerce, boomender Information-Technology und zukunftsträchtiger Tourismusbranche angesiedelt ist: Die Geschäfte werden wir streng nach den Regeln der Old Economy führen.“

Mit den Worten „In diesem Vergleich kann ich selbst mit 27 noch als Vertreter der New Economy durchgehen,“ spielte Strobel den Ball rhetorisch geschickt zurück. In einer kurzen Rede betonte der sympathische Jungakademiker die Besonderheiten der Neugründung. Er unterstrich dabei die lange Vorbereitungszeit: „Nach 3 Jahren gründlicher Entwicklung sind die Hausaufgaben gemacht. Wir gehen mit einem fertigen und getesteten System finanziell völlig unbelastet an den Markt.“

Strobel, Absolvent der Universität Karlsruhe und der amerikanischen Eliteuniversität UC Berkeley, blickt auf praktische Erfahrungen bei Andersen Consulting und DaimlerChrysler zurück. Er geht seine neue Tätigkeit selbstsicher und optimistisch an: „Die Check-Inn.com AG gründet auf einem sicheren Fundament: Das Business-Modell hat ohne Ausnahme überzeugt. System und Technik haben eine monatelange Bewährungsprobe online hinter sich. Die personelle Ausstattung ist bis hin zu unseren Beratern optimal. Fremdfinanzierungen waren und sind nicht notwendig.“

Die von Strobel genannten Fakten markieren in der Welt der Hotel-Reservierungs-Systeme eine völlig neue Dimension: Check-Inn.com listet weltweit über 568.000 Übernachtungsbetriebe an mehr als 47.000 Destinationen in allen 239 Ländern der Erde. Damit hat der neue Anbieter bereits bei seinem Markteintritt alle Mitbewerber größtmäßig weit hinter sich gelassen.

Das neue System arbeitet ausschließlich mit selbst entwickelter Technologie und eigenen Ressourcen. „Durch diese Unabhängigkeit sind wir für den Weltmarkt bestens gerüstet. Auf langwierige Kooperationsverhandlungen in der Position des Bittstellers können wir verzichten,“ so Strobel. Möglich wird dies durch die Online-Rechte an der weltgrößten Hoteldatenbank HOT-BASE. Außerdem wurde der Buchungsprozess erstmals vollständig automatisiert. Personalkosten bei der Transaktion entfallen damit, das System arbeitet mit konkurrenzlos niedrigen Kosten. Die Verarbeitung der Buchung geschieht in Echtzeit - bis hin zum Ticketing am Point-of-sale.

Den Kostenvorteil gibt Check-Inn.com voll an den Hotelier weiter und ist damit das erste provisionsfreie Hotel-Reservierungs-System weltweit. In diesem Punkt hebt sich das neue Unternehmen am deutlichsten von der Konkurrenz ab. „Wir reagieren damit auf die jahrelangen Klagen der Hoteliers über die Abzockermentalität in der Reservierungsbranche,“ so Strobel. Der Markt habe auf ein solches System gewartet: „Check-Inn.com war überfällig.“

Dass Listung und globale Präsentation für den Hotelier kostenlos sind, betrachten die Newcomer längst als selbstverständlich.: „Festplatten und Internet-Traffic kosten ja fast nichts mehr“, so Strobels lapidarer Kommentar zum Thema. Doleschel stößt ins gleiche Horn: „Ein Reservierungs-System, das im Bereich Listung, Präsentation oder Verlinkung heute noch Geld verlangt, ist zum Scheitern verurteilt. Die Hoteliers haben längst gemerkt, dass Sie dabei über den Tisch gezogen werden.“

Durch engen Schulterschluss mit DALAND Internetservices, dem Technologieführer für mobile Plattformen, ist der weltgrößte Hotelführer vom ersten Tag an überall präsent. Lorbeeren in der Presse hat er sich aber nicht nur mit seinem WAP-Auftritt verdient, auch die Internet-Homepage bekam bereits Lob: Nur zwei Monate nach Launch wurde Check-Inn.com im Mai bei TOMORROW mit großem Abstand zur beliebtesten Reisesseite gewählt.

Strobel führt dies auch auf die leichte Bedienbarkeit der Seiten zurück: „Wir decken als weltweit einziges System alle Marktsegmente ab: Vom Business-Traveller über die Familienurlauber bis hin zum Backpacker. Also muss das System auch für alle Zielgruppen bedienbar sein.“ Das intelligente Seitendesign erinnert bewusst an einen gedruckten Hotelführer. Strobel betonte, dass der Werkzeuggedanke dabei klar im Vordergrund stand: „Auf modischen Schnickschnack, verspielte Gimmicks und zeitraubende Klickorgien haben wir bewusst verzichtet. Bei uns kommt der Surfer in nur vier kurzen Schritten zu seiner verbindlichen Buchungsbestätigung.“

Großen Wert legte Strobel auf die Feststellung, dass Check-Inn.com alle Kommunikationsdaten der Hotels, wie Telefonnummer, Faxnummer, E-Mail Adresse und Link zur Homepage bereits vor der Buchung veröffentlicht. „Kann ich meinen Hund mitbringen? Ist ein passender Anschluss für meinen Laptop vorhanden? Das muss der Surfer vor der Buchung beim Hotel abklären können. Wenn er bereits gebucht hat, nützt ihm die Telefonnummer gar nichts mehr. Bei uns stand der Nutzen für den Anwender ganz klar im Vordergrund. Deshalb haben wir die allseits übliche Informationsunterdrückung ein für allemal abgeschafft: Der Surfer hat sofort Zugang zu allen Informationen. Damit kann er jederzeit ein Zimmer finden und zumindest telefonisch buchen.“

Die technologische Führungsposition beansprucht die Check-Inn.com AG auch bei der Datenaktualisierung. Mittels eines passwortgeschützten Online-Zugangs ist der Hotelier jederzeit Herr über seine Daten, denn, so Strobel: „Niemand pflegt seine Daten so gut, wie der Hotelier selbst.“ Täglich aktuelle Zimmerpreise, Anfahrtsskizzen, Wegbeschreibungen, bis zu 26 Bilder und sogar ein Video kann der Hotelier so jederzeit kostenlos direkt im System pflegen. Das reduziert die Kosten bei allen Beteiligten spürbar und beschleunigt die Abwicklung.

Das beste Bonbon hob sich Doleschel bis zum Schluss auf: „10.000 Stück Aktien stehen für alle Investoren bereit, die vom ersten Tag an dabei sein wollen.“ Weitere Informationen zum vorbörslichen Aktienhandel mit Papieren der AG finden Anleger auf der Homepage des Unternehmens selbst (<http://www.check-inn.com>) sowie auf den Seiten der Münchner TWS Treumandat GmbH (<http://www.tws-muenchen.de>).

Weitere Informationen:
<http://www.check-inn.com>

Ansprechpartner:
Johannes K. Svoboda E-Mail: jks@check-inn.com
Telefon: 07361-970629
0171-2410041

Holger Falk Trübenbach E-Mail: ht@check-inn.com