

Ressort: Reisen

## Fragwürdiges Geschäft mit Hotelgutscheinen

### Intransparenz und Unwissen

Hamburg, 12.01.2016, 07:49 Uhr

**GDN** - Das Geschäft mit Last Minute Angeboten, Restplätzen und Hotelzimmern zum Ausverkaufspreis boomt. Und damit leider auch die Anzahl von Angeboten die sich im Nachhinein als wenig vorteilhaft erweisen - um es einmal schmeichelhaft auszudrücken.

Die Firma Travelnet in Hamburg bietet Hotelgutscheine an, jedoch sind Wert und Einlöse Möglichkeiten kaum transparent und verständlich.

So versuchte unser Reporter Gutscheine für 3 Nächte und 2 Personen einzulösen. Auf Anfrage konnte Travelnet kein Hotel nennen, bei dem die Gutscheine ohne Aufpreis eingelöst werden konnten. Das macht stutzig denn die Firma wirbt damit, günstige Übernachtungsgutscheine anzubieten, die von Hotels in wenig stark ausgebuchten Zeiten einlösen.

Nach mehreren konkreten Anfragen nach bestimmten Hotels die uns jedes Mal zum vollen Preis und ohne Abzug der Gutscheine angeboten wurden, Auszug aus dem Schreiben von Travelnet:

“Der Preis pro Person und Tag beträgt 49,00 Euro bei Unterbringung in einem Doppelzimmer Standard mit Zustellbett inklusive Frühstück. Für das Kind erhebt das Hotel einen Zuschlag von 12,00 Euro pro Nacht inklusive Frühstück. Der noch zu zahlende Gesamtpreis für die Flexibreaks-Buchung in Höhe von 220,00 Euro (49,00 Euro x 2 Personen x 2 Nächte + 12,00 Euro x 1 Kind x 2 Nächte) wird vor Anreise fällig.“

Hier ist also der Zimmerpreis identisch mit dem noch zu zahlenden Gesamtpreis, es wird also kein Gutschein in Abzug gebracht. Auf Rückfrage was denn unser Gutschein wert sei wenn er nicht abgezogen wird, wurde uns mit allerlei Ausreden und nebulösen Begründungen schließlich mitgeteilt:

“wie viel der jeweilige Kunde bei seiner spezifischen Buchung tatsächlich spart, hängt von vielen Faktoren ab, für die es leider keine allgemein gültige Formel gibt“ Im Klartext: es kann sein dass Sie Gutscheine kaufen die überhaupt nicht akzeptiert werden und dann ist das Geld komplett futsch.

Doch noch gab unser Reporter nicht auf. Wir machen es dem Reiseveranstalter einfach und fragen: “Bzw. teilen Sie mir doch bitte mit zu welchem Zeitpunkt der Gutschein zu 100 % angerechnet werden würde, dann kann ich ihn ein anderes Mal einlösen.“

Auch auf diese Frage erhielten wir keine Antwort, es wurde zurückgeschrieben “Der Gutschein wurde bei den Angeboten unten zu 100 % angerechnet.“

Das stimmt aber offensichtlich nicht, denn sonst wäre ja der noch zu zahlende Gesamtpreis nicht identisch gewesen mit dem normalen Zimmerpreis.

Gut, in Dubio pro Reo, vielleicht ist unser Reporter ja zu blöd. Vielleicht ist Travelnet ein rechtschaffender Reiseveranstalter. Nach eigenen Angaben gegenüber der Allgemeinen Hotel- und Gastronomiezeitung werden die Gutscheine sehr selten eingelöst. Man darf davon ausgehen, dass dies einen Grund hat. Und man darf davon ausgehen, dass gekaufte und nicht eingelöste Gutscheine den Totalverlust für den Käufer bedeuten.

Man darf auch davon ausgehen dass von Travelnet verkaufte aber nicht eingelöste Gutscheine ein Riesengeschäft für Travelnet sind, denn die Firma hat den Verkaufserlös eingenommen, muss aber mangels Einlösung nichts an die Hotels zahlen. Ein Schuft, wer Schlimmes dabei denkt und unterstellen würde, die genannten Kundennachteile hätten methode und man würde nach dem Kauf die Kunden vorsätzlich vergraulen damit keine Gutscheine eingelöst würden.

Andererseits scheint die Firma grundsätzlich wenig über das eigene Geschäft zu wissen.

Man verkauft im Jahr zwar gerade mal 25.000 Gutscheine, doch nach Aussagen von Geschäftsführer Michael Svaty gegenüber der AGHZ "sei nicht bekannt, wie viele der Gutscheine über die Rezeptionstheken der deutschen Partnerhotels wandern und hatte daher auch keine Übernachtungszahlen parat." Interessent, da das Hotel doch Gutscheine an Travelnet senden müsste um diese einzulösen, denn woher sonst sollte das Hotel sein Geld bekommen, wenn der Kunde mit einem Gutschein zahlt für den er den Kaufpreis an Travelnet bezahlt hat? Dass so wenige Kunden Gebrauch von den Gutscheinen machen und so wenige Hotels teilnehmen, ist natürlich auch nicht die Schuld von Travelnet, sondern den dummen Hotels und Gästen:

"Aber was der Bauer nicht kennt, frisst er nicht", so Salvati gegenüber der AHGZ.

Das Unternehmen, das übrigens laut Handelsregister eine 2 Mann Klitsche ist, im Jahr gerade mal 25.000 Gutscheine. Das sind bei einem Verkaufspreis von € 49.- pro Gutschein € 1.225.000.- Bei einem Angenommenen Zimmerpreis von € 30.- der nach eigenen Recherchen die unterste Preisgrenze bei nicht vermieteten Zimmern darstellt, müsste der Anbieter also 750.000.- an die einlösenden Hotels zahlen. Es bleibt also eine Gewinnspanne von € 475.000.- bis € 1 Mio (bei wenigen Einlösungen) bei Geschäftsführer Michael Salvati hängen.

Im Durchschnitt kann man die Gutscheine, wenn überhaupt nur in ganzen 39 Hotels pro Land (1700 Hotels in 43 Ländern) einlösen. Dass so wenige Hotels mitmachen und so wenig Gutscheine gekauft werden, sührt eine interessante Sprache. Ebenso, daß TravelNet Kunden mit teureren 01805 Vorwahlen (€ 0,14 / Min.) entmutigt, dort anzurufen. Auch das mag einen Grund haben. Denen wir aber trotz Allem nichts Böses. Darüber nachdenken dürfen reiselustige Leser dennoch gerne.

**Bericht online:**

<https://www.germindailynews.com/bericht-65940/fragwuerdiges-geschaeft-mit-hotelgutscheinen.html>

**Redaktion und Verantwortlichkeit:**

V.i.S.d.P. und gem. § 6 MDStV: U.E.Rembor

**Haftungsausschluss:**

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der veröffentlichten Meldung, sondern stellt lediglich den Speicherplatz für die Bereitstellung und den Zugriff auf Inhalte Dritter zur Verfügung. Für den Inhalt der Meldung ist der allein jeweilige Autor verantwortlich. U.E.Rembor

**Editorial program service of General News Agency:**

United Press Association, Inc.  
3651 Lindell Road, Suite D168  
Las Vegas, NV 89103, USA  
(702) 943.0321 Local  
(702) 943.0233 Facsimile  
[info@unitedpressassociation.org](mailto:info@unitedpressassociation.org)  
[info@gna24.com](mailto:info@gna24.com)  
[www.gna24.com](http://www.gna24.com)