



Rate parity, een tweepersoonskamer Grand Mère

HANS VAN SPRONSEN

VAN SPRONSEN & PARTNERS GROEP
(WARMOND)

In elke sector vindt een gevecht plaats over wie de baas is in het kanaal. Is dat de producent, de tussenhandelaar of de eindverkoper? In de hotellerie is de producent ook de eindverkoper, dus gaat de strijd tussen de hoteliers en de tussenhandel.

In de achter ons liggende decennia werd die machtsstrijd gestreden tussen de touroperators en de hotels. Wie zegevierde werd bepaald door de economische omstandigheden en het moment van het jaar. Vervolgens kwam de hotelbon in al zijn varianten... Het machtssevenwicht in het kanaal werd verstoord. En nu rukt internet steeds verder op. Boekingssites te kust en te keur, met een bereik van de hele wereld. Nu zijn de rapen pas echt gaar!

Steeds vaker eisen deze boekingssites dat hotels 'rate parity' toepassen in hun prijsbeleid. Dat betekent dat een hotel op eenzelfde tijdstip in elk kanaal dezelfde prijs voor dezelfde kamers hanteert. Geen 'rack rates', 'economy rates', 'last minute rates' of 'vroegboek-kortingen'; gewoon één prijs. Een soort gedwongen verticale prijsbinding, opgelegd door de tussenhandel.

De speelruimte voor een hotelier wordt hiermee volledig ingeperkt. De vraag is wat je als hotelier moet doen met bijvoorbeeld 'corporate rates'. Geldt dan de prijs van de 'corporate' als de prijs voor alle kanalen? Het moet echt niet gekker worden. Daarnaast is prijsbinding in Europa verboden, dus lijkt het zelfs illegaal wat hier gebeurt.

Maar goed, laten we even praktisch zijn. In heel veel andere branches heeft men al veel ervaring opgedaan met de kanaalstrijd. Neem bijvoorbeeld de computerbranche. Een retailer verkoopt een bepaald type computer voor een lage prijs. Hij beweert zelfs dat als je in een winkel dezelfde computer goedkoper vindt, dat je dan het verschil terugkrijgt. Wat is nu de truc? Het specifieke model wordt alleen maar door deze retailer verkocht, dus prijsvrijheid alom.

Wat kunnen wij hiervan leren? Vanaf nu hebben we misschien wel een twintigtal kamertypes: Grand Luxe, Luxe, XL, XXL, Grand Junior, Zeezijde, Stadzijde, Tuinzijde, Grand Mère en ga zo maar door. De kamers hebben natuurlijk allemaal een ander prijsniveau, want ze zijn allemaal iets anders. Nu kunnen we de kamers die door ons aangeboden worden via de boekingssites onder 'rate parity' laten vallen en zijn we vrij om met de andere kamers een eigen prijsbeleid te voeren.

Akkoord, maar dat is natuurlijk alleen maar reparatiebeleid. De sector zal zich moeten beraden over hoe zij de macht in het kanaal weer terug kan krijgen. Zo kan het echt niet verder.