

Die Antworten auf die häufigsten Fragen zur Hotelgenossenschaft:

Wozu eine Hotelgenossenschaft?

Wir sind überzeugt, dass die Herausforderungen im Onlinevertrieb am Besten gemeinsam gelöst werden können. Das gilt umso mehr, da viele kleinere Hotelbetriebe die Optimierung im (Online)Vertriebsmix aus eigener Kraft nur schwer leisten können. Mit der DHG werden wir wirksame Hilfestellungen rund um den Onlinevertrieb anbieten und zügig – über Partnerschaften – ein Dienstleistungsportfolio aufbauen.

Der Markteintritt von Stayya.de als faire, alternative genossenschaftliche Buchungsplattform wird uns gelingen, wenn alle Mitglieder gemeinsam an einem Strang ziehen und bei der Vermarktung mithelfen.

Wie werde ich Mitglied in der DHG?

Sie füllen einfach Ihren [Mitgliedsantrag online](#) aus. Wir senden Ihnen dann die Beitrittsunterlagen per E-Mail oder – falls gewünscht – per Post zu. Sobald Ihre Beitrittserklärung und die Einzahlung auf Ihre Geschäftsanteile sowie das Eintrittsgeld bei uns eingegangen sind, sind Sie eingetragenem Mitglied. Herzlich willkommen!

Was kostet die Mitgliedschaft?

Als Hotelier zeichnen Sie so viele Geschäftsanteile, wie Sie Zimmer haben. Ein Geschäftsanteil kostet 10,- €. Zusätzlich wird mit Beitritt ein Eintrittsgeld von 15,- € je Geschäftsanteil fällig. Ab dem 2. Jahr Ihrer Mitgliedschaft zahlen Sie einen Jahresbeitrag von 10,- € pro Geschäftsanteil.

Die Pflichtbeteiligung für Nicht-Hoteliere liegt bei 20 Geschäftsanteilen.

Was habe ich als Mitglied davon?

Sie erhalten mit Stayya.de einen fairen, exklusiven Vertriebskanal. Die Mitglieder der DHG können über die Generalversammlung ihr Mitbestimmungsrecht ausüben. Durch die Verbindung zwischen der DHG und Stayya können Sie direkt Einfluss auf die Entwicklung der Buchungsplattform nehmen. Und: Wir bieten unseren Mitgliedern ein Dienstleistungsportfolio rund um den Onlinevertrieb zu attraktiven Konditionen.

Wie funktioniert die Gewinnbeteiligung?

Einfach und transparent. Die DHG ist als Gesellschafterin der Stayya Development GmbH an deren Überschüssen beteiligt. Diese Einnahmen werden an die DHG-Mitglieder proportional zur Anzahl ihrer Geschäftsanteile ausgeschüttet.

Welche Leistungen bietet die DHG künftig?

Wir stehen mit mehreren potentiellen Partnern in intensiven Gesprächen, um die Bandbreite unserer Leistungen zu erweitern und vertiefen. Seien Sie gespannt auf Angebote aus den Bereichen: Hotelwebseite, mobile Apps, Online-Marketing, Medien (Fotos, Videos, VR), Personaleinsatzplanung und Beratungsthemen. Auf all diesen Gebieten wollen wir Sie unterstützen und Synergien schaffen. Von Stayya.de erhalten Sie demnächst neben dem Buchungsportal auch eine Buchungsmaske für Ihre Webseite.

Wo kann ich mehr zur DHG nachlesen?

Am besten in der Satzung, die die rechtliche Basis unserer Genossenschaft bildet. Außerdem in der Beitragsordnung, in der die Details zur Zahlung der Jahresbeiträge geregelt werden. Diese beiden Dokumente finden Sie [hier auf unserer Webseite](#). Außerdem erhalten Sie die Dokumente mit der Eingangsbestätigung in der jeweils gültigen Fassung, sobald Sie Ihren Mitgliedsantrag an uns übermittelt haben.

Wie beende ich meine Mitgliedschaft?

Die Mitgliedschaft kann mit einer Frist von 36 Monaten zum Ende eines Geschäftsjahres gekündigt werden. Näheres zur Beendigung der Mitgliedschaft regeln die §§4-9 unserer Satzung.

Die Antworten auf die häufigsten Fragen zum Buchungsportal:

Warum eine neue Buchungsplattform?

Weil es einen Bedarf gibt. Die Entwicklung von Stayya.de wurde von Hoteliers initiiert, die sich nicht länger mit den hohen Provisionen der etablierten Portale abfinden wollten. Im Vordergrund standen hierbei nicht hohe Gewinne, sondern faire Konditionen, Mitbestimmung und Teilhabe am Erfolg.

Wie liste ich mein Hotel auf Stayya.de?

Als Mitglied der Deutschen Hotelgenossenschaft (DHG) sind Sie klar im Vorteil: In dem Fall listen wir Ihr Hotel automatisch auf Stayya.de. Sie erhalten hierfür von uns gleich mit Beginn Ihrer Mitgliedschaft einen Fragebogen. Die Eintragung übernehmen dann wir für Sie.

Wann startet Stayya.de?

Das Portal ist bereits online, damit Sie sich ein Bild davon machen können, wie Ihr Haus für den Gast präsentiert wird. Für den Start der Kundenansprache benötigen wir eine kleine kritische Masse an buchbaren Hotels auf dem Portal. Mit 500 wollen wir starten. Unser Ziel ist es, eventuell auch unabhängig davon im vierten Quartal in den Test mit Kunden zu gehen. In jedem Fall gilt: Je schneller Sie und Ihre Kollegen an Bord kommen, desto schneller können wir den Marktauftritt festigen.

Was kostet die Listung auf Stayya.de?

Nichts – jedenfalls kein Geld :-). Investieren Sie lediglich etwas Zeit, um uns die nötigen Inhalte für Ihre Listung auf dem Buchungsportal zukommen zu lassen. Dann übernehmen wir. Unsere Kollegen legen ein Profil Ihres Hauses in unserem System an und unterstützen Sie im Weiteren auch bei der Datenpflege.

Wie hoch sind die Provisionen für Buchungen?

Buchungen kosten Sie nur 8% (Folgebuchungen: 4%). Hiervon gibt Stayya.de direkt 3% Nachlass an die Gäste weiter. Stayya.de berechnet Ihnen 5% (Stammgäste: 1%) Provision.

Wann werden die Provisionen fällig?

Die Provisionsabrechnung erfolgt monatlich für alle Abreisen des Vormonats.

Wie soll das Portal bei den Gästen bekannt gemacht werden?

Die Werbung auf herkömmlichen Wegen (Google-Anzeigen)verschlingt riesige Summen, die Ihnen von den Portalen in Form der Provision weitergereicht werden. Wir möchten diesen Kreis durchbrechen und die Gäste gemeinsam mit Ihnen direkt ansprechen. Das kann sowohl bei Ihnen im Hotel durch Gespräche und Informationen in Ihren Hotelunterlagen als auch auf anderen Wegen wie z.B. in den sozialen Medien oder per Newsletter erfolgen. Hierbei unterstützen wir Sie.

Warum soll ich meinen Gästen einen Nachlass gewähren?

Hierbei geht es uns um ein deutlich sichtbares Abgrenzungskriterium zum Wettbewerb. Der Preis ist natürlich nicht für alle Gäste das wesentliche Kriterium. Günstigere Preise eröffnen

uns jedoch vielfältige Möglichkeiten im Marketing, z.B. über Meta-Suchen.

Sicher werden wir gemeinsam mit Ihnen mit der Zeit noch viele weitere Ideen entwickeln, die für die Gäste einen sichtbaren Vorteil gegenüber der Buchung auf den großen Portalen darstellen. Eine Differenzierung ist jedoch unabdingbar, wenn wir unser gemeinsames Ziel, Ihre Buchungskosten wieder in den gesunden Bereich zu bringen, erreichen wollen.

Warum soll ich meinen Gästen Stayya.de empfehlen?

Empfehlungsmarketing ist das A und O für Ihren und unseren Erfolg – und auch für den Gewinn der Gäste. Gemeinsam wollen wir dafür sorgen, dass Gäste nicht mehr über teure Online-Werbung zur Buchung geführt werden. Dann setzt dieser Kreislauf ein: Gäste, denen Sie die Buchung auf Stayya.de empfehlen, buchen dort auch ihren nächsten Hotelaufenthalt an einem anderen Ort, in einem anderen Haus. Sie erhalten also auf diesem Wege neue Gäste, die wiederum von einem anderen Mitgliedshotel empfohlen wurden. Die potentielle Reichweite, die daraus resultiert, ist enorm: Bei 15 Abreisen pro Tag erreichen wir mit 5.000 Hotels bereits über 27 Millionen Empfehlungen pro Jahr – ein wirkungsvolles Schneeballsystem, von dem alle Beteiligten profitieren.

Welche Channelmanager sind angeschlossen/werden angeschlossen?

Die Anbindung an Cultuzz ist fast fertig. Als Nächstes haben wir DIRS21, Hotelnetsolutions, HotelSpider, AvailPro, AxisRooms, RateGain, MyAllocator, SmartHotel, Rate Tiger, Viato und Siteminder auf der Agenda.

Ich nutze keinen Channelmanager. Kann ich trotzdem auf Stayya.de gelistet werden?

Ja, selbstverständlich! Wir haben für die Pflege Ihrer Daten, Verfügbarkeiten und Preise ein Hotelierportal entwickelt. Das vereinfacht die Sache für Sie.

Wie funktioniert das Hotelierportal?

Unkompliziert :-)! Über den Link „Help Center“ oben links auf dem Hotelierportal gelangen Sie zur Wissensdatenbank mit Artikeln und Anleitungen zur Plattform. Außerdem findet sich dort ein Community-Bereich für unseren Dialog und Ihre Kommentare. Hier können wir uns über die Weiterentwicklung der Plattform austauschen.