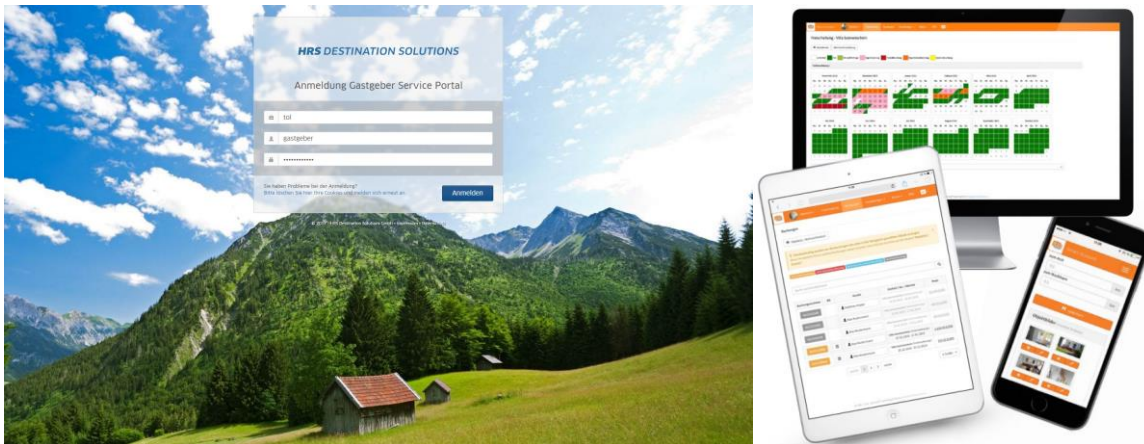
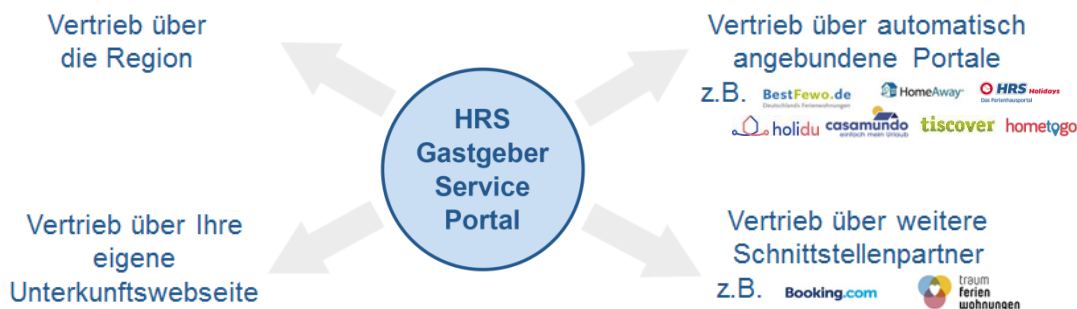


## Das Buchungs- und Vertriebssystem für Unterkünfte

Das Buchungs- und Vertriebssystem Ihres Tourismusverbandes ist gleichzeitig eines der leistungsfähigsten Buchungs- und Vertriebssysteme für Unterkünfte.



Zusätzlich zum Vertrieb von Unterkünften über die Region und die eigene Unterkunftswebseite bietet HRS Destination Solutions den Gastgebern ein **automatisch integriertes Vertriebsnetzwerk**. Mit einmaliger Wartung der Daten und **ohne zusätzliche Kosten für den Gastgeber** können die Unterkünfte auf allen angebotenen Portalen online buchbar werden (siehe Infoblatt Vertriebsnetz)

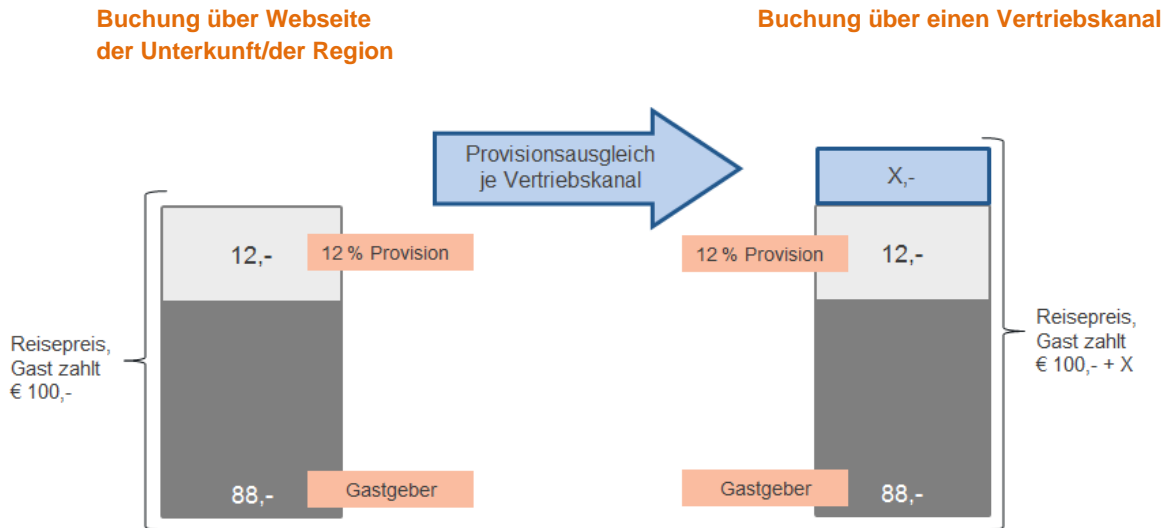


### Die System-Vorteile im Überblick:

Wartung	Vertrieb	Support
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Einfache und intuitive <b>Wartungsoberfläche</b></li> <li>✓ <b>Optimierte Datenwartung</b> für mobile Geräte (Tablet, Smartphone)</li> <li>✓ <b>einmalige Datenaufbereitung</b> &amp; Freischaltung für alle Vertriebskanäle</li> <li>✓ <b>Anbindung</b> an ein Hotel-reservierungssystem möglich/Channelmanager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Channelmanagement</b> automatisch integriert, ohne Zusatzkosten für den Gastgeber</li> <li>✓ <b>Integriertes Preismanagement</b> durch automatischen Provisionsausgleich</li> <li>✓ <b>Garantierter, einheitlicher Erlös</b> für Gastgeber unabhängig vom jeweiligen Portal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Support für Gastgeber</b> durch Tourismusverband und HRS Destination Solutions</li> <li>✓ <b>Support für Gäste</b> bei Umbuchungen und Stornierungen durch Tourismusverband und HRS Destination Solutions</li> </ul>

## Provisionsausgleich und Abrechnung

Das automatisierte Preismanagement garantiert die Erzielung des gewünschten Unterkunftspreises unabhängig vom buchenden Vertriebspartner. Die Finanzierung des Provisionsausgleichs erfolgt über einen Aufschlag auf den Endpreis für den Gast. Auf der Unterkunftswebseite und der Regionsseite gilt der Basispreis ohne Aufschlag!



Der **Gast bezahlt den Provisionsausgleich** (inklusive einer Channelmanagementgebühr) durch Zahlung eines höheren Zimmerpreises an den Gastgeber.

In der Buchungsmittelung an den Gastgeber ist der Buchungspreis **aufgeschlüsselt** in Mietpreis, Provisionsausgleich und Zusatzleistungen

Der Gastgeber erhält eine Provisionsrechnung, mit welcher er seine Kommission (12%) und den Provisionsausgleich (X%) an HRS Destination Solutions abführt.

Die Abrechnung der Provision erfolgt immer nach Abreise des Gastes und durch die HRS Deutschland GmbH.

### Bei Buchungen über Schnittstellenpartner wie booking.com gilt:

die Abrechnung der Provision erfolgt direkt durch booking.com, da **hier ein direkter Vertrag** mit dem Gastgeber besteht. Die Channelmanagementgebühr in Höhe von 4% netto wird jedoch von HRS Destination Solutions an den Gastgeber verrechnet (siehe oben Provisionsausgleich).

