



Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

per E-Mail an:

DMA@bmwk.bund.de

Hotelverband Deutschland (IHA) e.V.

Am Weidendamm 1A

10117 Berlin

Fon: 030/59 00 99 69-0

Fax: 030/59 00 99 69-9

www.hotellerie.de

office@hotellerie.de

Berlin, 12. November 2022

Eingabe des Hotelverbands Deutschland (IHA) zu den Verhaltensweisen des Online-Hotelbuchungsportals Booking.com, die nach dem Digital Markets Act (DMA) verboten seien werden

Der Hotelverband Deutschland (IHA) begrüßt den zum 01. November 2022 in Kraft getretenen Digital Markets Act (DMA) außerordentlich.

Das Gastgewerbe in Deutschland und Europa ist seit langem mehr als besorgt über das Ungleichgewicht zwischen hochgradig konzentrierten Online-Hotelbuchungsplattformen auf der einen und den stark fragmentierten Marktteilnehmern auf der anderen Seite, die vom Zugang zu diesen Portalen zunehmend abhängig sind.

Die mehr als 45.000 Hotels und Beherbergungsstätten in Deutschland (von denen die meisten mittlere, kleinere und Kleinstunternehmen sind) finden es zunehmend schwerer, dem Druck der Portale im Bereich der Online-Distribution standzuhalten und verlieren mehr und mehr die Kontrolle über ihr eigenes Produkt.

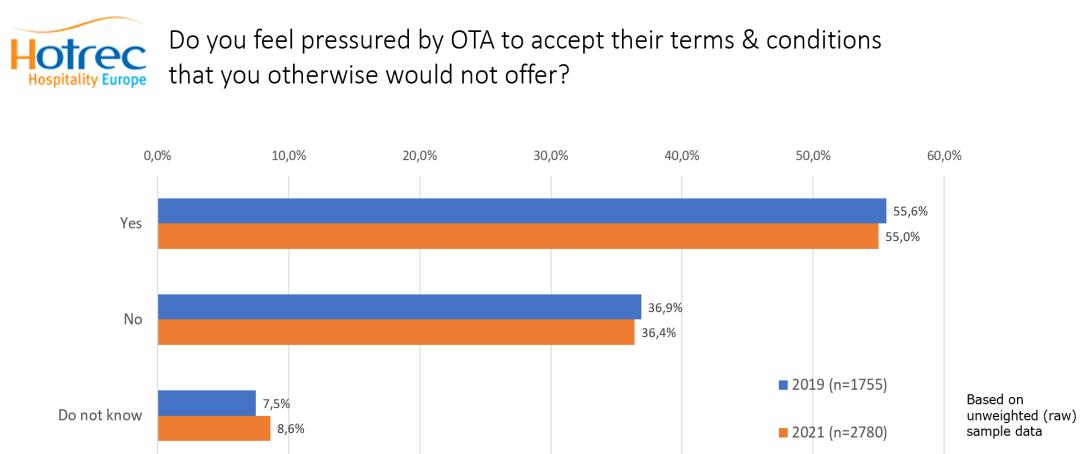
Die unter dem Dach von HOTREC Hospitality Europe und in Zusammenarbeit mit dem Institut für Tourismus der Fachhochschule Westschweiz Wallis alle zwei Jahre durchgeführte europaweite Online-Umfragen unter Hotels ergab, dass in Deutschland im Jahr 2021 **32,8%** aller Übernachtungen über Online-Buchungsplattformen vermittelt wurden.¹

¹ Vgl. European Hotel Distribution Study 2022 - Results for the Reference Year 2021, Institut für Tourismus, Fachhochschule Westschweiz Wallis, Prof. Roland Schegg, Siders, Mai 2022 HES-SO Wallis (2022).

Drei Anbieter dominieren dabei den deutschen OTA-Markt mit einem gemeinsamen Marktanteil² von über 90%.

Der dominanteste Player war und ist die Booking Holdings Inc. Nach den Ergebnissen der Online-Befragung ist die Kernmarke Booking.com im Jahr 2021 mit einem Marktanteil von 65,9% in Deutschland unangefochtener Marktführer im Bereich der Online-Buchungsportale (HRS Group 19,3%, Expedia 6,2%).

Die HOTREC-Befragung ergab weiterhin, dass sich im Durchschnitt mehr als die Hälfte (55%) der Hotels in Europa in der Stichprobe (n=2.780 Hotels) von den OTAs unter Druck gesetzt fühlen, Bedingungen anzunehmen, die sie sonst nicht akzeptieren würden.



- **Hotels that are highly dependent on OTA perceive a significantly higher pressure:** 61% "yes" for hotels with an OTA share of 30-50% and 66% for hotels with an OTA share of more than 50% compared to 55% for the sample as a whole.
- **Business hotels** (62%) and **hotels in big cities** with more than 250'000 inhabitants (62%) are **under higher pressure** from the OTAs than the average hotel.

Der Hotelverband Deutschland (IHA) ist der festen Überzeugung, dass die Booking Holdings Inc. zu den „designierten Gatekeepern“ gehören wird, und wir regen das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) sowie das Bundeskartellamt ausdrücklich dazu an, bei der EU-Kommission dafür einzutreten, dass auch die Booking Holdings Inc. als Gatekeeper benannt wird.

Ein regelwidriges Verhalten im Sinne des DMA sehen wir in den nachfolgenden Punkten:

² Die Marktanteilsangaben basieren nicht auf einer Marktabgrenzung nach kartellrechtlichen Maßstäben, sondern sind an der allgemeinen Marktbeschreibung der befragten Hotels ausgerichtet.

Beschränkung der Kommunikation

Bucht ein Gast eine Hotelübernachtung über die Online-Buchungsplattform Booking.com, erhält das Hotel, welches der ausschließliche Vertragspartner des Gastes ist, von Booking.com lediglich eine automatisch generierte, kryptische E-Mail-Adresse mit einer @booking.com-Domain. Über diese Adresse kann das Hotel auf der Plattform von Booking.com mit seinem Gast Kontakt aufnehmen.

Diese Vorgehensweise erschwert es aber für das Hotel, mit den Gästen vor Anreise Kontakt aufzunehmen, und sie genügt nicht den Anforderungen an eine unvoreingenommene Ansprache des Gastes. Zudem hat das Hotel auch nach dem Aufenthalt des Gastes keine Möglichkeit mehr, den Gast zu kontaktieren.

Ebenfalls ist es den Hotels nicht möglich, über die Plattform von Booking.com den Gästen Angebote zu machen und schon gar nicht zu anderen Bedingungen Verträge zu schließen, da Booking.com die Kommunikation zwischen Hotel und Guest mitverfolgt und überprüft.

Dies wird auch in Punkt 2.9 der General Delivery Terms von Booking.com geregelt.

Auszug aus den General Delivery Terms von Booking.com (v2111_E_i)

2.9 Messaging Service

2.9.1 Booking.com may from time to time as part of its service to the Guest and the Accommodation facilitate the communication between the Guest, the Accommodation and Booking.com (the "**Messaging Service**"). Booking.com may process (including any storage, receipt, access, insight and screening) communications sent via the Messaging Service (the "**Communications**") for the provision of the Service to the Guest and to the Accommodation.

2.9.2 The Accommodation understands and agrees that Booking.com will process (including storage, receipt, access, insight and screening) Communications and warrants that it has informed (and, as may be required by applicable laws, obtained all necessary authorisations from) its employees, agents, representatives, staff members and other individuals prior to their use of the Messaging Service for or on behalf of the Accommodation.

2.9.3 The Accommodation shall not use the Messaging Service to send unsolicited electronic communications to any individual and fully indemnifies Booking.com for any claims from third parties and any fines resulting from the unlawful or unauthorized use of the Messaging Service by the Accommodation.

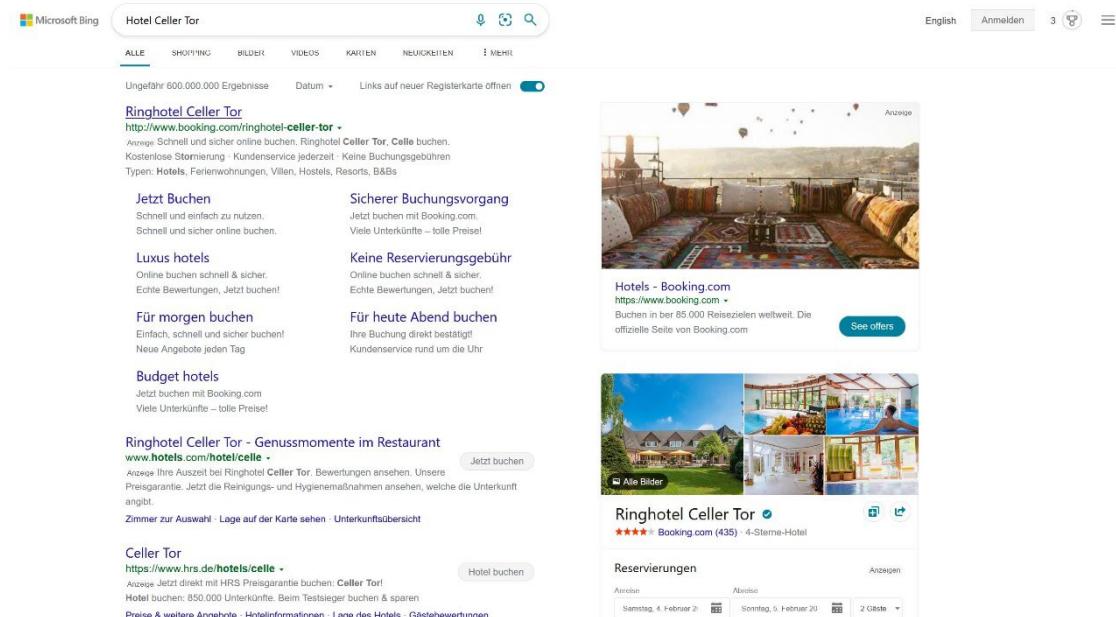
Damit erschwert es Booking.com seinen Hotelpartnern über den Plattformdienst mit den Gästen zu kommunizieren und verwehrt es den Hotels, den Gästen Angebote zu machen und auch zu anderen Bedingungen Verträge zu schließen. Zudem ist somit eine wirksame Übertragbarkeit von Daten, die durch die Tätigkeit eines geschäftlichen Nutzers oder Endnutzers erzeugt wurden, nicht gewährleistet.

Konkurrenz durch Brand Bidding

Booking.com platziert bei Google, Bing und anderen Internet-Suchmaschinen gezielt Cost-per-click (CPC)-Gebot auf Suchbegriffe, die den geschützten Markennamen der Hotels oder Hotelketten entsprechen bzw. diese enthalten – auch in leicht abgeänderter Form. Dabei werden CPC-Gebote abgegeben, bei denen die Hotels, als Markeninhaber, finanziell unmöglich mithalten können.

In der Folge werden potenzielle Gäste, die aktiv und direkt nach Hotels einer bestimmten Marken oder einem bestimmten Hotelnamen suchen, gezielt angesprochen und auf die Plattform von Booking.com geleitet mit dem Ziel, einen Suchvorgang mit hoher Buchungswahrscheinlichkeit zu gewinnen und dafür eine Vermittlungskommission zu erhalten. Der Gebrauch von Google, Bing und anderen Suchmaschinen als Marketing-Kanal wird für einzelne Hotels somit de facto unmöglich gemacht. Booking.com tritt hier direkt in Konkurrenz zu seinen Hotelpartnern.

Suche bei Bing nach dem Begriff „Hotel Celler Tor“ am 12.11.2022



Microsoft Bing

Hotel Celler Tor

ALLE SHOPPING BILDER VIDEOS KARTEN NEUIGKEITEN MEHR

Ungefähr 600.000.000 Ergebnisse Datum Links auf neuer Registerkarte öffnen

Ringhotel Celler Tor
http://www.booking.com/ringhotel-cellertor •
Anzeige Schnell und sicher online buchen. Ringhotel Celler Tor, Celle buchen.
Kostenlose Stromierung - Kundenservice jederzeit - Keine Buchungsgebühren
Typen: Hotels, Ferienwohnungen, Villen, Hostels, Resorts, B&Bs

Jetzt Buchen
Schnell und einfach zu nutzen.
Schnell und sicher online buchen.

Sicherer Buchungsvorgang
Jetzt buchen mit Booking.com.
Viele Unterkünfte – tolle Preise!

Luxus hotels
Online buchen schnell & sicher.
Echte Bewertungen, Jetzt buchen!

Keine Reservierungsgebühr
Online buchen schnell & sicher.
Echte Bewertungen, Jetzt buchen!

Für morgen buchen
Einfach, schnell und sicher buchen!
Neue Angebote jeden Tag

Für heute Abend buchen
Ihre Buchung direkt bestätigt!
Kundenservice rund um die Uhr

Budget hotels
Jetzt buchen mit Booking.com.
Viele Unterkünfte – tolle Preise!

Ringhotel Celler Tor - Genussmomente im Restaurant
www.hotels.com/hotel/celle •
Anzeige Ihr Auszeit bei Ringhotel Celler Tor. Bewertungen ansehen. Unsere Preisgarantie. Jetzt die Reinigungs- und Hygienemaßnahmen ansehen, welche die Unterkunft anbietet.
Zimmer zur Auswahl: Lage auf der Karte sehen - Unterkunftsübersicht

Celler Tor
https://www.hrs.de/hotels/celle •
Anzeige Jetzt direkt mit HRS Preisgarantie buchen: Celler Tor!
Hotel buchen: 850.000 Unterkünfte. Beim Testsieger buchen & sparen
Preise & weitere Angebote - Hotelinformationen - Lage des Hotels - Gästebewertungen

Hotels - Booking.com
https://www.booking.com •
Buchen in über 85.000 Reisezielen weltweit. Die offizielle Seite von Booking.com

See offers

Alle Bilder

Ringhotel Celler Tor   

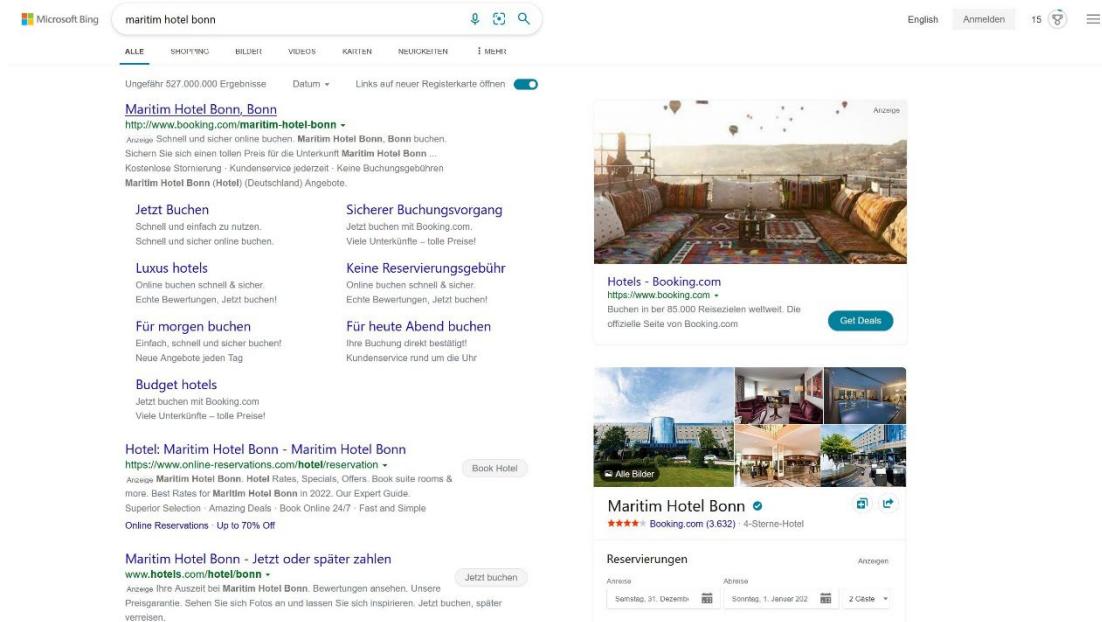
★★★★★ Booking.com (425) - 4-Sterne-Hotel

Reservierungen

Anreise: Samstag, 4. Februar 2023 | Abreise: Sonntag, 5. Februar 2023 | 2 Gäste

Quelle: www.bing.com, abgerufen am 12.11.2022.

Suche bei Bing nach dem Begriff „Maritim Hotel Bonn“ am 12.11.2022



Quelle: www.bing.com, abgerufen am 12.11.2022.

Bestpreisklauseln

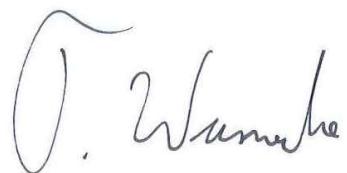
Der EU-Gesetzgeber hat mit dem Verbot für Gatekeeper zur Anwendung von engen und weiten Bestpreisklauseln die richtige Maßnahme ergriffen, um die Macht der Online-Plattformen in diesem Bereich einzudämmen. Diese Vertragsklauseln hindern Hoteliers daran, auf ihren eigenen oder anderen Kanälen einen besseren Preis als auf der Gatekeeper-Plattform anzubieten.

In Deutschland hat bereits der Kartellsenat des Bundesgerichtshofes am 18. Mai 2021 die Bestpreisklauseln des Buchungssportals Booking.com als unvereinbar mit dem Kartellrecht erklärt und das gegenteilige Urteil des 1. Kartellsenats des Oberlandesgerichtes Düsseldorf vom 4. Juni 2019 aufgehoben. Damit wurde die Beschwerde des Hotelbuchungssportals mit Firmensitz in Amsterdam gegen die Abstellungsverfügung des Bundeskartellamtes zu seinen engen wie weiten Bestpreisklauseln endgültig abgewiesen.

Es gibt dennoch eine große Zahl europäischer Länder, in denen Booking.com seine engen Bestpreisklauseln anwendet und damit seine Hotelpartner daran hindert, ihre Produkte und Dienstleistungen über die eigenen direkten Online-Vertriebskanäle zu anderen Konditionen und Preisen anzubieten als über die Booking.com-Plattform.

Wir danken dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz für die Gelegenheit zur Stellungnahme und stehen für weiterführende Gespräche oder Informationen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Tobias Warnecke
Geschäftsführer
Hotelverband Deutschland (IHA)

Tel.: +49 (0)30 - 59 00 99 696
E-Mail: warnecke@hotellerie.de