

09. März 2018

Geschäftsreisende meiden Angebote der Sharing Economy - Spezialisierte Anbieter profitieren

- Nur 1,3% der Geschäftsreisenden nutzen laut GfK-Geschäftsreisendenbefragung 2018 Sharing Economy-Angebote wie z.B. Airbnb
- Sicherheitsbedenken, versicherungsrechtliche Aspekte und fehlende Zuverlässigkeit der Privatanbieter zählen zu den Gründen
- Spezialisierte Anbieter profitieren im Geschäftsreise-Segment
- Möblierte Wohnungen von Homelike sind eine Alternative zu Hotels
- Travel Manager erzielen ~40% Kostenersparnis und steigern Mitarbeiterzufriedenheit

Airbnb-Plänen zum Trotz: Sharing Economy hat kaum Bedeutung für den Business Travel-Sektor

Köln, 09.03.2018 - Airbnb-Gründer Nathan Blecharczyk plant laut einem gestern im Handelsblatt veröffentlichten Interview, in Zukunft den Anteil der Geschäftsreisenden unter seinen Kunden auf bis zu 30% zu steigern.

Ich will nicht spekulieren, aber Geschäftsreisen stehen für 30 Prozent des Gesamtmarkts. Auch wenn wir vielleicht nicht ganz dorthin kommen, wollen wir uns dieser Marke weiter nähern”, so Blecharczyk.

Im deutschsprachigen Raum nehmen jedoch **lediglich 1,3% dieser Zielgruppe private Vermietungsangebote der “Sharing Economy” wahr** - das hat die [GfK-Geschäftsreisendenbefragung 2018](#) der DRV / VDR ergeben, die online unter 1500 Geschäftsreisenden im Rahmen des GfK-MobilitätsMonitors durchgeführt wurde ergeben.

Corporate Travel und Sharing Economy lassen sich nicht vereinbaren

Was für Privatreisende ansprechend ist, ist nicht zwangsweise auch für Geschäftsreisende eine Option. So schließen die meisten Unternehmen, die über eine Reiserichtlinie verfügen, die Buchung privater Unterkünfte per se aus. Die Sharing Economy ist im Business Travel-Sektor aus diversen Gründen umstritten: **Sicherheits- und versicherungsrechtliche Gründe** zählen zu den wichtigsten Faktoren. Hinzu kommt die **fehlende Zuverlässigkeit** der teilweise unerfahrenen Privatvermieter, denn nach wie vor können Sharing Economy-Unternehmen die Qualität ihrer Anbieter und Wohnungen nur schwer kontrollieren.

Potenzial der Furnished Apartment-Branche

Klar ist, dass Travel Manager und Geschäftsreisende stattdessen auf spezialisierte Angebote für Geschäftsreisende setzen. Nicht zwangsweise lautet die Schlussfolgerung jedoch, dass es keine **Alternative zur klassischen Unterbringung im Hotel** gibt. Aktuelle Prognosen zufolge

wird sich die Zahl von 46 Mio. mehrtägigen Geschäftsreisen 2017 in diesem Jahr mindestens auf diesem Niveau stabilisieren. Ein großer Teil davon sind **Geschäftsreisen von einem oder mehreren Monaten**, bei denen Business-Apartments von spezialisierten Anbietern eine immer stärkere Konkurrenz für Hotels darstellen.

Darum sind spezialisierte Anbieter wichtig

PropTech-Unternehmen wie **Homelike** haben diese Chance erkannt und ermöglichen es Geschäftsreisenden bei mittel- bis langfristigen Aufenthalten, die Annehmlichkeiten der Unterbringung in einer möblierten Wohnung zu nutzen, ohne der **Unberechenbarkeit der Sharing Economy** ausgeliefert zu sein. Durch den Abschluss rechtsgültiger Mietverträge operiert das Unternehmen außerhalb rechtlicher und qualitativer Grauzonen.

Bei längerfristigen Aufenthalten bieten möblierte Wohnungen z.B. weitaus mehr Flexibilität und Privatsphäre sowie die Möglichkeit, selbst zu kochen oder zu waschen.

*“Ich denke ein Hauptfaktor für die private Nutzung von Sharing-Plattformen ist auch, dass Reisende die “Local Experience” suchen. Für Geschäftsreisende gilt Ähnliches: Wer für mehrere Wochen oder Monate in einer anderen Stadt wohnt, möchte sich dort auch zuhause fühlen können. Wir ermöglichen diese Erfahrung, aber garantieren dabei hohe Qualitätsstandards und prozessuale Kompatibilität mit unternehmensinternen Prozessen”, so **Dustin Figge, Mitgründer und Geschäftsführer von Homelike.***

Travel Manager und Reisende profitieren

Geschäftsreisen mit Übernachtung werden häufig über einen Travel Manager gebucht. Bei der Buchung hat **Kostensparnis** laut der GfK-Geschäftsreisendenbefragung 2018 für 71% der Travel Manager die höchste Priorität, aber auch **Mitarbeiterzufriedenheit** hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Mit einer durchschnittlichen Kostensparnis von 40 % gegenüber einem Hotelzimmer helfen spezialisierte Buchungsportale wie Homelike Travel Managern somit aktiv dabei, beiden Anliegen gerecht zu werden.

Zudem ist die Anmietung eines Apartments ab einer Mietzeit von 30 Tagen **so einfach wie die Buchung eines Hotelzimmers** und kann jederzeit und von überall aus über das Internet abgeschlossen werden. Damit kommt Homelike den Bedürfnissen der Travel Manager entgegen, die Online-Buchungen in der Überzahl (59%) präferieren. 2017 waren bereits 10.000 Unternehmen und Geschäftsreisende Kunden von Homelike.

Das Unternehmen: Homelike

Homelike (www.thehomelike.com) ist eine online Buchungsplattform, die möblierte Business Apartments ab einem Monat Mietzeit für den B2B- Bereich anbietet. Das Unternehmen wurde Anfang 2015 von den Gründern und Geschäftsführern Dustin Figge und Christoph Kasper ins Leben gerufen. Das Portfolio von Homelike umfasst möblierte Wohnungen in allen Größen, sowie Serviced Apartments. Aktuell bietet Homelike mehr als 40.000 möblierte Apartments über 100 Städten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und dem Vereinigten Königreich an und baut kontinuierlich seine Präsenz aus. Die gesamte Buchungsabwicklung findet online und aus einer Hand statt. Homelike bringt die Branchen Immobilien und Business Travel auf einem neuen marktführenden und digitalen Portal zusammen.

Pressekontakt

Ansprechpartner

Ina Möllers

Public Relations

Tel.: +49 221 2928 7668

ina.moellers@thehomelike.com

www.thehomelike.com

Anschrift

Homelike Internet GmbH

Hansaring 97

50670 Köln

[Facebook](#) · [Xing](#) · [LinkedIn](#) · [Twitter](#)