

# BEYOND THE ROOM

Düsseldorf, HSMA eDay 2021

September 2021



# NICHT AUS DER HOSPITALITY BRANCHE

ÜBER MICH



**Jan-Frederik Valentin**  
Venture Partner  
HOWZAT ENNEA GROUP

- 10+ years VC investment experience
- MD & CMO of KAYAK Europe
- CEO of listed Travel24 & FERIEN Touristik
- Political Scientist & Journalist (Süddeutsche)

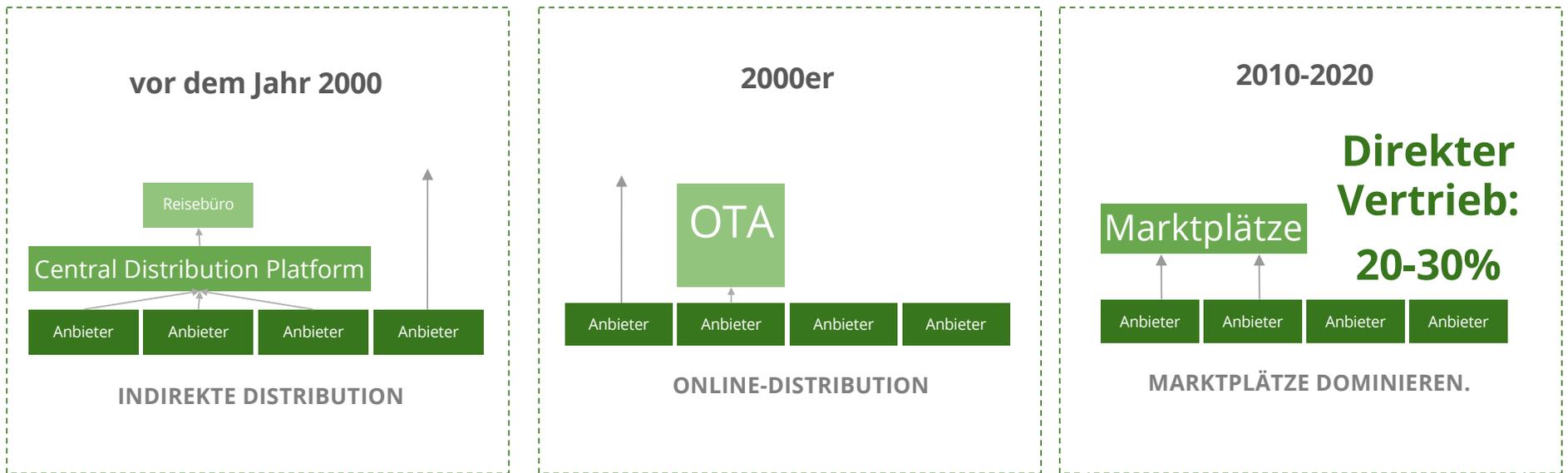
Süddeutsche Zeitung



## THESEN

- Hotels machen nur 6-9% des potenziellen Umsatzes direkt. Marktplätze dominieren den Vertrieb.
- Diese Macht ist nicht zementiert. Technische Umbrüche fordern die bestehende Landschaft heraus. Technik wird einfach.
- Gleichzeitig sind Erwartungshaltungen der Kunden unerfüllt. Kunden von morgen wollen: digital leben, umfassenden Komfort, Partizipation, Klimaschutz.
- Für Hotels bietet sich die Chance, durch integrierten Mehrwert-Vertrieb ihre Marktposition zu stärken.

# HOTELVERTRIEB GESTERN UND HEUTE



# DER GROßE KUCHEN

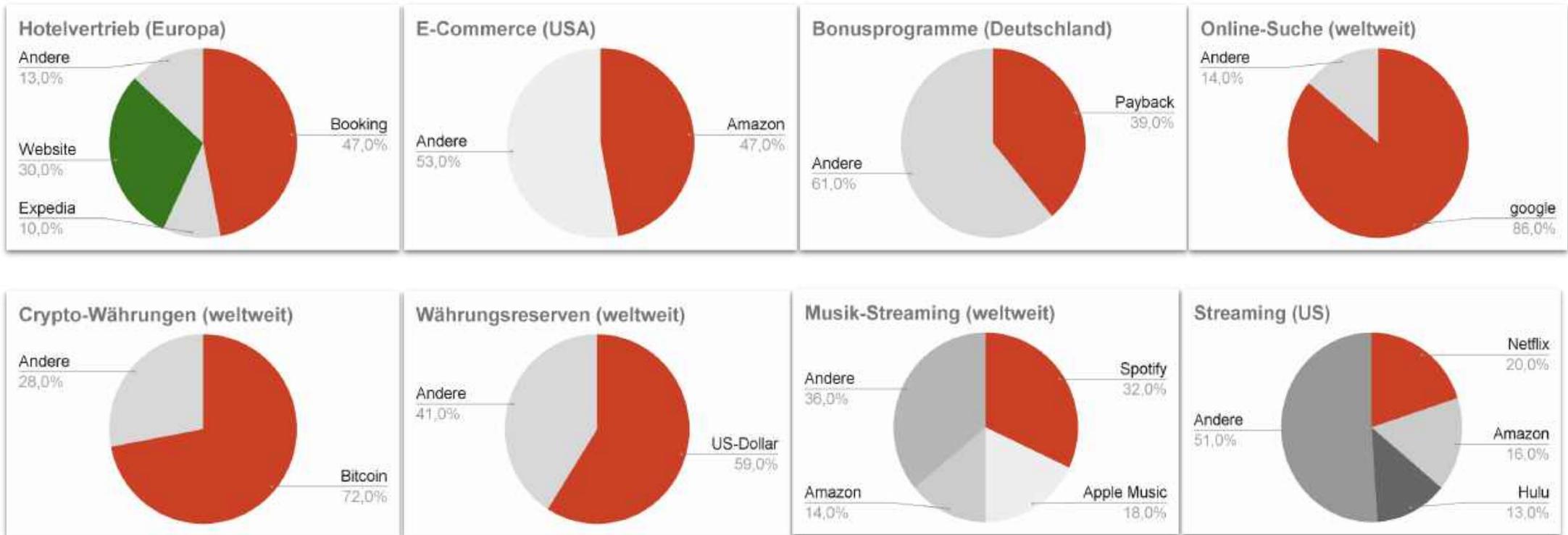
Touristischer Markt



**30%**  
 \*  
**30%**  
 =  
**Hotels partizipieren  
 direkt an  
 9%  
 der Ausgaben  
 der Reisenden**

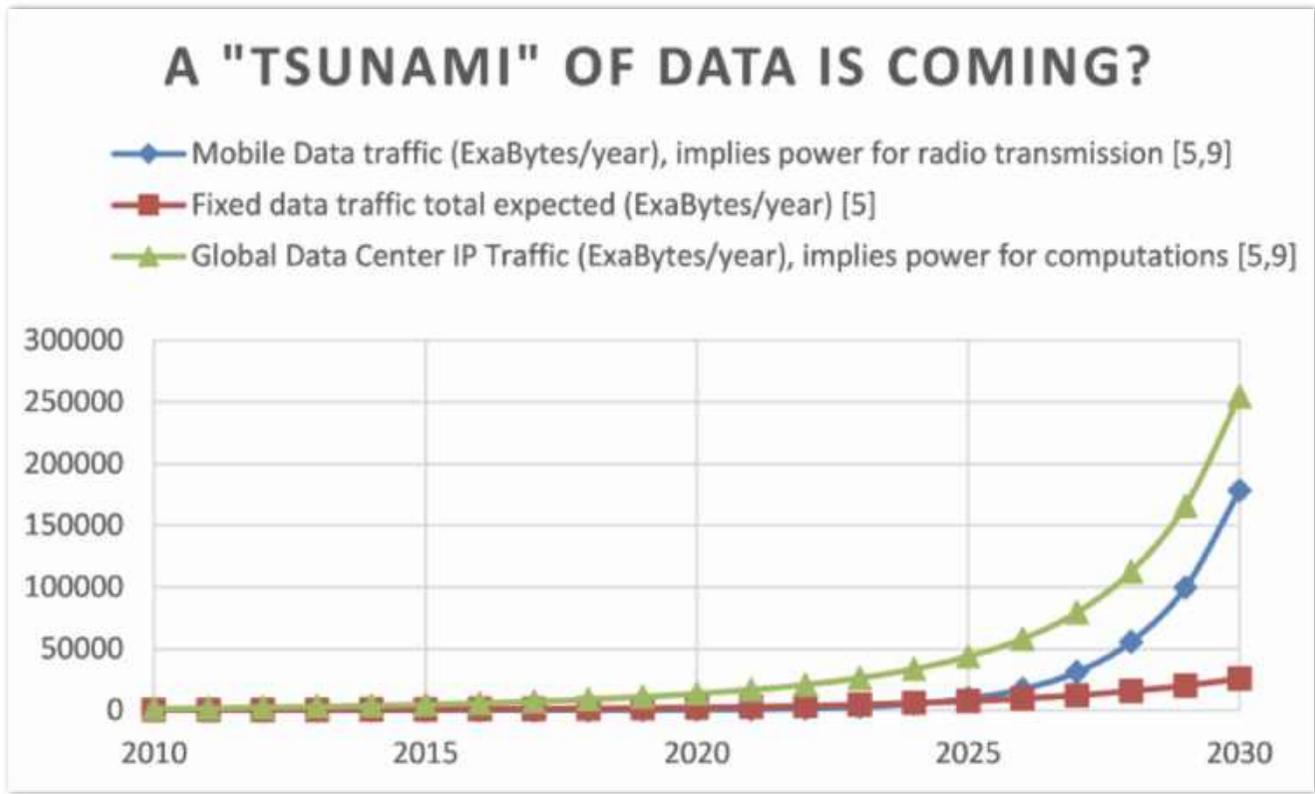
Quelle: Mastercard

# NETZWERKEFFEKTE: ZEITALTER DER "MONOPOLISTEN"

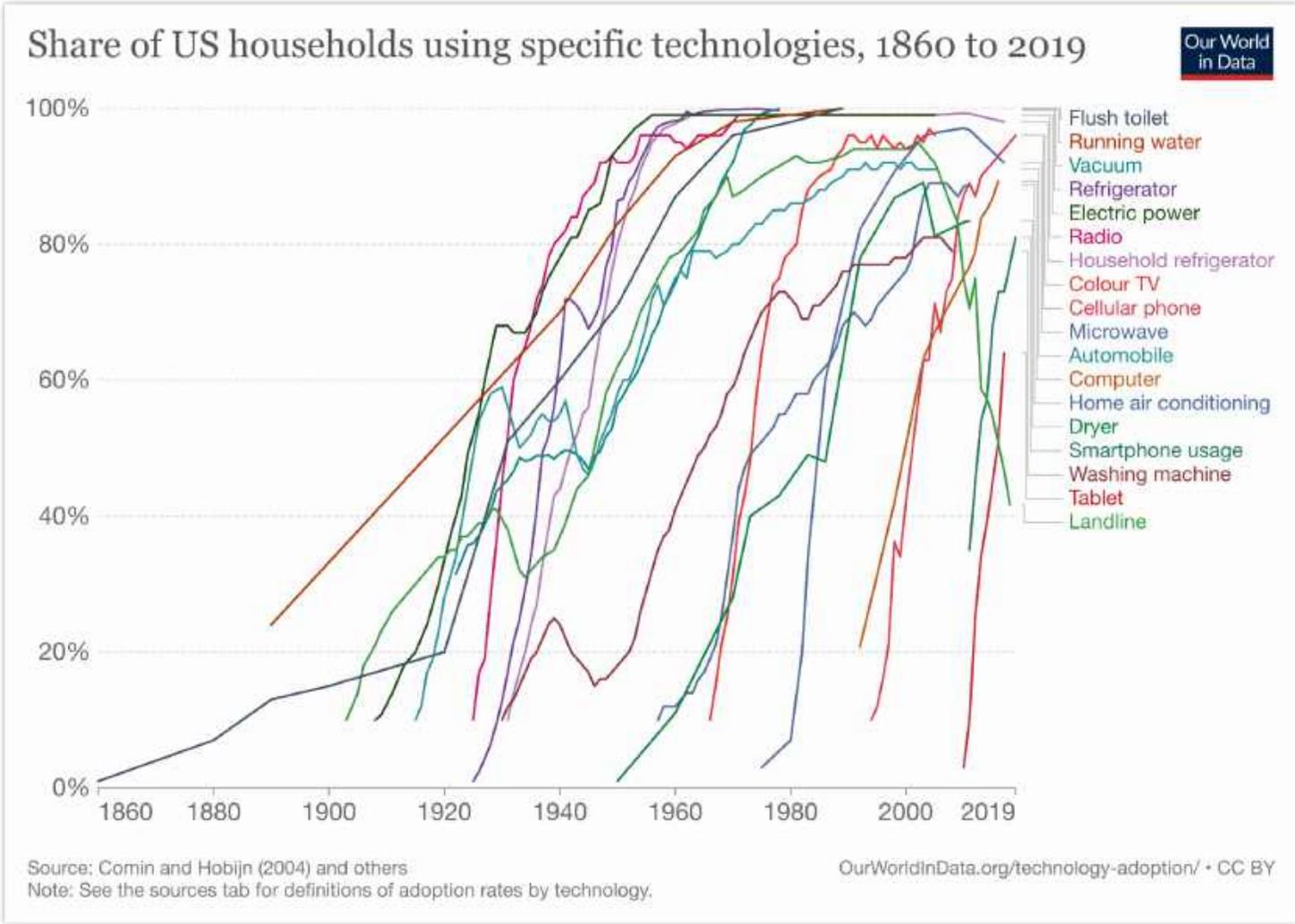


Quelle: Statista

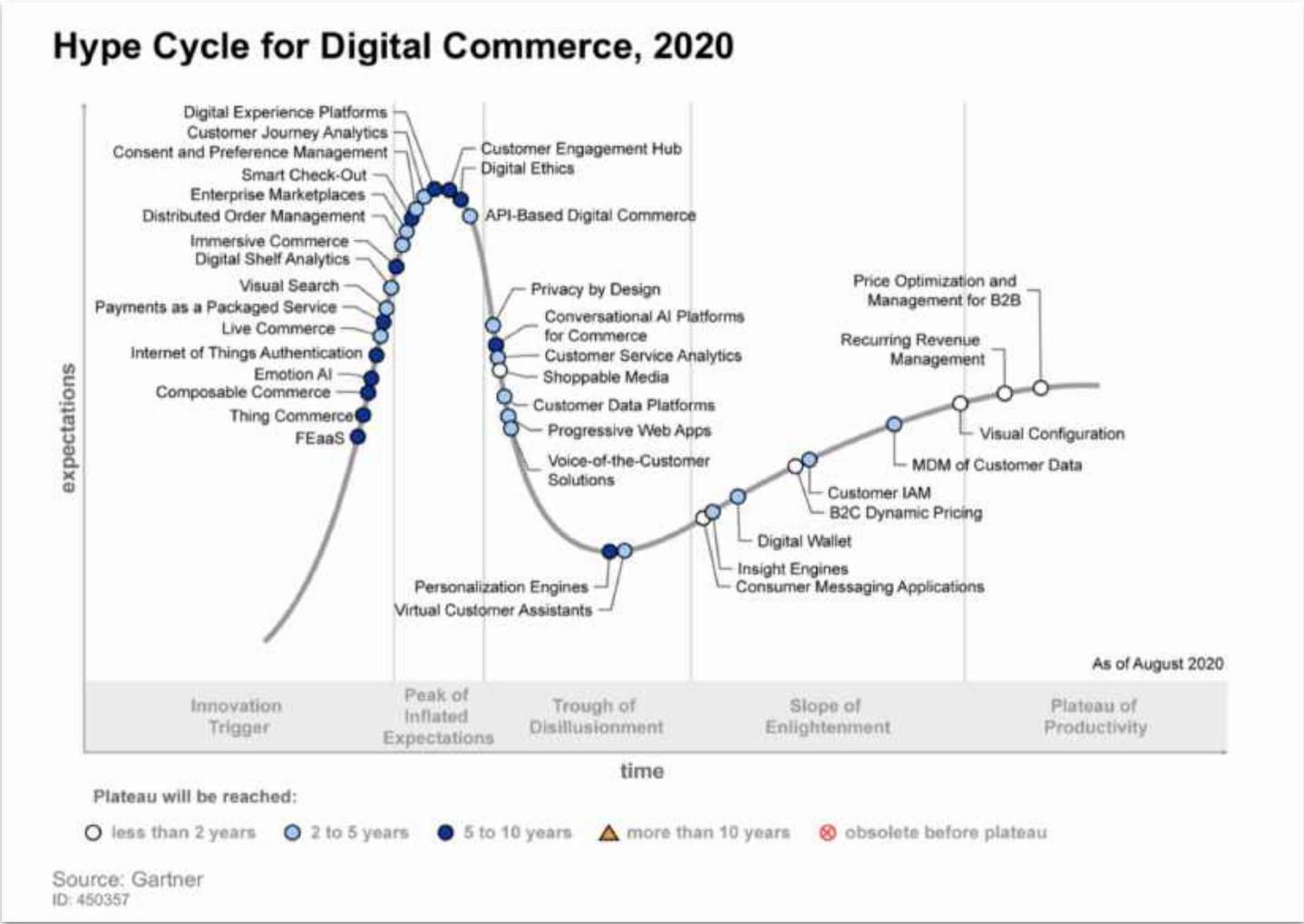
# EIN 10x JAHRZEHNT?



# EIN 10x JAHRZEHNT?



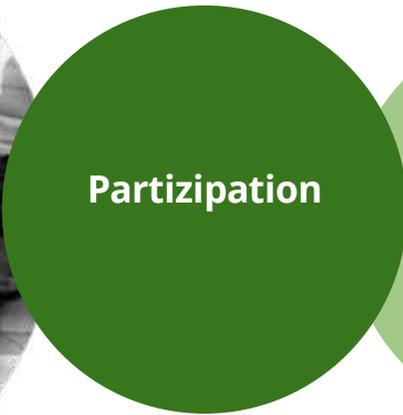
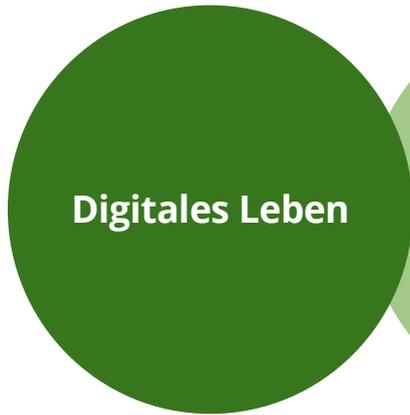
# EIN 10x JAHRZEHNT?



Technologie wird...  
einfach.

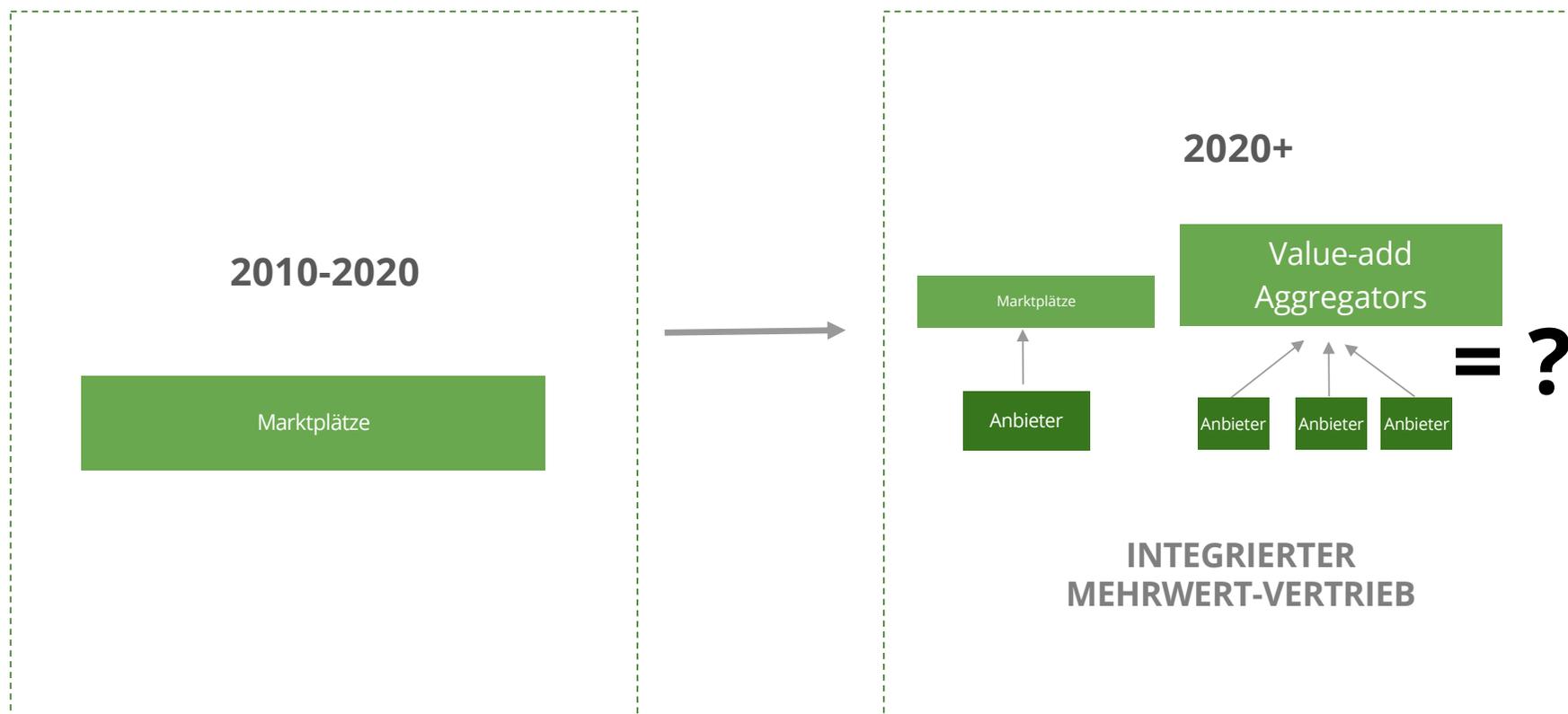
# WAS KUNDEN MORGEN WOLLEN

Makro-Markt



# MEHRWERT-VERTRIEB ALS SCHLÜSSEL GEGEN MARKTPLATZ-DOMINANZ?

Touristischer Markt



# MEHRWERT-VERTRIEB



# MEHRWERT-VERTRIEB: DER MARKT VERÄNDERT SICH

Touristischer Markt



Easyjet

Street Life is a platform where travelers can book unique travel experiences from their favorite creators & navigate the globe. While enabling creators to build thriving businesses.

**SELL**

Sell your content as travel experiences within Social Media.

**EARN**

Get commissions from flights, lodging, transportation & content.

**NAVIGATE**

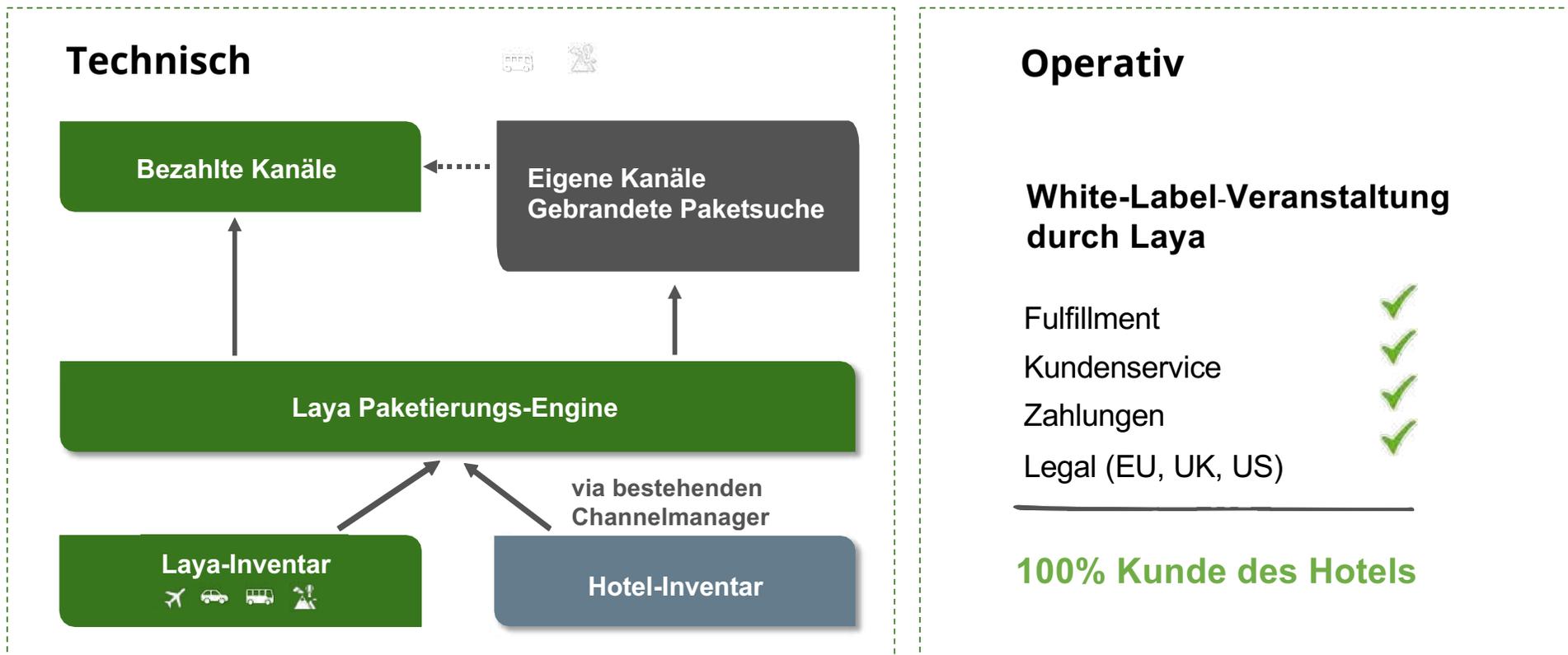
Personalized, independent, on-demand exploration.

Streetlife



Lambus

# Ohne Kopfweh Pakete verkaufen



# Raten managen: 3 einfache Schritte

1

## INVENTAR BEREITSTELLEN

Raten & Verfügbarkeiten über Ihren bestehenden Channelmanager.

Channel	Status
Booking.com	Active
Expedia	Active
trivago	Active
laya	Enable

### Setup\*

- Keine Kosten
- Kein Aufwand
- Keine Verpflichtungen

2

## VERTRIEBSKANÄLE WÄHLEN

**Source market**

Germany

Austria

Switzerland

United Kingdom

France

Spain

Italy

Poland

Czech R

US

A

**Meta Search**

Kayak (Commission)

Lastminute (Comm

Google (CPC)

Tripadvisor (CPC)

**OTA**

Invia

HolidayCheck

Lastminute

Check24

**POS**

3

## ANGEBOTE MANAGEN

über Ihren bestehenden Channelmanager.

- Keine neuen Tools
- Kein Training
- Null Komplexität

# Danke!

Jan-Frederik Valentin  
Partner  
+49 151 53623952  
jan@ennea.vc

— Berlin

— Cologne

— Munich



— London

— Barcelona

— Vienna