



WIRTSCHAFT

## EXQUISIT ABGEFÜLLT

VONGERHARD HINTERKÖRNER

**Wir sollen heuer den Urlaub in Österreich verbringen. Animiert dazu werden wir von höchster politischer Stelle bis hin zu den vielen Millionen die jetzt unter anderem die einzelnen Bundesländer in Werbung investieren, bei der im Nachhinein nicht so klar ist, ob jetzt Kärnten, Salzburg oder Tirol beworben wurde. Und ein strapaziertes Stichwort geistert dabei wieder durch die Medien: Qualitätstourismus. Eine schöne Umschreibung für Touristen mit viel Geld vs. schmäleres Portemonnaie = Massentourismus.**

Im gestrigen Report ging es im weitesten Sinne auch um diese Thematik. Hierzu wurde ein Wirt aus Hallstadt interviewt, der wortwörtlich meinte: „Wenn jetzt keine Asiaten mehr kommen, muss man halt wieder ein wenig exquisiter kochen, weil bei den Asiaten ging es nur ums Abfüllen.“ Jetzt kann ich mir schon vorstellen, dass es aufgrund der wirklich eigenartig anmutenden Verhaltensweisen der asiatischen Touristen kein einfaches Leben ist für die heimische Gastronomie, trotzdem finde ich, dass diese Aussage ein tieferes Problem zum Vorschein bringt. Diese Einstellung des Gastronomen hat nichts mit dem zu tun, was ein Gastgeber sein sollte. Hier wird quasi umgestellt von „abfüllen“ auf „exquisit“ und sobald die Massen wieder da sind, geht es wieder retour mit dem Qualitätsverständnis.

Mit dieser Denke sind wir weit weg vom Qualitätstourismus. Ich möchte noch ein anderes Beispiel bringen: ich versuche derzeit, einige Buchungen in Österreich zu fixieren. Verbunden mit Outdooraktivitäten, weil es bei der einen oder anderen Buchung um Einladungen geht, mit denen ich gerne gute Freunde überraschen möchte. Es handelt sich dabei um Angebote im absoluten TOP-Preissegment, weil unvergessliche Tage werden sollen. Um es kurz zu machen: meine Erfahrungen dabei sind eine absolute Katastrophe. Ich muss x-mal nachrufen und urgieren, bekomme keine Buchungsbestätigungen, oder es ist schlicht und einfach niemand mehr erreichbar. Gut, in diesen Ausnahmezeiten verzeiht man viel und hat Verständnis. Wo mein Verständnis aber mit Sicherheit

endet, ist die Wertschöpfungsvernichtung, die dann als Abschluss noch betrieben wird. Ich will als Kunde in diesem Segment eigentlich nur die angebotene Leistung zu dem offerierten Preis. Aber was machen die Angestellten dieser Hotelbetriebe oder Eventorganisationen? Sie bieten mir ungefragt Rabatte an! Ich bekomme nach einer tagelangen Organisationsodyssee, wo man mir alles schuldig bleibt, was versprochen wurde, am Ende kein „tut uns leid“ oder „ich verstehe ihren Ärger“, sondern: „sie bekommen 10, 20, oder 25% Rabatt“.

Ich will keinen Rabatt! Ich will freundlich behandelt werden. Ich will den Qualitätstourismus fördern. Ich will in Österreich Urlaub machen und es genießen können. Ich verstehe es wirklich nicht, warum es immer die Verkäuferseite ist, die ungefragt die Wertschöpfungskette ruiniert. Ich bin wahrscheinlich der schlechteste Einkäufer der Welt, weil ich keine Abzüge und Rabatte einfordere, aber ich bin mir sicher, dass ich nicht der einzige bin, dessen vorrangige Interessen darin liegen, einfach ein tolles Erlebnis angeboten zu bekommen. Eine unerwartete persönliche Geste, eine nette Kleinigkeit am Hotelzimmer, zuvorkommendes Services, einfach eine Atmosphäre, in der man sich wohlfühlt und von der man danach seinen Nachbarn, Bekannten und Freunden vorschwärmen kann. Bekanntlich die beste Werbung für den Fremdenverkehr: Weiterempfehlung!

Was ich sicher nicht weiterempfehlen werde, sind Betriebe, die mir schon das Buchen beinahe unmöglich machen, mich im Vorfeld schon so verärgern, dass sich die Lust, überhaupt dorthin zu fahren, in Grenzen hält und mir dann schlussendlich für das ganze Schlamassel 10 % Preisnachlass anbieten. Da würde ich dann doch lieber empfehlen, beim Massentourismus zu bleiben und die Gäste weiterhin abzufüllen. Mit Speisen und Prozenten!

---

## DER AUTOR



**GERHARD HINTERKÖRNER**

**Unternehmer aus Leidenschaft, Familienvater, Hobbysportler und Genussmensch!**

[g.hinterkoerner@movement21.at](mailto:g.hinterkoerner@movement21.at)

---

### **Movement 21 GmbH**

Obersand 5  
4311 Schwertberg  
[www.movement21.at](http://www.movement21.at)  
[office@movement21.at](mailto:office@movement21.at)  
+43 664 423 1193

Copyright 2020: [office@movement21.at](mailto:office@movement21.at)

Webdesign & Programmierung: Junge Digitale, Linz