

## Hotel-Charta für die Veranstaltung von Großkongressen in Berlin

Kongresse und Fachveranstaltungen haben für Berlin eine wichtige wirtschaftliche Bedeutung. Um insbesondere Großkongresse für die deutsche Hauptstadt zu gewinnen, haben sich das Berlin Convention Office der Berlin Tourismus & Kongress GmbH (*visitBerlin*), der *visitBerlin* Partnerhotels e.V. und der Berlin Event Network e.V. (BEN) auf eine Charta für Großkongresse in Berlin verständigt.

Ziel der Charta ist es, Non-Profit-Organisationen, die gemeinnützige Ziele z.B. sozialer, kultureller oder wissenschaftlicher Art verfolgen, bei der Bewerbung um die Durchführung von Großkongressen in Berlin sowie anschließend bei der Planung und Organisation der Veranstaltung zu unterstützen. Als Großkongresse werden in diesem Zusammenhang Veranstaltungen im Tagungs- und Kongressbereich mit einer Teilnehmerzahl ab 5.000 Personen sowie mehr als 3.000 Übernachtungen von mindestens einer Nacht in mehreren Hotels verstanden. Die Charta formuliert operative Leitlinien und Grundsätze für eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen den Veranstaltenden, dem Berlin Convention Office von *visitBerlin* und seinen Hotelpartnern des *visitBerlin* Partnerhotels e.V.

### Das Berlin Convention Office von *visitBerlin*

*visitBerlin* wirbt seit 1993 weltweit für das Angebot der Destination Berlin. Die Gesellschaft ist Service-Agentur für Touristik-Partner in den Märkten und mit dem Berlin Convention Office aktiver Informationsbroker für die Tagungs- und Kongressindustrie. Gesellschafter von *visitBerlin* sind der *visitBerlin* Partnerhotels e.V., das Land Berlin, die Messe Berlin, die Investitionsbank Berlin, die Berliner Flughäfen und die TMB Tourismus-Marketing Brandenburg GmbH.

Das Berlin Convention Office präsentiert die ganze Stadt Berlin als Tagungs- und Kongressdestination. Es ist neutraler Partner und unterstützt Kongressveranstalter mit umfangreichen Serviceleistungen vor, während und nach der Veranstaltung. Non-Profit-Organisationen können im Rahmen von Kongressbewerbungen von einem breiten Netzwerk innerhalb Berlins profitieren, zu dem die folgenden Partner zählen:

- Hotels des *visitBerlin* Partnerhotels e.V.
- Mitglieder des Berlin Event Network e.V. (BEN)
- Veranstaltungsorte für Kongresse und Tagungen aller Art
- Netzwerk der Wissenschaft in Berlin (Universitäten, Charité, medizinische und wissenschaftliche Institute und Einrichtungen)
- Netzwerk von Berlin Partner (Wirtschaft, Start-Ups und Wissenschaft)

### Hotelpartner des *visitBerlin* Partnerhotels e.V.

Die an dieser Charta beteiligten Hotelpartner des *visitBerlin* Partnerhotels e.V. verfügen über rund 30.000 Hotelzimmer. Um besonders auf die Bedarfe und Kapazitätsanforderungen großer Kongresse eingehen zu können, haben die Hotelpartner gemeinsame Qualitätsstandards vereinbart und sich auf Leitlinien in Bezug auf Tarife (MwSt. und die in Berlin geltenden City Tax sind veränderlich) und spezifische Verkaufskonditionen sowie Managementverfahren für die Verteilung verständigt. Dadurch können den Veranstaltern von Großkongressen übergreifend Transparenz und Sicherheit bei der Planung ihres Events angeboten und höchste Qualitätsstandards gewährleistet werden.

Die im folgenden aufgeführten Konditionen ersetzen nicht den individuell zwischen der Non-Profit-Organisation und dem Hotelpartner zu schließenden Vertrag. Rechte und Pflichten ergeben sich ausschließlich aus dem Vertrag zwischen der Non-Profit-Organisation und dem Hotelpartner. Eine Haftung des *visitBerlin* Partnerhotels e.V. ist ausgeschlossen.

### Beiträge der beteiligten Hotelpartner des *visitBerlin* Partnerhotels e.V.

- Die angebotenen Preise gelten pro Einzel- bzw. Doppelzimmer und pro Nacht; zzgl. Frühstück. Auf Wunsch des Interessenten kann auch inklusive Frühstück quotiert werden.
- Die Preise für Logis und Frühstück müssen inklusive Steuer ausgewiesen werden. Die Preise, inklusive Steuer, müssen Agenturkommissionen unter Angabe des Prozentsatzes ausweisen.
- Wenn die Preisanfrage mehr als 24 Monate vor der Veranstaltung stattfindet, werden die Preise als Richtpreise mit Steuer des aktuellen Jahres angegeben. Um die Belastbarkeit dieser Richtpreise zu gewährleisten, wird empfohlen, die nach Angabe der Richtpreise bis zum Veranstaltungsjahr erfolgenden Preiserhöhungen nur im marktüblichen Rahmen vorzunehmen.
- Die Hotelpartner bieten kostenlose Nächte für Staff/Speaker oder das Organisationskomitee an. Die Konditionen werden entsprechend des Kontingents der angefragten Zimmer im Gebot festgelegt. Diese Zimmer dürfen nicht zu kommerziellen Zwecken oder entgeltlich weitervermittelt werden (1/50 auf kumulativer Basis bis zu 5 Zimmer täglich).
- Berlin ist auch Zieldestination für Veranstaltungen der Gesundheitsbranche. Die Hotelpartner versichern, dass sie mit den Regeln und Vorschriften des Pharmakodex vertraut sind.
- Die Preise inklusive Steuern unterliegen den besonderen Verkaufsbedingungen, die in den folgenden Seiten niedergelegt sind.

### BERLIN EVENT NETWORK e.V. (BEN)

BEN ist ein deutschlandweit einzigartiges MICE-Netzwerk mit maximal fundierter Berlin-Kompetenz. Das Leistungsspektrum seiner Mitglieder deckt sämtliche Facetten der Veranstaltungsbranche ab und bietet versierte und erfahrene Ansprechpartner für eine Veranstaltung in Berlin: von der Agentur über die Location, den Caterer, den Technik-Dienstleister, bis hin zum Shuttleservice und weit darüber hinaus. Der Verein agiert als professionelles Dienstleister-Netzwerk und dient dem Berlin Convention Office von *visitBerlin* dank seines breitgefächerten Leistungsportfolios als erster Ansprechpartner im Hinblick auf die Unterstützung bei der Akquise von (Groß-)Veranstaltungen aus aller Welt.

## Besondere Verkaufsbedingungen « Festkontingent »\*

\*Es bleibt den Hotels freigestellt, dem Veranstalter bessere Konditionen als die nachfolgend dargestellten zu bieten.

Die an der Hotel-Charta teilnehmenden Hotels repräsentieren eine Gesamtzimmerkapazität von aktuell ca. 30.000 Zimmern. Damit Berlin bei Großkongressen Kontingente in ausreichender Menge anbieten kann, stellen die einzelnen Hotels mindestens die folgenden Zimmerkapazitäten zur Verfügung:

- 30% der Zimmerkapazität bei Kongressen mit bis zu 15.000 Teilnehmern
- 50% der Zimmerkapazität bei Kongressen ab 15.000 Teilnehmern

Darüber hinaus bieten Hotels mit einer Tagungsfläche von mehr als 1.000m<sup>2</sup> optional ein zusätzliches Zimmerkontingent an, das nur in Verbindung mit Tagungsräumen gebucht werden kann.

In der Kontingentabfrage werden den Hotels alle Eckdaten zur Anfrage mitgeteilt, die der Kunde zum Zeitpunkt der Anfrage gestattet; zumindest aber die Anzahl der erwarteten Teilnehmer und die geplante Veranstaltungsstätte, damit die einzelnen Hotels das Potenzial für Buchungen in ihrem Haus und die zu erwartende Nachfragesituation in der Stadt besser einschätzen können.

Die Hotelpartner sind angehalten, die Bewerbung um mindestens einen Großkongress mit über 15.000 Teilnehmern pro Durchführungsjahr mit 50% ihrer Zimmerkapazität aktiv zu unterstützen.

<b>Anzahlung</b>	25 %	120 Tage vor Anreise
	65 %	60 Tage vor Anreise

Die verbleibenden 10 % werden als Kommissionszahlung verrechnet.

<b>Zahlung</b>	Die Rechnung muss innerhalb von 30 Tagen nach der Rechnungsausstellung bezahlt werden.
----------------	--

<b>Volle Stornierung</b>	Jedes Zimmer, das nach dem letzten kostenfreien Stornotermin zurückgegeben wird, wird zu 100 % berechnet.
--------------------------	---

<b>Teilweise Stornierung</b>		
	bis 15.000 Teilnehmer	ab 15.000 Teilnehmer
100 % kostenfreie Stornierung	6 Monate vor Kongressbeginn	9 Monate vor Kongressbeginn
50 % des Originalblocks können kostenfrei storniert werden	4 Monate vor Kongressbeginn	
20 % des Originalblocks können kostenfrei storniert werden	2 Monate vor Kongressbeginn	
10 % des verbleibenden Blocks können kostenfrei storniert werden	2 Wochen vor Kongressbeginn	

<b>No-Shows/ Vorzeitige Abreise</b>	100 % der insgesamt reservierten Übernachtungen mit 90 % des vereinbarten Preises werden in Rechnung gestellt.
---	--

<b>Höhere Gewalt</b>	Können die Veranstaltungsteilnehmer aufgrund höherer Gewalt oder aus Gründen, die keine der Vertragsparteien zu vertreten hat, nicht beherbergt werden oder muss die geplante Veranstaltung aufgrund höherer Gewalt oder aus Gründen, die keine der Vertragsparteien zu vertreten hat, ausfallen oder abgesagt werden, kann jede Vertragspartei den Rücktritt vom Vertrag erklären. In diesen Fällen entfallen die Pflichten zur Beherbergung der Veranstaltungsteilnehmer und zur Zahlung der Zimmerraten. Bereits erbrachte Zahlungen aus diesem Vertrag sind zurückzuerstatten. Bis dahin gemachte Aufwendungen hat jede Vertragspartei selbst zu tragen.
----------------------	--

## Besondere Verkaufsbedingungen « Abrufkontingent »\*

\*Es bleibt den Hotels freigestellt, dem Veranstalter bessere Konditionen als die nachfolgend dargestellten zu bieten.

Die Hotelpartner behalten sich das Recht vor, bei Kongressen mit bis zu 5.000 Teilnehmern den Zimmerblock für ein Abrufkontingent zu beschränken. Folgende Fristen werden zur Rückgabe von nicht verkauften Zimmern in den freien Verkauf angewandt:

50% der nicht verkauften Zimmer gehen in den freien Verkauf	4 Wochen vor Kongressbeginn
alle restlichen nicht verkauften Zimmer gehen in den freien Verkauf	2 Wochen vor Kongressbeginn

Bei darüberhinausgehenden Kongressgrößen können die Rückgabefristen für Abrufkontingente bei Bedarf individuell im Einzelvertrag mit dem Kunden angepasst werden.

---

<b>Anzahlungen</b>	■ 1 Nacht Anzahlung zu zahlen für jede 1 bis 2 Übernachtungen ■ 2 Nächte Anzahlung zu zahlen für jede 3 bis 5 Übernachtungen
--------------------	---

---

<b>Kostenfreie Stornierung</b>	Gebuchte Hotelzimmer können vom Teilnehmer bis 14 Tage vor Anreise kostenfrei storniert werden.
--------------------------------	---

---

<b>No-Shows</b>	100 % der insgesamt reservierten Übernachtungen mit 90 % des vereinbarten Preises werden in Rechnung gestellt.
-----------------	--

## Allgemeine Richtlinien zur Verwaltung der Zuweisungen und Qualitätsstandards

- Die Hotelpartner verpflichten sich, alle Verschwiegenheitspflichten einzuhalten, die von der vergebenden Organisation in Bezug auf den Namen der Veranstaltung erbeten werden. Dieser kann aus Respekt vor den Wünschen des Kunden zur Abwicklung der Veranstaltung anonym bleiben.
- Sobald eine Unterkunftsagentur oder ein PCO offiziell vom Kunden und/oder dem Kongressveranstalter beauftragt wurde, verpflichten sich die Hotelpartner, diesem einen Vorzug bei der Gruppenbuchung zu geben. Die Hotelpartner leiten der offiziellen Unterkunftsagentur/PCO alle direkten Anfragen im Zusammenhang mit dem betreffenden Kongress weiter.
- Die Hotelpartner bemühen sich, bei Richtpreisen die jährlichen Preiserhöhungen (bis zu 3 Jahre im Voraus) an den marktüblichen Preisen zu orientieren.
- Sobald die verbindliche Zimmeranzahl pro Hotelpartner mit dem Kunden festgelegt ist, verpflichten sich die Hotelpartner, keine eigenständige Verschiebung innerhalb der eigenen Hotelkette vorzunehmen. Dies darf nur durch den Veranstalter oder in Zusammenarbeit mit der offiziell beauftragten Agentur etc. erfolgen. Diese Verfahren und Bedingungen müssen in allen Projektphasen gleich bleiben, und zwar vor und während der Angebotsphase und nachdem die Veranstaltung bestätigt wurde.
- Die optionierten/reservierten Zimmer dürfen nicht für andere Kunden genutzt werden.
- Die Hotelpartner verpflichten sich, das angebotene Zimmerkontingent nicht zu überbuchen. Sollte es doch zu Überbuchungen kommen, ist die offizielle Unterkunftsagentur/PCO zu konsultieren, um ggf. die Zustimmung zur Kürzung des Kontingents einzuholen.
- Die Abrufkontingente können über die Homepage des Veranstalters angeboten werden, mit einem Link zu den einzelnen Hotelpartnern.
- Die Hotelpartner zahlen die Provision an die Organisation (PCO), die schriftlich beauftragt wurde und die Unterzeichner eines Vertrags mit der Non-Profit-Organisation/Veranstalter für die Regelung der Unterkünfte ist. Die Provision soll sofort nach Erhalt der Schlusszahlung gezahlt werden, auf der Grundlage der belegten Zimmer und zum hiervor genannten Prozentsatz. Die Provision wird gezahlt auf Grundlage einer ordentlichen Rechnung von der Agentur, die von der Non-Profit-Organisation beauftragt wurde.
- Die Hotelpartner verpflichten sich, schriftliche Information über jegliche planmäßige und nicht verhinderbare Renovierungsarbeiten zwischen der Unterzeichnung des Vertrags und der jeweiligen Veranstaltung bereitzustellen, vor allem über solche, die zu deutlicher Belästigung der Hotelgäste führen könnten.
- Im Falle eines Übergangs des Eigentums oder der Marke ab 12 Monaten vor Anreise, verpflichten sich die Hotelpartner, alle vertraglichen Verpflichtungen an die neuen Eigentümer mit einer positiven Prognose und Empfehlung zu übergeben, so dass die Bedingungen des Vertrags so weit wie möglich eingehalten werden können.
- Die Hotelpartner verpflichten sich, eine Beflagung, ein Banner oder eine Werbetafel anzubringen, die der Veranstaltung gewidmet ist, je nach den Vorgaben, welche die Non-Profit-Organisation oder die Agentur (auch kostenpflichtig) bestellt & bereitstellt, falls diese mit dem Hotelbranding vereinbar ist.
- Die Hotelpartner verpflichten sich der Nachhaltigkeit (Zertifizierung, eigene Satzung und ähnliches).