



Fit in 59 Sekunden

Der österreichische Gast in Ihrem Haus

59s

A

i

- **Passen Sie Ihre Leistungen dem Österreicher an**
 - 59% der Österreicher übernachtet im Hotel. 8 % mieten ein Ferienhaus und vier Prozent nächtigt im Zelt, Wohnwagen oder Caravan. Stellen Sie sich darauf ein.
 - Ihr Vorteil: Da der Österreicher, im Gegensatz zu vielen anderen internationalen Gästen, Deutsch spricht, kann er an deutschsprachigen Veranstaltungen teilnehmen, Museen mit deutschsprachigen Schildern besuchen und deutschsprachige Souvenirs in Ihrem Shop kaufen.
 - Es zählen Tradition und Authentizität. Machen Sie ihm daher typische regionale Vorschläge zur Freizeitgestaltung, wie zum Essen und Trinken, Shoppen und geben Sie solche Veranstaltungstipps.
 - Die Freizeit gestaltet er gern aktiv in der Natur, besonders Nord- und Ostsee ziehen ihn an, da Österreich kein Meer hat. Wenn das Meer also vor Ihrer Tür liegt, dann empfehlen Sie Aktivitäten mit einem Bezug dazu. Wichtig ist eine Mischung aus aktivem Entdecken und Entspannen, die bei Bedarf flexibel angepasst werden kann.
 - Ein Onlineauftritt und entsprechende Onlineinformationen sind für den Österreicher wichtig. Achten Sie auf ein responsives Design, ebenso wie auf Onlinebuchungs- und auch Zahlungsmöglichkeiten.
 - Auch in Broschüren blättert er gern – da er Deutsch versteht, gibt es keine Sprachbarrieren.
 - Die Anreise in die Metropolregion Hamburg erfolgt häufig mit Bahn oder Flugzeug. Daher wird er auch vor Ort die öffentlichen Verkehrsmittel nutzen wollen
 - Bieten Sie Preisaktionen und Kombinationstickets, er ist dieses aus der Heimat gewohnt.
- **Kommunizieren Sie mit dem Österreicher:** Er spricht Österreichisches Deutsch, daher sollten Sie langsamer sprechen. Er möchte gesiezt werden. Ein Lächeln bewirkt darüber hinaus bekanntlich immer mehr als viele Worte! Er ist ein sensibler Gast und sollte stets äußerst respektvoll behandelt werden. Ein Feedback gibt er höflich „durch die Blume“.
- **Gehen Sie auf den Österreicher ein:** Er ist ein gemütlicher Mensch, der sich nicht gern hetzen lässt. Persönliche Beratung und Smalltalk sind ihm wichtig.
- **Akzeptieren Sie bargeldlose Bezahlung:** Zwar ist der Österreicher mit dem Euro vertraut und er zahlt auch gern in bar (besonders die ältere Generation) doch die Akzeptanz von (Kredit-)Kartenzahlung ist unkompliziert und kann den Umsatz steigen lassen, da kein Bargeldlimit gesetzt ist. Kartenzahlungen nehmen auch in Österreich zu, besonders höhere Beträge zahlt er gern mit Karte.
- **Bieten Sie kostenfreies und gut-funktionierendes WLAN an:** Der Österreicher ist dieses von daheim gewohnt.