

Deutsche geben 2017 durchschnittlich 110 Euro für Freizeitaktivitäten aus: Männer buchen adrenalingeladene Erlebnisse, Minigolf und Kochkurse

Berlin, 30. Januar 2018. Wenn die Deutschen ihre Freizeit planen, geben sie gerne Geld aus. Das Leihen von Freizeitausrüstung wie Booten ist ihnen im vergangenen Jahr im Schnitt 146 Euro wert, die Teilnahme an Workshops und Kursen sowie kulinarische Erlebnisse durchschnittlich rund 125 Euro. Für Aktivitäten aus den Bereichen Wellness und Lifestyle geben sie mit 92 Euro fünf Euro mehr aus als noch im Jahr 2016 (87 Euro). Dabei fällt auf, dass vor allem Männer die Buchungen tätigen und sich immer mehr für Kochkurse interessieren. Diese Zahlen erhob kürzlich bookingkit, der Branchenführer für Erlebnisanbieter-Software im deutschsprachigen Raum.

Laut bookingkit hat sich 2017 im Freizeitmarkt viel getan: Live Exit Games bzw. Escape Rooms ziehen, gemessen an den Buchungen, an den etablierten Branchen vorbei. Im letzten Jahr haben sich die Anbieter weiterentwickelt; sie werden immer professioneller und kreativer. So kommen inzwischen Virtual-Reality-Brillen zum Einsatz: Jeder der Spieler sieht, hört und bewegt sich wie in einem Live Escape Room, löst jedoch reelle Rätsel, die durch die Brillen mit grenzenlosen 3D-Welten verknüpft sind.

Der Trend geht zum kochenden Mann

Mit der Entwicklung schafften die Live Exit Games es in den letzten drei Monaten des Jahres 2017 sogar auf Platz eins und zählen somit zu den Branchengewinnern auf dem deutschen Erlebnismarkt. Shows und Veranstaltungen sind weiterhin sehr beliebt, traditionelle Stadttouren werden immer mehr durch aktive Touren mit Quads und Straßenbuggys abgelöst. Was auffällt: Der Trend geht zum Mann, der kochen kann! Kochkurse, die speziell für die männliche Zielgruppe konzipiert wurden, schaffen es auf Platz fünf der beliebtesten Freizeitaktivitäten. Hierzu zählen beispielsweise Grillkurse.

Tipp für den Valentinstag: Gutscheine kommen bei Deutschen gut an

Rund 20 Prozent der Umsätze generieren Erlebnisanbieter inzwischen über den Gutscheinverkauf. Deutschsprachige Kunden verschenken vor allem Gutscheine für Ausflüge und Erlebnisse, Tickets und Eintrittskarten, Stadtrundfahrten und Kultur, Workshops und Kurse sowie Sportaktivitäten.

Minigolf ist im Kommen

bookingkit beobachtet zudem ein enormes Wachstum bei Anbietern von Schwarzlicht-Minigolf. Mit einer 3D-Brille spielen sich die Golfer indoor durch verschiedene Themenwelten. Die Räume, Bahnen und Hindernisse sind mit fluoreszierenden Farben gestrichen, die den 3D-Effekt ermöglichen, so dass der Ball zu schweben scheint. Die Räume sind dunkel und mit Schwarzlicht

beleuchtet, sodass die Farben und Animationen spektakulär schimmern. „Der Trend verbreitet sich aktuell rasend schnell in Deutschland,“ so Lukas C. C. Hempel, Gründer und Geschäftsführer von bookingkit. „Wir sehen hier ein großes Potential.“

Deutsche buchen per Handy und lieben den K(l)ick

Der durchschnittliche Deutsche gab im Jahr 2017 rund 100 Euro pro Freizeitaktivität aus (gemessen am durchschnittlichen Warenkorb), kommt aus einer Großstadt und ist zwischen 18 und 34 Jahre alt. Mehr als die Hälfte sind männlich (60 Prozent) und buchen hauptsächlich online. Am liebsten wird inzwischen über das Mobiltelefon gebucht (rund 55 Prozent), die Buchungen über den Computer werden immer weniger.

Bei den Deutschen standen 2017 vor allem aktive, adrenalineladene Freizeitaktivitäten wie Paragliding oder Bungee Jumping hoch im Kurs, dicht gefolgt von der Teilnahme an Shows und Veranstaltungen, Kochkurse sowie Aktivitäten aus der Kategorie „Fahrspaß“ (dazu gehören zum Beispiel Baggerfahren sowie das Leihen von Sportwagen und Oldtimern). Stadtführungen landeten 2017 auf Platz fünf.

Über bookingkit

bookingkit ist der Branchenführer im Bereich Buchungs- und Verwaltungssoftware für Erlebnisanbieter im deutschsprachigen Raum. Das Unternehmen ermöglicht Anbietern der Freizeitbranche die einfache Digitalisierung ihres Geschäftsbetriebes. Die von bookingkit entwickelte Software erlaubt einen hohen Grad der Automatisierung bei der Verwaltung ganz unterschiedlicher Freizeitangebote und kann als sofort einsetzbare Lösung in die Webseite der Anbieter integriert werden. Somit unterstützt bookingkit seine Kunden in einzigartiger Weise beim Verkauf, der Vermarktung und der Abwicklung ihrer Angebote sowie bei der Verwaltung ihres Unternehmens.

Gleichzeitig bietet bookingkit als Channel Manager und Technologieplattform auch (Online-) Reisebüros und Marktplätzen die Möglichkeit auf das digitalisierte Inventar zuzugreifen und damit Freizeitaktivitäten automatisiert in Echtzeit zu buchen.

bookingkit mit Unternehmenssitz in Berlin wurde 2014 von Christoph Kruse und Lukas C. C. Hempel gegründet.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://bookingkit.net/de/presse>.

Pressekontakt



bookingkit
Yasmin Lange
M: presse.bookingkit@gce-agency.com
T: +49 69 175371038

