Mit System gegen die Rat(en)losigkeit

Expertin: Ohne Revenue Management verschenken Hoteliers bares Geld / Micros-Fidelio-Kunden diskutieren Pricing

MAINZ. „Professionelles Revenue Management ist wichtiger denn je. Raten zu senken, um das vorhandene Geschäft mitzunehmen, hat aber mit Revenue Management nichts zu tun", betonte Bianca Spalteholz beim jüngstenTreffen des Suite8 Kundenbeirats von Micros Fidelio. Die regelmäßigen Workshops dienen nicht nur der Fortbildung der Mitglieder. Auch werden die Informationssysteme der Firma unter Mitwirkung von Hoteliers den aktuellen Bedürfnissen der Branche angepasst.

Nur wenige Hoteliers senkten oder erhöhten ihre Raten nämlich mit System, so die Begründung der Spezialistin für die Distribution von Hotelleistungen, Reservierungs- und Verkaufstrategien im Atrium Hotel in Mainz. Beim Revenue Management werde bekanntlich das Ziel verfolgt, die in einem begrenzten Zeitraum verfügbaren Zimmer-Kapazitäten möglichst effizient zu nutzen. Durch die dynamische Veränderung der Märkte sind laut Spalteholz maßgeschneiderte Lösungen für profitables Hotel-Marketing erforderlich, zum Beispiel das Micros-Fidelio Opera Revenue Management System (ORMS).

Der Markt für Meeting, Incentive, Congress und Event (Mice) wird nach Einschätzung der Expertin noch kräftig wachsen. Trotz dieser Herausforderungen am Markt hätten aber erst wenige Privathotels einen systematischen, auf klaren Fakten basierenden Prozess zur Preisfindung eingeführt. So verschenkten viele bares Geld.

Coach und Auditorium: Die Referentin und Expertin für Revenue Management Bianca Spalteholz (Mitte) mit dem Micros Fidelio Suite8 Kundenbeirat „at work" im Mainzer Atrium Hotel Foto: Heinz Feller

Revenue Management sei eine „spannende und wichtige Aufgabe" in ihrem Betrieb, die immer mehr an Bedeutung gewinne, so Dory Ottenbacher, Patronin des Ringhotels Adler in Asperg und Mitglied des Kundenbeirats. „Es vereinfacht die täglichen Arbeiten und fördert außerdem unser Direktmarketing für mehr Belegung zu Bestpreisen." Auch für Lutz Frey, stellvertretender Direktor des Atrium Hotels Mainz, ist die Lösung von Micros-Fidelio wichtig: „Den Ertrag eingehender Reservierungsanfragen zu erhöhen, oder, einfacher, Zimmer optimaler, sprich, mit höheren Gewinnen zu verkaufen, wird für mich durch technisch unterstütztes Revenue Management leichter gemacht." *Heinz Feller*

Spezielle Teambildungsmaßnahmen sind überflüssig? Wie stehen Sie dazu?

Diskutieren Sie mit Jürgen Krenzer auf unserer Community-Plattform

▸ **www.ahgzpeople.de/gruppen**

Jürgen Krenzer hat aus seinem familieneigenen Gasthof in der Rhön das Rhönschaf-Hotel gemacht

Aus dem Inhalt

Qualität mit System
Was in der Wirtschaft längst üblich ist, kann auch dem Gastgewerbe nutzen: ein zertifiziertes Qualitätsmanagement (QM). Das stärkt das Vertrauen in den Betrieb 19

Erfolg mit Meeräsche

Linie-Förderpreis 2010: Wie der Sieger Stefan Sander seine Meeräsche zubereitet und was der Wettbewerb sonst zeigte 21

Anzeige

Energie einmal bezahlen - mehrfach nutzen!

WÄTAS
EPS Energy Power Station GmbH

MINI – BLOCKHEIZKRAFTWERK
8 - 17 kW thermische Leistung & bis 3 kW elektr. Leistung

INNOVATIONEN AUS SACHSEN

- bestes Preis-Leistungsverhältnis incl. Batteriesatz
- zertifizierter Wirkungsgrad 95%
- wärmegeführt und luftgekühlt
- unmittelbare Nutzung der Niedertemperaturtechnologie
- arbeitet auch unabhängig vom Stromnetz
- als Notstromaggregat geeignet

Lindenstraße 5 • 09526 Olbernhau • Telefon: (03 73 60) 69 49-0 • Fax: (03 73 60) 69 49-69 • www.waetas.de