

# Steigende Kosten für Personal, Energie, Erhaltung bei gleichbleibenden oder gar sinkenden Zimmerpreisen führen Hoteliers in die Krise. Eine Expertin übernimmt die Optimierung. **Professionelles Revenue Management.**



**S**teigende Kosten für Personal, Energie, Erhaltung bei gleichbleibenden oder gar sinkenden Zimmerpreisen führen immer mehr Hoteliers in die Krise. Nach 17 Jahren in Führungspositionen internationaler Hotelketten, davon



## Monetärer Mehrwert

»Professionelles Revenue Management ist wichtiger denn je und schafft einen direkten monetären Mehrwert. Und es ist erstaunlich, wie schnell sich dadurch Erfolge einstellen.«

Elfi Maier, Gründerin revenuefocus

15 Jahre im Bereich Revenue Management/Umsatzoptimierung tätig, zeigt Elfi Maier mit ihrem Consulting-Unternehmen revenuefocus anderen, wie es geht. Die optimale Preispositionierung finden und die Dynamik des Marktes effektiv nutzen, ist ihr Credo.

### Verborgenes Potenzial erkennen

Für die Hoteliers sind die Schuldigen schnell gefunden:

- Gäste, die beim Hotelzimmer sparen und einfach nur den günstigsten Preis über das Internet buchen
- Wholesaler, die nur dann buchen, wenn die Nachfrage ohnehin stark ist
- Online-Buchungsportale, die hohe Kommissionen verlangen
- Coupon-Vertreiber, die viel versprechen und dann nur Schnäppchenjäger vermitteln

Zusätzlich passiert es immer öfter, dass ein Hotel bereits mit günstigem Geschäft ausgebucht ist und erst kurzfristig kommen dann die profitablen Anfragen. „Professionelles Revenue Management ist wichtiger denn je und schafft einen direkten monetären Mehrwert. Und es ist erstaunlich, wie schnell sich dadurch Erfolge einstellen“, sagt Elfi Maier, Expertin für den Bereich Revenue Management und Gründerin der Consultingfirma revenuefocus, die sich als einziges

Unternehmen in Österreich ausschließlich auf diesen Bereich spezialisiert hat. Sie sieht die Gründe für diese Entwicklung zum einen in einer falschen oder nicht eindeutigen Positionierung. Viele Hotels sind weder „Fisch noch Fleisch“. Gerade an Standorten, wo die Konkurrenz wächst und ein Überangebot herrscht, ist Einzigartigkeit statt Preis als Hauptverkaufsargument essenziell. „Ein weiterer Hauptgrund ist, dass sich



Fotos: revenuefocus, Gurtenpark

die Hotels noch immer gegenseitig unterbieten und so eine Preisspirale nach unten in Gang setzen, die nur sehr schwer wieder ins Gegenteil umgekehrt werden kann – am Ende des Tages haben alle Hoteliers weniger in der Kasse und das Raten-Niveau sinkt unweigerlich. Der einzige, der sich freut, ist der Gast“, weiß die Expertin.

„Die optimale Preispositionierung ist der erste wichtige Schritt. Erst wenn man seinen Platz im Markt gefunden hat und das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt, geht es an das ‚Finetuning‘“, so der Ansatz von Elfi Maier. Von einer logischen und transparenten Preisstruktur über langfristige und dynamische Verkaufsstrategien, Channelmanagement und Upselling bis zu effektiven Yielding-Maßnahmen wird das gesamte Spektrum der Revenue-Management-Disziplin gemeinsam mit dem Hotelteam erarbeitet.

Da man Hotelzimmer leider nicht lagern kann, gibt es ein vorrangiges Ziel: an Tagen mit starker Nachfrage die höchstmögliche Zimmerrate und an Tagen mit schwacher Nachfrage die höchstmögliche Auslastung zu erzielen.

Abschließend sagt die Expertin: „Die meisten Hotels wissen gar nicht, wie viel Geld sie ohne Revenue Management verlieren.“

MW

[www.revenuefocus.at](http://www.revenuefocus.at)



## Weiterbildungen im Bereich Marketing – Verkauf

Weiterbildung

### Marketing kompakt

Details siehe [www.wifiwien.at/261712](http://www.wifiwien.at/261712)

Lehrgangsdauer: 18.2. bis 18.5.2013 (142 Lehreinheiten)

 Ausbildung

### Produktmanagement

Details siehe [www.wifiwien.at/261112](http://www.wifiwien.at/261112)

Lehrgangsdauer: 22.2. bis 8.6.2013 (128 Lehreinheiten)

 Ausbildung

### Key Account-Management

Details siehe [www.wifiwien.at/291302](http://www.wifiwien.at/291302)

Lehrgangsdauer: 22.2. bis 13.4.2013 (104 Lehreinheiten)

Weiterbildung

### Professionell verkaufen Teil I – das Verkaufsgespräch

Details siehe [www.wifiwien.at/293852](http://www.wifiwien.at/293852)

Kursdauer: 4. bis 5.3.2013 (16 Lehreinheiten)

Weiterbildung

### Professionell verkaufen Teil II – mein persönliches Verkaufsprojekt

Details siehe [www.wifiwien.at/293862](http://www.wifiwien.at/293862)

Lehrgangsdauer: 18. bis 19.3.2013 (16 Lehreinheiten)

Weiterbildung

### Fundraising-College – Aufbaukurs

Details siehe [www.wifiwien.at/261832](http://www.wifiwien.at/261832)

Lehrgangsdauer: 4.4. bis 25.4.2013 (40 Lehreinheiten)

WIFI. Wissen Ist Für Immer.

[www.wifiwien.at/kontakt](http://www.wifiwien.at/kontakt)

T 01 476 77-5555

Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

[www.wifiwien.at](http://www.wifiwien.at)

