

## Umsatz- und Ertragsoptimierung im Fokus

Utl.: ÖHV-Praktikerseminare vermitteln einen Wissensvorsprung -  
abwechslungsreicher Seminarherbst mit top-aktuellen Themen =

Wien (TP/OTS) - ÖHV Touristik Service GmbH: Trotz erfreulich stabiler Nächtigunszahlen ist die Situation der heimischen Hotellerie alles andere als einfach. Die erzielbaren Preise sind in weiten Bereichen "im Keller", die Umsätze bleiben deutlich hinter den betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten zurück. Strategien und Instrumente zur Umsatz- und Ertragsoptimierung sind daher gefragt wie schon lange nicht.

Die Österreichische Hotelierversammlung hat deshalb das aktuelle Thema "Preisgestaltung in der Hotellerie" bewusst an die Spitze ihres herbstlichen Seminar-Programms gestellt. Bereits am 30. September 2010 findet in Innsbruck ein ÖHV-Praktikerseminar zu diesem Thema statt. Erfahrene Branchenkenner präsentieren Strategien, wie man seine Preise richtig kalkuliert, optimal der Nachfrage anpasst, dabei selbstbewusst gegen Preisdumping auftritt und mit dem richtigen Vertriebskanal die Ertragssituation optimiert.

Diesem spannenden Auftakt zum ÖHV-Seminarherbst folgen Praktikerseminare zu weiteren "heißen" Themen. Am 14. Oktober steht im Raum Salzburg der "Erfolgsfaktor Marke und Öffentlichkeitsarbeit" auf dem Prüfstand. Praktiker referieren über die Markenbildung und den Nutzen von Pressearbeit für die Hotellerie. Die Teilnehmer profitieren, wie bei allen ÖHV-Praktikerseminaren, vom Know How ausgewiesener Fachleute ebenso wie vom Erfahrungs- und Wissensaustausch mit Kollegen.

"E-Distribution für Fortgeschrittene - Wie Sie mehr Umsatz herausholen" ist der Tenor des darauf folgenden ÖHV-Praktikerseminars, das am 3. November in Wien über die Bühne geht. Da die Anforderungen an einen optimalen Online-Verkauf ständig zunehmen, stehen hier Themen wie Online-Buchungs- und Reiseplattformen, Preisstrategien, Ratenparität und Hotelpreisvergleichsportale auf der Agenda. Die Teilnehmer erfahren, wie sie mehr Aufmerksamkeit für die eigene Website erzeugen und das Potenzial des Direktvertriebs steigern können.

Aufgrund des großen Interesses bereits schon ein Fixpunkt ist das Basis-Seminar zum Thema "Webmarketing und Online-Vertrieb" am 18. November in Dornbirn. Buchungs- und Reiseplattformen, die hoteleigene Website, Web 2.0 und Social Media sind für Hotels im Online-Reisemarkt mittlerweile unverzichtbar. Bei diesem ÖHV-Praktikerseminar geht es insbesondere um die Auswahl von Buchungs- und Reiseplattformen, um effizientes Suchmaschinenmarketing und den richtigen Umgang mit Bewertungsplattformen.

ÖHV-Praktikerseminare 2010

Rund 400 Hoteliers nehmen pro Jahr an den eintägigen Praktikerseminaren der Österreichischen Hotelierversammlung teil. Wie die positiven Reaktionen der Teilnehmer zeigen, werden bei den Seminaren durchwegs "Nägel mit Köpfen" gemacht. Die praxisrelevanten Inhalte vermitteln den Teilnehmern einen echten Wissensvorsprung, von dem sie in ihrem Berufsalltag profitieren.

"Preisgestaltung in der Hotellerie", die Auftaktveranstaltung am 30. September zum diesjährigen Seminarherbst, setzt diese besondere Tradition fort. Es werden Mittel und Wege aufgezeigt, wie trotz der gegenwärtig schwierigen Rahmenbedingungen ein zufriedenstellendes Ergebnis erwirtschaftet werden kann. Wenn die Inflation stärker steigt, wie der durchschnittliche Zimmerpreis, dann ist Revenue Management das Gebot der Stunde.

Revenue oder Yield Management ist dabei der Schlüssel zum Erfolg. Ziel dieser Strategie ist es, die Nachfrage und somit auch den Ertrag optimal zu steuern. Während Konzernhotellerie und Stadthotels die Methode bereits praktizieren, steht die Privathotellerie erst am Beginn dieser Entwicklung.

Vom Revenue Management profitieren beide Seiten: Gäste haben beispielsweise die Möglichkeit Early-Bird-Angebote zu buchen oder aus unterschiedlichen Zimmerkategorien zu wählen und der Hotelier kann seine Zimmerauslastung und den Ertrag steuern. Der Erfolgsfaktor besteht darin, dass Preis und Auslastung in einem optimalen Verhältnis zueinander stehen. Auf den Punkt gebracht ist es die Kunst, das richtige Produkt dem richtigen Kunden zum richtigen Zeitpunkt zum richtigen Preis über den richtigen Vertriebskanal anzubieten und zu verkaufen.

Das Wissen über die eigene Kostensituation ist Voraussetzung für

die optimale Preisgestaltung. Das Praktikerseminar liefert Hoteliers das Rüstzeug um am Markt selbstbewusst gegen Preisdumping aufzutreten.

Seit zwanzig Jahren ist die ÖHV der kompetente Partner der Hotellerie für Weiterbildung. Neben den Praktikerseminaren bietet die ÖHV Touristik Service GmbH mit der Lehrlings-, der Abteilungsleiter- und der Unternehmer-Akademie den entscheidenden Wissensvorsprung durch aktuelle Themen und Praxiswissen für alle Bereiche und auf allen Ebenen.

Weitere Pressemeldungen und Infos finden Sie unter <http://www.oehv.at>

Rückfragehinweis:

ÖHV Touristik Service GmbH  
Piaristengasse 16/7  
1080 Wien

Kontakt:

Thomas Reisen Zahn, Geschäftsführer  
Tel: +43 (1) 533 09 52  
Fax: +43 (1) 405 25 84  
Email: [info@oehv.at](mailto:info@oehv.at), [www.oehv.at](http://www.oehv.at)

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/5473/aom>

\*\*\* TP-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER  
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSSENDERS - WWW.TOURISMUSPRESSE.AT \*\*\*

TPT0004 2010-08-26/10:31

261031 Aug 10

Link zur Aussendung:

[http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT\\_20100826\\_TPT0004](http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20100826_TPT0004)