

## Early Birds hegen, Pricing pflegen

Utl.: ÖHV-Praktikerseminar: Gewinnmaximierung durch Preisgestaltung =

Wien (TP/OTS) - ÖHV Touristik Service GmbH (Wien): Pricing als Königsdisziplin im Hotelmanagement ist der Schlüssel zur Profitabilität. Durch Anreize zu frühzeitigen Buchungen soll die Negativspirale des Preisdumpings umgedreht werden. Das ÖHV-Praktikerseminar "Preis- und Vertriebsgestaltung in der Hotellerie" am 16. Juni in Salzburg gibt wertvolle Tipps.

Urlauber haben in den vergangenen Jahren gelernt, dass Hotelbetten billiger werden, je näher die Reise rückt. "Es ist höchste Zeit, den Kreislauf der Schleuderpreise zu durchbrechen. Statt in letzter Minute aus Angst vor leeren Betten unter der Preisuntergrenze zu verkaufen, müssen wir Anreizsysteme für Frühbucher, Stammgäste und längere Aufenthalte schaffen. Frühe, fixe Buchungen sind zinsenlose Kredite, es lohnt sich daher die Early-Birds zu hegen", erklärt Thomas Reizen Zahn, Geschäftsführer der ÖHV Touristik Service GmbH.

Pricing heißt, seine Preise flexibel zu gestalten und seine Zimmer zu jedem Zeitpunkt bestmöglich zu verkaufen. Grundlage ist die genaue Kenntnis der eigenen Kostensituation und die Ermittlung eines kostendeckenden Basispreises. Je nach Auslastung und Zimmerkategorie wird der Preis dynamisch angepasst. "Mit dynamisch meinen wir nach oben, nicht nach unten!" stellt Reizen Zahn klar. "Der Hotelier muss auch unter Druck konsequent bleiben. Wer unter Preis verkauft, muss genau wissen, wie oft und auf welchem Level er sich das leisten kann! Sonst geht der Schuss nach hinten los."

14 Mio. deutsche Buchungen könnten schon jetzt fixiert werden

"Dass die Gäste immer später buchen, liegt nicht daran, dass sie nicht früher wissen, wohin es gehen soll, sondern daran, dass wir sie dazu erziehen. Laut aktuellem ADAC-Reisemonitor haben 65 Prozent der deutschen Urlauber schon ein halbes Jahr vor der Reise ihr Urlaubsland bestimmt, rund 60 Prozent auch schon den Urlaubsort fixiert. Mit den richtigen Anreizen könnten wir also schon jetzt Nächtigungen für Herbst und Winter fixieren", so Reizen Zahn.

Der gläserne Preis im Internet

"Die zunehmende Preistransparenz ändert das Konsumverhalten nachhaltig und prägt die Glaubwürdigkeit der Anbieter", so Reisen Zahn. Der Preis auf der eigenen Website sollte auf jeden Fall der günstigste sein! Die Kohl & Partner-Preisfibel, die jeder Seminar-Teilnehmer erhält, enthält weitere wichtige Tipps zum richtigen e-Pricing.

Preis steuert Profitabilität

In Österreich wird Pricing vor allem in der Konzern- und Stadthotellerie genutzt. Die ÖHV will diese gewinnmaximierende Methode auch für die Privat- und Ferienhotellerie nutzbar machen. Schließlich lässt sich die Profitabilität vor allem über den Preis steuern. Eine Preiserhöhung um ein bis zwei Prozent steigert den Gewinn um etwa 15 Prozent. Preissenkungen verlangen dagegen - so man nicht schlechter aussteigen will - umso höhere Auslastungssteigerungen.

ÖHV-Praktikerseminar Preis- und Vertriebsgestaltung in der Hotellerie

Das ganztägige Pricing-Seminar der ÖHV befähigt Hoteliers, zur richtigen Zeit über den richtigen Kanal den optimalen Preis durchzusetzen und somit den Umsatz steigen. Es findet am 16. Juni 2011 in Salzburg statt. Interessierte erhalten unter [www.oehv.at/seminare](http://www.oehv.at/seminare) bzw. bei Oliver Wolf (01/533 09 52-12, [oliver.wolf@oehv.at](mailto:oliver.wolf@oehv.at)) weitere Informationen. Die Kosten betragen 280,- Euro für ÖHV-Mitglieder bzw. 360,- Euro für Nicht-Mitglieder.

Seit zwanzig Jahren ist die ÖHV der kompetente Partner der Hotellerie für Weiterbildung. Neben 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 Bildmaterial finden Sie unter [www.oehv.at/presse](http://www.oehv.at/presse)

Rückfragehinweis:

Thomas Reisen Zahn

Geschäftsführer

Tel.: +43 (0)1 533 09 52

Fax: +43 (0)1 533 70 71

E-Mail: [presse@oehv.at](mailto:presse@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 \*\*\*

TPT0006 2011-06-01/10:19

011019 Jun 11

Link zur Aussendung:

[http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT\\_20110601\\_TPT0006](http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20110601_TPT0006)