

PRESSEINFORMATION

Die perfekte Systemlandschaft im Privathotel – Wunsch und Wirklichkeit

München, 20. Oktober 2015. Alle streben nach dem ultimativen System für den Direktvertrieb in der Privathotellerie. Was vor zwanzig Jahren noch unmöglich schien, kann heute zum größten Teil bereits realisiert werden. Schon damals profilierten sich einige Technologieanbieter damit, die „eierlegende Wollmilchsau“ anbieten zu können. Ein System, das es zum einen schafft, die Bedürfnisse im Hotel zu erfüllen, aber gleichzeitig auch die tatsächlichen Verfügbarkeiten und Preise an alle angeschlossenen Buchungsportale und die hoteleigene Website zu schicken. Aber Vorsicht ist geboten, denn nicht alles was verkauft wird, funktioniert auch einwandfrei. Der erfahrene Hotelexperte Martin Gahn, Geschäftsführer von Top Gahn Quality Coaching, zeigt auf, was es zu beachten gilt, bevor man sich für ein neues System entscheidet.

Sich einen Überblick verschaffen

Im europäischen Raum gibt es unzählige Anbieter von Technologielösungen für den Hotelbereich. Angefangen von einem selbst programmierten Hotelsoftware (PMS), über eine Vielzahl an Buchungsmaschinen, die mehr oder weniger funktionell sind, bis hin zu Channelmanagern, Revenue-Management-Systemen (RMS), Content-Management-Systemen (CMS), Kommissionszahlungsprogrammen (CCS), Reputation-Management-Systeme die Gästebewertungen sammeln, auswerten und analysieren und den relativ neuen Customer-Relation-Management-Systemen (CRM). Tatsache ist, dass der Wettbewerb groß ist und oftmals Versprechungen gemacht werden, die in der Praxis kaum einzulösen sind. Hier lohnt der Blick auf jedes Detail.

Welches System macht Sinn?

Es wäre falsch zu glauben, wenn man sich all diese Systeme ins Haus holt, bekäme man automatisch eine hohe Auslastung verbunden mit einem optimalen Umsatz und man schaffe sich ohne weitere Initiative zufriedene Gäste und glückliche Mitarbeiter. Ziel sollte es sein, das Hotelprogramm (PMS) als zentrales System zu betrachten, das alle anderen

Systeme mit den relevanten, aber vor allem aktuellen Daten, idealerweise Echtzeit-Daten, versorgt.

Welche Rolle spielen Schnittstellen?

Die wohl wichtigste Frage an den Technologieanbieter Ihrer Wahl ist diese: Wie lässt sich das zusätzliche System in die bestehende Systemlandschaft integrieren. Bestehen keine zertifizierten Schnittstellen, liegt die Antwort eigentlich schon auf der Hand. Aber selbst wenn der Dienstleister ein Interface anbietet, sollten Sie darauf achten, dass dieses auch die bestehende Version Ihrer Hotelsoftware bedienen kann. Oft sind hier Updates nötig, die versteckte und zuweilen hohe zusätzliche Kosten mit sich bringen können.

Die perfekte Systemlandschaft?

Das perfekte System bleibt nach wie vor Wunschdenken. Denn selbst, wenn alle Schnittstellen funktionieren, hakt es oft an passenden Kostenmodellen, unkomplizierter Bedienbarkeit oder einem angemessenen Umfang der Funktionalität. Fakt ist jedoch, dass gut geschulte Mitarbeiter, die sich einen Einblick in die heutige Vertriebslandschaft verschaffen und Verständnis dafür entwickeln, auch für die damit verbundenen Herausforderungen gewappnet sind. Damit können sie einen wichtigen Beitrag dazu leisten, die optimale, auf die konkreten Erfordernisse des Betriebes abgestimmte Systemlandschaft zu identifizieren und adäquat handzuhaben. Um von Anfang an den richtigen Weg einzuschlagen und die bestmögliche Strategie zu entwickeln und umzusetzen, kann sich zudem professionelle, externe Unterstützung bezahlt machen. Sollen entsprechende Beratungsprojekte von Erfolg gekrönt sein, lohnt ein Blick auf passende Referenzen.

(Ende)

Über Top Gahn Quality Coaching:

Top Gahn Quality Coaching, 2010 von Martin Gahn gegründet, steht für individuelle Hotelberatung auf hohem Niveau – erfahren, kompetent und praxisorientiert. Das Leistungsspektrum umfasst Qualitätschecks, Yield- und Revenue-Management, Pricing, Vertriebsberatung mit Schwerpunkt Online-Vertrieb, Training und Coaching. Zum Kundenkreis zählen insbesondere mittelständische Privathotels im Drei- bis Fünf-Sterne-Segment. Mehr unter www.topgahn.de.

Kontakt:

Seite 3

Martin Gahn
Top Gahn Quality Coaching
Rosental 8
80331 München
T: +49 (0)89 24 20 35 75
mgahn@topgahn.de
www.topgahn.de