

Das Unternehmen:

SPALTEHOLZ HOTELKOMPETENZ ist ein Unternehmen, das der Hotellerie Brücken baut, das komplexe Themen wie die Distribution von Hotelleistungen in der elektronisch gesteuerten Vertriebswelt mit der Praxis verbindet. Es ist ein Unternehmen, das Kompetenz in den Disziplinen Reservierungssysteme, Marketing-, Verkaufs- und Preisstrategien für Hotels und Tourismusunternehmen vorweist, das operatives Yield und Revenue Management in diese Bereiche implementiert und die Kommunikation dieser Werte in den „Neuen Medien“ über Social Media und Web 2.0 beherrscht. Hier trifft die alte auf die neue Welt der Kommunikation zwischen Gast und Hotel, hier paaren sich fundierte Erfahrungen mit der Dynamik der neuen Märkte.

Deshalb wird aus Bianca Spalteholz – Hotel Business Development, gegründet 1997, ein neues Unternehmen mit einem neuen Geschäftspartner (Gründung September 2009):

SPALTEHOLZ HOTELKOMPETENZ GmbH & Co.KG
Geschäftsführer: Bianca Spalteholz und Stefan Niemeyer
Martin-May-Str. 7
D - 60594 Frankfurt

Tel.: +49 (0)69 96 23 75 4 - 0
Fax: +49 (0)69 96 23 75 4 - 20
E-Mail: info@spalteholz.com

Homepage: www.spalteholz.com
Blog: www.hotelmarketing-blog.de

Frankfurt, 1. Oktober 2009

Bianca Spalteholz in Persona:

Bianca Spalteholz ist führende Spezialistin für Distribution von Hotelleistungen, Reservierungs-, Verkaufs-, Preis- und Yieldstrategien. Sie vermittelt umfangreiches Wissen verständlich, praxisnah und stets mit der Bereitschaft die Empfehlungen auch erfolgsmessbar umzusetzen. Beratung für Hotels führt sie Projekt bezogen oder in langfristigen, praxisorientierten Coachings durch.

Als erfahrene Trainerin und Beraterin zeigt sie in ihren kurzweiligen Trainings, Workshops und Vorträgen, wie selbst komplizierte Zusammenhänge plötzlich durchschaubar werden. Theorie und Praxis verschmelzen zu umsetzbaren Strategien und unverzichtbarem Wissen. Führende Hotels, Hotelketten und Technologiepartner greifen immer wieder auf das Wissen und die Methodenkompetenz der überzeugenden Beraterin zurück.

Nach einer kaufmännischen Ausbildung und Erfahrungen in der Hospitality Industrie im In- und Ausland wendete sich Bianca Spalteholz schon 1984 als Marketingleiterin beim Steigenberger Reservation Service den an Bedeutung gewinnenden Themen des elektronischen Zimmerverkaufs zu. Tiefes Detailwissen aus der Welt der „Globalen Distributionssysteme“ und der Ausrichtung des Zimmervertriebs in elektronischen Märkten, wurden von dem weltweit führenden Distributionsdienstleister Utell International erkannt und es folgte in 1993 die Berufung zur Geschäftsführerin für Deutschland, Österreich und Osteuropa.

1998 der erfolgreiche Sprung in die Selbständigkeit. Bianca Spalteholz gründete das Unternehmen „Bianca Spalteholz Hotel Business Development“.

Stefan Niemeyer in Persona:

Stefan Niemeyer ist Marketing-Konzepter und Grafik-Designer. Seine Schwerpunkte liegen im Online-Marketing und Micro-Media-Marketing für Hotels und Tourismusunternehmen. Als gelernter Hotelfachmann sammelt Stefan Niemeyer seit 1995 Erfahrungen in der Privat- und Kettenhotellerie und arbeitete unter anderem für die Hyatt Hotels Deutschland, das Romantik Hotel Hüttmann und die Hotels Bergström und Bad Minden.

Das Studium der "Angewandten Kulturwissenschaften" (Schwerpunkte BWL, Kulturgeographie und Tourismusmanagement) an der Leuphana-Universität Lüneburg brachte den gebürtigen Schaumburger zum Thema Marketing und Kommunikation.

Schon während des Studiums folgten Projektpraktika und Arbeiten bei den Stadtmarketing-Gesellschaften in Lüneburg und Bad Bevensen, sowie als wissenschaftliche Hilfskraft an der Universität Lüneburg und der dazugehörigen Marketingberatung "project m" von Prof. Edgar Kreilkamp. Die touristische Vermarktung einer Destination und die Einbindung der Hotellerie in das Stadt- und Regionalmarketing standen im Vordergrund dieser Arbeiten. Die handwerklichen Fähigkeiten im Grafik- und Webdesign folgten parallel zum Studium in unterschiedlichen Werbeagenturen und freien Projektarbeiten in Hamburg und Lüneburg.

Seit 2004 ist Stefan Niemeyer verantwortlich für das Marketing im Romantik Hotel Schloss Rheinfels in St. Goar am Rhein. Im Ausblick auf die steigenden Bedürfnisse der Hotellerie, in den neuen Medien präsent zu sein und zu kommunizieren, entschied sich er sich im Jahr 2007 seine Dienstleistungen als freier Unternehmer in der Hotellerie anzubieten. Spezialisiert auf die Verbindung von klassischem Marketing und der schnellen, aber nachhaltigen Kommunikation im Online-Markt, sieht er sich als langfristigen Partner für seine Kunden, der auch die praktische Umsetzung betreut.