

Revenue Management

oder die Kunst, Erträge in der Hotellerie zu steigern

Bei Bestellung bis zum 15. November 2008 erhalten Sie das Werk zum Subskriptionspreis von 69 €.

Explodierende Kosten, Preisverfall, Nachfrageschwankungen, Raten-Chaos im Internet und erhöhter Konkurrenzdruck – diesen Herausforderungen müssen sich Hoteliers täglich stellen. Sie zu meistern und gleichzeitig Erträge zu steigern und Kosten zu reduzieren, erfordert ausgefeilte Strategien.

Ein Ansatz ist das Revenue Management (auch: Yield Management, Yielding oder Pricing). Bei allem geht es um Umsatz- und Ertragsmanagement.

Revenue Management umgibt uns im täglichen Leben. Denken Sie an den Kino-Montag, die Happy Hour in der Bar oder Sonderpreise der Bahn. Diese Aktionen steuern die Nachfrage und begrenzen Sonderangebote auf spezielle Zeitfenster, die sie dadurch aufwerten. Ein Gewinn für beide Seiten, denn die Kunden können wählen – und genau hier ist auch der Ansatz für die Hotellerie, die mit Revenue Management ihre Zimmerkapazitäten steuert.

Wie das geht und worauf es ankommt, lesen Sie in diesem Buch.

Viele erfolgreiche Hoteliers schwören darauf und sprechen sogar von Profit Management. Warum? Ganz einfach: Stehen Preis und Menge (Belegung) im richtigen Verhältnis, steigen die Erträge. Und da jeder Kunde den richtigen Preis zum richtigen Zeitpunkt erhält, sind Gäste und Hoteliers am Ende gleichermaßen zufrieden.

Dieses Buch soll Ihnen Lust auf höhere und bessere Erträge machen. Dies ist aber auch ein Buch contra Preisdumping und pro selbstbewusste Preise. Also Preise, die eine genau definierte Leistung enthalten.

Wer sich als Gast früh und verbindlich festlegt, wird mit günstigeren Preisen und Angeboten belohnt. Wer im letzten Moment bucht, zahlt einen auf der aktuellen Nachfrage basierenden Preis.

Revenue Management ist für jeden tauglich, jeder kann es anwenden.

Dieses Buch soll dazu beitragen, dass Revenue Management auch hierzulande endlich den Stellenwert bekommt, den es in den USA und Großbritannien bereits einnimmt. Es ist an der Zeit, dass auch die hiesige mittelständische Hotellerie sich diese profitsteigernde Disziplin erschließt.

Das derzeit einzige deutschsprachige Buch zum Thema Revenue Management für individuelle Hotels erscheint Mitte November 2008 im Verlag der INTERHOOGA und ist unter der Bestellnummer 6002 (ISBN 978-3-936772-37-1) zum Preis von 79 € (inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten) zu bestellen bei der INTERHOOGA GmbH in Bonn, per Fax unter 0228/36 69 51 oder schnell und bequem im Internet unter www.dehoga-shop.de. Wer bis zum 15. November bestellt, erhält das Werk zum Subskriptionspreis von 69 €.

Warum ein Buch zum Thema Revenue Management?

Ganz einfach, weil es zum Thema Revenue Management für die Privathotellerie bisher kein deutschsprachiges, praxisorientiertes Fachbuch gab. Und es an der Zeit ist, das bislang vorwiegend in der Konzernhotellerie und bei einigen wenigen Beratern vorhandene Know-how der gesamten Branche zugänglich zu machen.

Das gebündelte Spezialwissen der beiden Autorinnen macht vor allem der mittelständischen Hotellerie Appetit auf Optimierung der Logiserträge durch Revenue Management. Dabei geht es um Gast, Produkt und Nachfrage mit dem Ziel höherer Erträge und zufriedener Gäste. Dass das kein Widerspruch sein muss, lesen Sie in diesem Buch. Verständlich, gut gegliedert und mit vielen Beispielen.

Über die Autorinnen

Bianca Spalteholz gilt als führende Spezialistin für Revenue Management und e-Distribution in der Hotellerie. Ihr Know-how gibt sie als Hotelberaterin, Coach und Dozentin weiter. Aus der Logistikbranche und dem Bankwesen kommend, stieg sie über ihr Sprachstudium in Italien als Quereinsteigerin ins internationale Hotelmanagement ein.

Barbara Goerlich bringt als gelernte Hotelfachfrau und Betriebswirtin fundierte internationale Praxiserfahrung aus Frontoffice und Marketing mit und ist als anerkannte Fachbuchautorin und Journalistin in der Lage, auch komplizierte wirtschaftliche Zusammenhänge klar und verständlich zu formulieren.

Dank einer glücklichen Fügung haben sich die Wege der beiden Fachfrauen im Lauf ihrer Karrieren immer wieder gekreuzt. Mit diesem Buch beweisen sie: Jede für sich stark, gemeinsam stärker.



Barbara Goerlich

Bianca Spalteholz

Stimmen zum Buch

Susanne Weiss, Geschäftsführender
Vorstand, Ringhotels, München

„Toll, dass es nun auch ein Buch zum Thema Revenue Management gibt, das sich an den Mittelstand richtet. Denn professioneller Umgang mit diesem Thema ist auch in der Privathotellerie nicht mehr wegzudenken. Die Bedürfnisse der Ringhotels als privat geführte Häuser unterscheiden sich in vielen Dingen vom Management der großen Ketten, doch das richtige Know-how ist für einen erfolgreichen Privatbetrieb mindestens genauso wichtig.“

Rüdiger W. Fölske, Geschäftsführer,
Columbia Hotels & Resorts, Lübeck-Travemünde

„Wir bei Columbia setzen im Revenue Management ganz oben an und schulen zunächst unsere Führungskräfte, um die Methode dann flächendeckend in allen unseren doch sehr unterschiedlichen Hotels zu leben. Dieses erste wirklich praxisnahe Fachbuch kommt genau richtig und trifft bei uns auf offene Türen.“

Marcus Smola, Geschäftsführer,
Best Western Hotels Deutschland GmbH

„Endlich gibt es dieses Buch! Für unsere Gruppe individuell geführter Hotels ist das Thema immens wichtig. Zahlreiche Dienstleistungen für unsere Hotels drehen sich darum: individuelle Analysen pro Hotel, berufsbegleitende Lehrgänge zum Revenue Manager, Workshops, Seminare usw. Toll, dass ein kompetentes Buch hier nun die ideale Ergänzung bietet.“