

Hotel Management Circle

by Prodinge



Die 4 Hauptkompetenzfelder des Hotel Managements

Tourismusbetriebe müssen in einem sich ständig verändernden Markt bereits heute die richtigen Weichen stellen, um mit Zuversicht in eine erfolgreiche Zukunft zu steuern. Dazu bedarf es klaren, zeitgemäßen Entscheidungen, die zu Wachstum und geschäftlichem Erfolg führen.

Um die Entscheidungsfindung zu unterstützen, Wachstum voranzutreiben und Prozesse erfolgreich anzustoßen und durchzuführen hat die Prodingler Beratungsgruppe basierend auf jahrelanger Erfahrung und Branchenexpertise die wichtigsten Werkzeuge und neuesten Erkenntnisse in der Hotelbetriebsführung zusammengefasst. Der daraus resultierende „**Hotel Management Circle**“ setzt damit neue Maßstäbe in der Betriebsführung und gilt als Anleitung für zukunftsfitte Hotelmanager.

Im Prodingler „**Hotel Management Circle**“ werden die **4 Hauptkompetenzfelder des Hotel Managements** abgebildet: „Planung & Steuerung“, „Strategie“, „Führung & Leadership“ und „Operatives Management“. Jedes der Kompetenzfelder setzt sich aus unterschiedlichen Kernbereichen zusammen, die es in einem Unternehmen zu bestreiten gilt.

Der „**Hotel Management Circle**“ soll als Orientierung für Unternehmerinnen und Unternehmer dienen, um ihre geschäftlichen Ziele im Hotel zu erreichen, die besten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden, den Betrieb profitabel zu positionieren und Standards einzuführen, um mehr Freiraum und Zufriedenheit zu gewinnen. Zudem soll das Rüstzeug dazu verhelfen, die Gäste für das Hotel zu begeistern.

Kompetenzfeld Strategie:

Basierend auf dem guten Verständnis des Wettbewerbsumfelds und des eigenen Betriebes ist es Aufgabe einer exzellenten **Strategie**, die richtigen inhaltlichen Schwerpunkte zu setzen und das Hotel gut zu positionieren.

Eine richtige Strategie und Hotel-Positionierung ist in

einem gesättigten Markt eine der wichtigsten unternehmerischen Unterscheidungen. Bei den heutigen Rahmenbedingungen mit steigenden Kosten, hartem Preiskampf und fallenden Margen sowie einem veränderten Kaufverhalten der Gäste benötigt es eine ausgereifte Positionierung um als Hotel auch in der ungewissen Zukunft erfolgreich zu agieren.

Auch die Nachhaltigkeitsaspekte eines Hotels gewinnen mit dem Thema ESG „Environment“ (Umwelt), „Social“ (Soziales) und „Governance“ (Unternehmensführung) stark an Bedeutung“

Mit dem Prodingler-Modell „4 Steps to Profile“ kommt die strategische Umsetzung voll zur Entfaltung. Aktives „Revenue Management“ bietet den Hotels die Möglichkeit, ihre Umsätze mit einer höheren Auslastung und mit höheren Durchschnittspreisen zu verbessern.

Kompetenzfeld Führung & Leadership:

Die Bedeutung von Management und Leadership ist in den letzten Jahren sukzessiv angestiegen. Der Mitarbeitermangel im Tourismus sowie die geänderten Denkmuster jüngerer Generationen zur Arbeitswelt von heute macht Employer Branding erforderlich. In einem Hotel bedarf es einem entschlossenen **Leadership** und der effizienten Entwicklung von Mitarbeitern, jenen Menschen, die das Hotel mit Leben erfüllen und die Strategie umsetzen.

Die Prodingler Tourismusberatung unterstützt Sie gerne bei der Bewältigung der herausfordernden „Management & Leadership“-Aufgaben.

Kompetenzfeld Operatives Management:

Die Gestaltung der täglichen Abläufe, Qualitätsansprüche und ein professionelles „Beschwerdemanagement“ spiegeln sich im **operativen Management** durch eine adäquate Organisationsform mit entsprechenden Prozessen und Verhaltensregeln wider.

Kompetenzfeld Planung & Steuerung:

Die Prodinge Tourismusberatung plant gemeinsam mit Ihnen Ihr neues Hotel oder eine Hotelerweiterung, einen Gastronomiebetrieb oder eine Renovierung, verbunden mit einer entsprechenden Investition. Mit einer „Machbarkeitsstudie“ können wir dank richtiger Planung und Berechnung den Erfolg Ihres Projektes vorhersagen.

Die **Planung und Kontrolle** des Erfolgs wird mit den richtigen Steuerungsinstrumenten verfolgt. Der anerkannte Verrechnungs- und **Steuerungsstandard** „STAHR“ Standard für Abrechnung im Hotel und Restaurant“ lenkt den Betrieb zusammen mit dem „Controlling Regelkreis“ zu positiven Ergebnissen. Der auf STAHR aufbauende „Benchmark-Vergleich“ ist ein guter Indikator für den Erfolg der österreichischen Hotels.

Der wirtschaftliche Erfolg und das Nachfrageverhalten wird auch von der Hotelmarke beeinflusst. Die wirtschaftliche Bedeutung einer Marke basiert dabei auf einer Vielzahl von Indikatoren, die einzeln oder in Relation betrachtet wiederum eine Bewertung ergeben. Der „Prodinge-Hotel Brand Monitor“ hilft Betrieben bei der Bestimmung des Wertes der Hotelmarke und unterstützt somit auch bei Bankengesprächen, Übergaben und Bewertungen.

Unser Motto: „UnternehmerTUN“

Wir arbeiten für und in den verschiedensten Bereichen der Hotellerie und des Tourismus und stellen gemeinsam mit unseren Auftraggebern die Weichen für die Gäste der Zukunft:

- » Wir helfen, vernünftige Preise durchzusetzen und sorgen für Wirtschaftlichkeit
- » Wir berechnen, auf welches Pferd es sich zu setzen lohnt
- » Wir betreuen Hotel-, Resort- und Immobilienprojekte in der Entwicklungsphase
- » Wir halten das Daily Business auf Erfolgskurs – durch Management-, Finanz- und Rechtsberatung, Marketing, Werbung, IT-Reviews sowie Human Resource
- » Wir analysieren, planen und packen an

Unsere Kunden profitieren von unserer Erfahrung, unserem Know-how und unserem Netzwerk im Tourismus- und Immobilienbereich. Mit unseren Analysen und Beratungen sind wir bereits für über 500 Hotelbetriebe tätig, für führende Feriendestinationen, rund 40 Seilbahnen und wichtige Infrastrukturprojekte.



Ihr Ansprechpartner

Thomas Reisen Zahn
t.reisen Zahn@prodinger.at
01 / 890 730 9

Besuchen Sie uns auf
www.prodinger-tourismusberatung.at