**Dr. Christoph Nussbaumer Strategy Consultants GmbH**
Schönwiesstraße 3 I A-6845 Hohenems

Tel.: +43 5576 75358 I Fax: +43 5576 75358 7
info@my-strategy.net I www.my-strategy.net

# Strategy Consultants
# HOTELLERIE

Dr. Christoph Nussbaumer
Strategy Consultants GmbH

Dr. Christoph Nussbaumer
Strategy Consultants GmbH

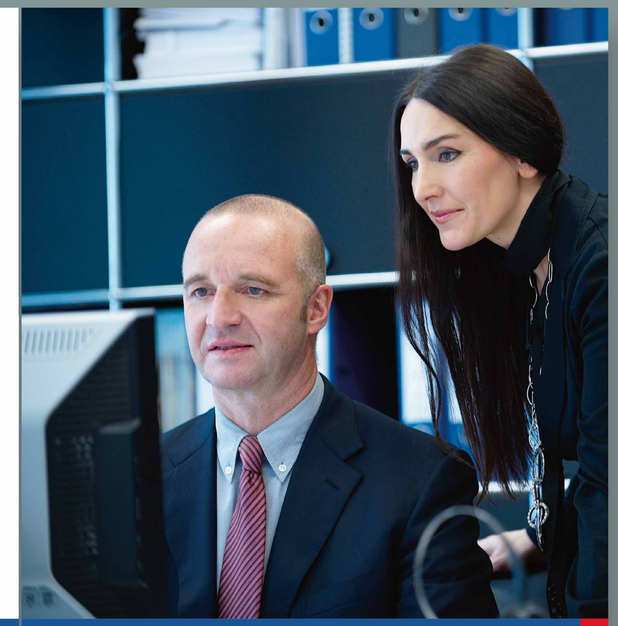
## HERAUSFORDERUNGEN FÜR HOTELBETRIEBE

Ein Hotel zu führen erfordert den Einsatz professioneller Methoden. Die Herausforderungen durch die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen, die steigenden Ansprüche der Gäste, Mitarbeiter, Kapitalgeber und Behörden sowie die technischen Veränderungen in fast allen Belangen eines Hotelbetriebes werden an Komplexität weiter zunehmen. Hinzu kommen kreative und mutige Wettbewerber, die alles unternehmen, um ihre Marktposition zu verbessern.

Eine professionell erarbeitete Strategie ist das Fundament zur Zukunftssicherung jedes Unternehmens. Investitionen sind für die Hotellerie ein prägendes Element und sollten Wettbewerbsvorteile und damit vor allem Cash-Flow erzeugen. Eine gute, schriftlich fixierte Strategie ist dabei eine große Hilfe.

***„Herr Dr. Nussbaumer und sein Team haben mit Ihrem Know-how und Engagement einen sehr wertvollen Beitrag im Rahmen unserer Strategieentwicklung geleistet."***

*Dr. Helmut Dödlinger, Geschäftsführer Aqua Dome,*
*Tirol Therme Längenfeld GmbH & Co. KG,*
*www.aqua-dome.at*



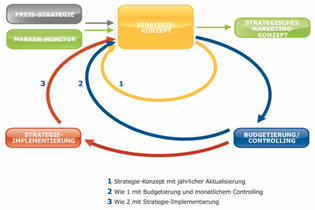
Wir befassen uns seit vielen Jahren mit der Entwicklung, der Umsetzung und dem Controlling von Strategien und wollen Ihnen diese Erfahrung zur Verfügung stellen, damit Ihr Projekt erfolgreich ist. Nutzen Sie die praxiserprobten Instrumente um Ihre Wettbewerbsposition zu verbessern und damit Ihre Unternehmensexistenz nachhaltig zu sichern.

Unsere Beratungsleistung endet nicht mit der Übergabe des gemeinsam erarbeiteten Strategie-Konzeptes. Wir begleiten Sie auf Wunsch auch bei der Umsetzung und dem Controlling Ihrer Strategie. Unser Ziel ist es, Ihnen durch Professionalität, Kompetenz und Zuverlässigkeit vor allem Sicherheit bei der Realisierung Ihres Projektes zu geben.

## DER WEG ZUM GESUNDEN UNTERNEHMENSERFOLG

Mit Strategischem Hotel-Management können Sie Ihr Unternehmen professionell führen.

Strategisches Hotel-Management praktizieren Sie bereits mit der Erarbeitung eines Strategie-Konzeptes. Das Strategie-Konzept ist das Fundament für alle Entscheidungen. Hier werden die Ausgangssituation bestimmt sowie Leitbild und Ziele für die nächsten 10 Jahre festgelegt. Die Beschreibung des optimalen Weges (Strategie) mit einer detaillierten quantitativen Planung ist ein wesentlicher Bestandteil des Strategie-Konzeptes.




**1** Strategie-Konzept mit jährlicher Aktualisierung
**2** Wie 1 mit Budgetierung und monatlichem Controlling
**3** Wie 2 mit Strategie-Implementierung

*Abb.: Strategisches Hotel-Management*

Mit dem **Marken-Monitor** erhalten Sie eine professionelle Analyse Ihrer Hotelmarke. Daraus ergeben sich hilfreiche Informationen zur Schärfung des Profils und zur Optimierung Ihrer Marketing-Aktivitäten. Dieses Modul empfehlen wir vor allem vor größeren Veränderungen.

Die **Preis-Strategie** unterstützt Sie darin, den erforderlichen Durchschnittspreis bei der geplanten Anzahl an Nächtigungen zu erreichen und Ihre Preis-Politik ständig weiter zu optimieren. Die Preis-Strategie ist auch die Basis für das Preis-Controlling, das jedes Hotel im Rahmen des monatlichen Controllings durchführen sollte.

Das **Strategische Marketing-Konzept** ist das Bindeglied zwischen Strategie und Marketing und liefert detaillierte Informationen zur Marketing-Strategie, Marketing-Mix (Leistung, Kommunikation, Preise, Vertrieb), Marketing-Budget und Marketing-Controlling. Auch die Ziele des Strategischen Marketing-Konzeptes werden mit dem Controlling verknüpft. So haben Sie stets den Überblick wie effektiv und effizient Ihr Marketing tatsächlich ist. Mit diesem Konzept geben Sie auch Ihrer Werbeagentur die strategischen Leitlinien an die Hand.

Strategien leben und sollten den Veränderungen entsprechend angepasst werden. Nach einem Jahr ist es an der Zeit ein Fazit zum abgelaufenen Geschäftsjahr zu ziehen. Im Rahmen der **Aktualisierung des Strategie-Konzeptes** empfehlen wir die Prämissen (Annahmen, auf die die Strategie basiert) zu hinterfragen, die Strategie zu präzisieren und auch die Zehnjahresplanung anzupassen. Erfahrungsgemäß werden die Strategien bei jeder Aktualisierung präziser und schlagkräftiger.

Mit diesem Vorgehen haben Sie keine Planungs- und Steuerungslücken, sondern stets ein aktuelles Strategie-Konzept als Orientierung für Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Finanzierungspartner.

Die Verknüpfung der Strategie mit Budgetierung / Controlling ist der nächste erfolgsentscheidende Baustein. Wir begleiten Sie auf Wunsch und stellen damit sicher, dass Sie monatlich auf dem aktuellen Stand sind (**2**) und – falls erforderlich – frühzeitig gegensteuern können.

Bei mittleren bis größeren Hotelbetrieben mit Abteilungsleitern empfehlen wir eine Strategie-Implementierung. In diesem Schritt werden Ziele auf alle Abteilungen herunter gebrochen und die Mitarbeiter eingebunden. Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung werden delegiert. Verknüpft mit dem Controlling erhalten Ihre Mitarbeiter ein monatliches Feedback als Basis für die Controlling-Gespräche (**3**).

***„Wie kann ich meine Auslastung erhöhen?"***

## MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN

Jedes Hotel ist einzigartig und hat eine eigene „Logik", ein eigenes Geschäftsmodell. Mit praxisbewährten Methoden setzen wir Instrumente und Methoden ein, die für Ihr Hotel maßgeschneidert und geeignet sind, Strategisches Hotel-Management erfolgreich zu praktizieren.

Bei der Umsetzung Ihrer Strategie setzen wir unsere Erfahrungen und Energien ein, darauf können Sie sich verlassen. Selbstverständlich präsentieren wir die Konzepte auch Ihren Finanzierungspartnern und helfen Ihnen, Ihr Konzept erfolgreich zu verkaufen.

***„Der richtige Zeitpunkt der Investition ist erfolgsentscheidend."***

## AUSZUG AUS UNSEREN REFERENZEN

**Aqua Dome**, Tirol Therme Längenfeld (www.aqua-dome.at)
**Alpina Wellness & Sporthotel**, St. Johann Alpendorf (www.sporthotel-alpina.at)
**BinderS**, Innsbruck (www.binders.at)
**Bergland Hotel**, Sölden (www.bergland-soelden.at)
**Ebners Waldhof am See**, Fuschl am See (www.ebners-waldhof.at)
**Haubers Alpenresort**, Oberstaufen (www.haubers.de)
**Hotel Edelweiss & Gurgl**, Obergurgl (www.edelweiss-gurgl.com)
**Hotel Gams**, Bezau (www.hotel-gams.at)
**Parkhotel Frank**, Oberstdorf (www.parkhotel-frank.de)
**Hotel Post**, Ischgl (www.post-ischgl.at)
**Hotel Jungbrunn**, Tannheim (www.jungbrunn.at)
**Hotel Karwendel**, Pertisau (www.karwendel.com)
**Rieser´s Kinderhotel Buchau**, Maurach (www.buchau.com)
**Hotel Rieser**, Pertisau (www.hotel-rieser.com)
**Hotel Rübezahl**, Schwangau (www.hotelruebezahl.de)
**Hotel Sonnenburg**, Oberlech (www.sonnenburg.at)
**Hotel Tannenhof Sport & Spa**, Weiler (www.tannenhof.com)
**Der Unterschwarzachhof**, Saalbach-Hinterglemm (www.unterschwarzach.at)

***„Durch die Zusammenarbeit mit Herrn Dr. Nussbaumer und seinem Team haben wir Entscheidungen getroffen, die für den Erfolg unseres Unternehmens von größter Wichtigkeit waren."***

*Thomas Ebner, Geschäftsführer Ebner's Waldhof, Fuschl am See,*
*www.ebners-waldhof.at*