

DUDEN FÜR HOTELINFORMATION

Mit Professional Hotel Facts® gibt die Beratungsgesellschaft eventcompetence+compagnie dem Corporate Meeting- und Eventmarkt die erste Online-Datenbank an die Hand, die ein professionelles Einkaufsmanagement auf Basis vergleichbarer Hoteldaten ermöglicht.

Berlin, 7. März 2006. Als Meetingstandort steht Deutschland weltweit an führender Stelle - in Produktqualität, Standards, Professionalität und Infrastruktur. Das Markenzeichen „Meetings made in Germany“ bietet höchste Leistungen zu günstigen Preisen.

Bislang aber vermarktet die Hotellerie ihr Kernprodukt „Veranstaltungskapazitäten“ nicht mit der von Entscheidern und Buchern geforderten Informationstiefe und Qualität. Eine in Märkten selbstverständliche, gängige Vergleichbarkeit von Produktinformationen: Fehlanzeige.

Diesem Defizit macht die Beratungsgesellschaft eventcompetence+compagnie nun ein Ende: Mithilfe des eigens entwickelten Tools *Professional Hotel Facts®* bieten die Profis eine webbasierte Katalogisierung und Inventarisierung von veranstaltungsrelevanten Informationen an. Die Hotellerie schafft damit eine Plattform, auf der sich Veranstaltungsentscheider – gestützt durch eine intelligente Suchmaschine - einen funktionellen, visuellen und vor allem realistischen Eindruck der entsprechenden Leistungen machen und damit ihren Selektionsprozess erheblich beschleunigen können.

Das Versprechen: Die Kosteneinsparung auf der Agentur- und Kundenseite wird zum unschlagbaren USP für das Hotel. Die Einsparungen im Hotel und bei Agenturen wirken sich spürbar auf die Budgets der zahlenden Firmenkunden aus, sagt Sven Eichenlaub, Inhaber der Beratungsgesellschaft.

eventcompetence+compagnie-Partner Fritz Pütz ist daher sicher: „Neben hoher Innovationskraft, Kostenreduktionen, Nachhaltigkeit und Messbarkeit am Unternehmens- und Kundenerfolg erzielen wir mit *Professional Hotel Facts®* eine ökonomische Effizienz bei der Planung und Buchung von Veranstaltungen jedweder Größe hin bis zur Schaffung eines neuen Standards.“

Professional Hotel Facts® war neben der siegreichen Deutschen Lufthansa auf der Shortlist der besten fünf Bewerbungen für den Best Practice Award des Travel Industry Club, der am Vorabend der ITB Berlin durch Dagmar Wöhr, Staatssekretärin im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, verliehen wurde. Zur Jury unter Leitung von Steffen Weidemann, Partner bei Roland Berger Strategy Consultants, gehören Jens Brösel von DERTOUR, Prof. Dr. Christian Buer von der Hochschule Heilbronn, Prof. Dr. Roland Conrady von der Hochschule Worms, Thomas Edelkamp von der 2006 FIFA World Cup™ Accommodation Services, Peter Landsberger ehemaliger Vorsitzender des DER und der Wirtschaftsredakteur Hans-Christoph Noack von der Frankfurter Allgemeinen Zeitung.

Hintergründe

Selektionsprozess ohne Hochglanzoptik

„Die Hotelkommunikation zeigt vorwiegend ‚wie schön das Hotelprodukt aussieht‘, anstatt entscheidungsrelevante Fakten kompetent in technischer, funktionaler und gestalterischen Sicht abzubilden – das also ‚was das Hotelprodukt wirklich leisten kann‘.“ Zu diesem Ergebnis kommt die jüngste Studie der Spiegelberg Akademie, die auf der Befragung von 23.000 Corporate Meeting Entscheidern und Agenturen basiert. Dies zu ändern ist Ziel der Beratungsgesellschaft eventcompetence+compagne®.

Die Investition für Hotels der 3- bis 5-Sterne Kategorie mit Veranstaltungskapazitäten und plus 100 Zimmer mit 6 bis 10 Veranstaltungsräumen beginnt ab 5.000 Euro. Bei konsequentem Einsatz der Daten können – so das Versprechen - bis zu 20 Prozent der Vertriebs- und Prozesskosten eingespart werden. Dies gilt vice versa für die Kunden der Hotellerie. Will heißen: Die einmalige Aufnahme, hohe Datenqualität und stete Aktualität durch gesteuerte Datenpflege sind eine Investition mit nachhaltigem Nutzwert.

Das Interesse der Hotelketten und Einzelhotels am Produkt ist daher groß. Im März gehen das Kempinski Hotel Gravenbruch Frankfurt, das Radisson SAS Hotel Frankfurt und das Maritim Hotel und Congress Centrum Bonn online. Als Pilotheotel stand der Nassauer Hof Pate. Für das Wiesbadener Luxushotel bildete insbesondere seine gewachsene 170-jährige Architektur eine hohe Meßlatte für die Präzision und Qualität der neuen Datenbank.

Event meets Hotel

In der Beratungsgesellschaft eventcompetence+compagne® haben sich mit Sven Eichenlaub und Fritz Pütz die Eventwelt der Agenturen und die Vertriebswelt der Hotellerie und auf eine gemeinsame Verständigungsebene begeben: Während Fritz Pütz sein Know How in Vertriebsführungspositionen bei Dorint, Accor-Dorint und Intercontinental Hotels Group gesammelt hat, ist Sven Eichenlaub mit der Organisation von einigen tausend Veranstaltungen in der Größenordnung von bis zu 10.000 Personen zum Eventroutinier geworden. Ihr Tool bezeichnen die beiden als den „Duden der Hotelinformationen“ und garantieren „für die Qualität der Daten durch Datenerfassung von ausgebildeten Profis der Veranstaltungsbranche“. Motto: „Vom Fachmann für den Fachmann“.

event | competence+compagnie

Sven M. Eichenlaub

competencepartner / inhaber
Krämerstraße 30
D-55276 Oppenheim

fon +49 (0) 61 33.49 19 15
fax +49 (0) 61 33.49 19 17
cell +49 (0) 171.1830536
eichenlaub@eventcompetence.de
www.eventcompetence.de

Fritz F. Pütz

competencepartner
Hansaallee 23
D-60322 Frankfurt

fon +49 (0) 69.977 899 49
fax +49 (0) 69.977 899 48
cell +49 (0) 173.6563 540
puetz@eventcompetence.de
www.eventcompetence.de