
CAMPUS
2027
ÖHV CAMPUS



IMPRESSUM

Medieninhaber:

ÖHV Touristik Service GmbH
Mechelgasse 1/3
A-1030 Wien
T: +43 1 5330952-0
campus@oehv.at
oehv.at/campus

Hersteller:

Samson Druck GmbH
A-5581 St. Margarethen

Zur besseren Lesbarkeit haben wir auf das Gendern des Fließtextes dieser Broschüre verzichtet. Dies drückt keinesfalls Geschlechterdiskriminierung oder eine Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes aus.

Fotos:
© Florian Lechner
© Katarina Lindbichler
Seite 24: Solid & Bold
Seite 38: iStock.com/Wengen Ling
Seite 48: iStock.com/Mariia Vitkovska
Seite 56: iStock.com/FreshSplash
Seite 62: iStock.com/Drazen Zigic

Wir danken unseren Sponsoren

ROMER QUELLE

SZIGETI
SEKTKELLEREI GOLS

INHALT

Mit Freude wachsen	4
Der ÖHV-Campus stellt sich vor	6
Campus Formate	10
Führung – Team & Persönlichkeit	12
Unternehmensführung – Strategie & Finanzen	24
Hotelbetrieb – Organisation & Prozesse	36
Marketing – Verkauf & Gäste	48
Digitalisierung – KI, Technologie	56
Rechte – Pflichten & Sicherheit	62
Kennzahlen	69
Hotelkongress	70
ÖHV-TRAINEE Tourismuskolleg	71
Kalender	72

MIT FREUDE WACHSEN



#WISSEN
Gemeinsam lernen.
Gemeinsam wachsen.
Gemeinsam gewinnen.

#INSPIRATION
AHA-Momente,
die wirken,
Funken, die bleiben

#FREUDE
Die besten Impulse
für Gehirnzellen:
Good Vibrations.

#NETZWERK
Es ist der Beginn
einer wunderbaren
Freundschaft.



Lernen darf Spaß machen. Es darf inspirieren, überraschen und neue Ideen auslösen. Genau dafür steht der ÖHV-Campus. Hier treffen Menschen aus der Hotellerie aufeinander, die neugierig bleiben, Wissen teilen und voneinander lernen wollen. Praxisnahe Inhalte bringen dich fachlich weiter, neue Kontakte öffnen den Blick und gute Gespräche wirken oft noch lange nach.

Ob Webinar, Seminar, Lehrgang oder Akademie: Im Campus geht es nicht nur darum, mehr zu wissen. Es geht darum, neue Perspektiven mitzunehmen, Dinge auszuprobieren und mit frischer Energie in den Hotelalltag zurückzukehren. Gemeinsam lernen, gemeinsam wachsen und dabei eine richtig gute Zeit haben.

DER ÖHV-CAMPUS STELLT SICH VOR



TEAM

CHRISTOPH TAUSSIG
Leitung ÖHV-Campus und Experte für Umsatzoptimierung und Digitalisierung

Christoph ist überzeugt: Die Zukunft der Hotellerie beginnt mit den Menschen, die sie gestalten. Deshalb sind Weiterentwicklung und lebenslanges Lernen für ihn selbstverständlich. Als ÖHV-Campus-Leiter entwickelt er gemeinsam mit seinem Team neue Konzepte, findet praktische Lösungen und gestaltet die Weiterbildung von morgen – ja, genau das ist sein Ding. Mit einem kreativen Kopf, Gespür für Trends und jeder Menge Ideen bringt er frischen Wind in die Hotellerie. Humor gehört für ihn immer dazu, auch wenn er manchmal ein bisschen über die Stränge schlägt. Privat ist Christoph Familienmensch und leidenschaftlicher Griller. Ganz nach dem Motto: Alles, was nicht bei drei wegläuft, landet darauf. Dazu ein gutes Glas Wein und der Tag ist perfekt.

BRIGITTA BRUNNER
Leiterin der Unternehmerakademie und Expertin für Leadership

Lebenslanges Lernen ist für Brigitta Brunner weit mehr als ein Schlagwort – es ist gelebte Überzeugung. Mit 50 hat sie selbst noch einen FH-Abschluss gemacht und damit gezeigt: Entwicklung ist in jedem Lebensabschnitt möglich. Als Leiterin der Unternehmerakademie setzt sie sich mit voller Leidenschaft für Weiterbildung in der Hotellerie ein. Denn Lernen bedeutet Veränderung – und im besten Fall die Chance, neue Perspektiven zu gewinnen, Potenziale zu entfalten und den eigenen Weg mit mehr Wissen, Mut und Selbstvertrauen weiterzugehen.

JULIA PFEIFFER
Leiterin der Abteilungsleiterakademie und Expertin für Mitarbeiterentwicklung

Julia ist ein echter Herzensmensch – naturverbunden und immer mit einem Lächeln unterwegs. Ihr wird ein grüner Daumen nachgesagt, den sie neuerdings mit einem Hochbeet im Garten challenged. Zuhause managt sie mit viel Liebe und Humor das bunte Familienleben mit ihren zwei kleinen Söhnen und ihrem Mann. Beruflich bringt sie frischen Wind in die Weiterbildung für die Hotellerie – mit Herz, Verstand und dem Anspruch, dass am Ende wirklich alles sitzt – ob im Seminar oder im Gemüsebeet.

ARLINDA AJREDINI
ÖHV-Campus Administration und Support

Linda ist unser Wirbelwind im ÖHV-Campus und bringt frischen Schwung und neue Perspektiven ins Team. Als angehende Bürokauffrau lernt sie bei uns alles rund um Organisation und Weiterbildung. Gleichzeitig zeigt sie uns, wie die junge Generation tickt, was sie bewegt und wie sie am liebsten lernt. Denn Weiterbildung ist keine Einbahnstraße! Mit ihrer offenen, neugierigen Art sorgt Linda für jede Menge Energie im Team. Und während sie von uns lernt, lernen wir genauso von ihr.



WARUM

Weil Stillstand keine Option ist.

Die Hotellerie verändert sich laufend. Neue Technologien, neue Erwartungen von Gästen und Mitarbeitenden sowie wirtschaftliche und rechtliche Entwicklungen fordern Betriebe und Teams jeden Tag aufs Neue.

Weiterbildung schafft Orientierung, gibt Sicherheit und eröffnet neue Möglichkeiten. Der ÖHV-Campus unterstützt Hoteliers, Führungskräfte und Mitarbeitende dabei, Wissen direkt in den Arbeitsalltag zu übersetzen. Wir greifen die Themen auf, die die Branche bewegen, und machen daraus Weiterbildungen, die praxisnah, aktuell und speziell auf die Hotellerie zugeschnitten sind. Dabei geht es um mehr als neues Wissen. Es geht um neue Perspektiven, bessere Entscheidungen und darum, den eigenen Betrieb aktiv weiterzuentwickeln.

Weiterbildung ist für uns dann erfolgreich, wenn Menschen wachsen und Hotels davon profitieren.

WIE

Persönlich. Praxisnah.
Mit Blick auf die Branche.

Wir planen, organisieren und begleiten unsere Weiterbildungen persönlich. Mit viel Sorgfalt und einem feinen Gespür für die Hotellerie wählen wir Themen, Formate und Wissenspartner aus.

Als einziges touristisches Weiterbildungsinstitut Österreichs ist der ÖHV-Campus ISO-zertifiziert. Qualität bedeutet für uns aber weit mehr als ein Zertifikat. Wir hören der Branche zu, greifen relevante Entwicklungen frühzeitig auf und entwickeln unser Angebot laufend weiter.

Dabei steht immer eine Frage im Mittelpunkt: Was hilft unseren Teilnehmern in ihrem Arbeitsalltag wirklich weiter? Denn gute Weiterbildung vermittelt nicht nur Wissen. Sie bringt etwas in Bewegung.

WAS

Wissen für jede Phase
im Hotelalltag

Am Anfang steht für uns immer die Frage: Was brauchen Hoteliers und ihre Teams, um ihren Betrieb erfolgreich weiterzuentwickeln? Daraus entsteht ein Weiterbildungsangebot für unterschiedliche Aufgaben, Abteilungen und Karrierestufen in der Hotellerie.

Von kompakten Webinaren und Seminaren über spezialisierte Lehrgänge bis zu unseren Managementakademien. Von fundiertem Basiswissen bis zu Themen, die die Branche gerade neu beschäftigen.

Der ÖHV-Campus macht komplexe Inhalte verständlich, übersetzt wissenschaftliche Erkenntnisse, rechtliche Neuerungen und aktuelle Entwicklungen in die Praxis und zeigt, wie Wissen konkret im Hotel angewendet werden kann.

HARD FACTS DER ÖHV-CAMPUS IN ZAHLEN

mehr als **70**
Jahre Erfahrung

jährlich **1.000**
Teilnehmer im ÖHV-Campus

mehr als **100**
Schulungen pro Jahr

ausgewählte **48**
Lektoren

ERFAHRUNG AUS JAHRZEHNTEN

Wir kennen die Hotellerie

Mehr als 70 Jahre Erfahrung in und mit der Hotellerie prägen unseren Blick auf die Branche. Wir kennen die Herausforderungen der Betriebe, können Entwicklungen einordnen und erkennen, welche Themen langfristig relevant werden. Dabei verbinden wir aktuelles Fachwissen mit unternehmerischer Erfahrung und echter Praxisnähe. Denn Wissen wird dann wertvoll, wenn daraus im Betrieb etwas entsteht.

ZERTIFIZIERUNGEN

GEPRÜFTES QUALITÄTSMANAGEMENT SYSTEM
ZERTIFIZIERT
ISO 9001:2015
ÖHV-CAMPUS

ÖCERT

VON PROFIS LERNEN

Wissen von Menschen, die wissen, wovon sie sprechen

Unsere Wissenspartner verbinden fundiertes Fachwissen mit Erfahrung aus Hotellerie, Tourismus und Wirtschaft. Sie kennen nicht nur die Theorie, sondern auch die Herausforderungen der täglichen Umsetzung. Genau darauf achten wir bei ihrer Auswahl. So entsteht Weiterbildung auf Augenhöhe: praxisnah, relevant und mit direktem Nutzen für den Hotelalltag.

CAMPUS FORMATE



ARLINDA AJREDINI

Weiterbildung wirkt dann am besten, wenn Format, Inhalt und Ziel zusammenpassen. Deshalb bietet der ÖHV-Campus unterschiedliche Lernformate für unterschiedliche Bedürfnisse: kompakt online, intensiv an einem Tag, vertiefend über mehrere Termine oder direkt im eigenen Betrieb. So findet jedes Thema den Rahmen, in dem Lernen am meisten bringt.

WEBINARE

KURZ EINSTEIGEN, VIEL MITNEHMEN

Wissen, das in den Kalender passt: Unsere Webinare bringen aktuelle Themen in zwei bis drei Stunden kompakt auf den Punkt. Online, flexibel und praxisnah. Perfekt für alle, die schnell neues Know-how mitnehmen, Impulse holen und Fragen direkt mit Experten klären wollen.

SEMINARE

EIN TAG, EIN THEMA, VOLLER FOKUS

Unsere Seminare finden in Präsenz statt und sind je nach Inhalt als Vortrag, Workshop oder Training gestaltet. Mal geht es um kompaktes Wissen, mal ums gemeinsame Erarbeiten, mal ums Üben. Immer praxisnah und direkt auf den Hotelalltag zugeschnitten.

ÖHV-LEHRGÄNGE

MEHR TIEFE, MEHR FACHWISSEN, MEHR SICHERHEIT

Ein ÖHV-Lehrgang richtet sich an Experten aus den jeweiligen Hotelabteilungen. Über mehrere Tage bauen die Inhalte aufeinander auf, vertiefen Spezialwissen und liefern konkrete Werkzeuge für die tägliche Praxis.

ÖHV-AKADEMIEN

WEITERDENKEN, WEITERENTWICKELN, WEITERKOMMEN

Wer mehr Verantwortung übernimmt, braucht mehr als Fachwissen. Unsere Akademien begleiten Teilnehmer über mehrere Module hinweg und verbinden Fachkompetenz, Praxis und persönliche Entwicklung. Die Inhalte bauen aufeinander auf und führen Schritt für Schritt zur Abschlussprüfung.

INHOUSE-SCHULUNGEN

WEITERBILDUNG, DIE GENAU ZUM BETRIEB PASST

Im eigenen Hotel. Inhalte, Schwerpunkte und Übungen stimmen wir auf Betrieb, Team und konkrete Fragestellungen ab. So entsteht ein maßgeschneidertes Format, das sofort an der Praxis ansetzt und gemeinsam Lösungen entwickelt.

FÜHRUNG – TEAM & PERSÖNLICHKEIT



FÜHRUNG BEGINNT BEI SICH SELBST UND ERREICHT ANDERE.

Gute Führung schafft Orientierung und gibt Menschen den Raum, Verantwortung zu übernehmen. Sie beginnt bei der eigenen Persönlichkeit und zeigt sich darin, wie Entscheidungen getroffen, Beziehungen gestaltet und Teams entwickelt werden. Führung bedeutet, Klarheit zu schaffen und auch in anspruchsvollen Situationen Haltung zu bewahren. Das macht Führung anspruchsvoll, aber auch zu einer Aufgabe mit großer persönlicher Wirkung.



DENKEN, WAS KOMMT. KÖNNEN, WAS ZÄHLT.



v.l.n.r. Christine Stock, Peter, Gloria, Marcel, Romana

Für Christine Stock ist Weiterbildung ein wichtiger Teil des Erfolgsrezepts. Drei ihrer Mitarbeiter haben am ÖHV-Campus neue Impulse, Wissen und Aha-Momente gesammelt. Davon und was davon im Hotelalltag hängen geblieben ist, erzählen sie uns.

INTERVIEWS MIT:
Christine Stock, *Eigentümerin und Gastgeberin im STOCK resort *****s*
Gloria, *Rezeptionsleiterin*
Peter, *F&B Supervisor*
Marcel, *Sous Chef*

Christine, ihr habt gleich drei Mitarbeitern aus unterschiedlichen Abteilungen die Abteilungsleiterakademie ermöglicht. Warum war euch diese gemeinsame Investition in Weiterbildung wichtig und welche Ziele habt ihr damit verfolgt?

Christine: Weiterbildung hat bei uns im STOCK resort einen hohen Stellenwert – fachlich wie persönlich. Gerade Führungskräfte möchten wir in ihrer Rolle stärken und ihnen neue Impulse für Kommunikation, Selbstführung, Führungskompetenz und Prozessoptimierung mitgeben.
Wir haben uns bewusst dazu entschieden, gleich drei Führungskräfte aus Rezeption, Service und Küche teilnehmen zu lassen. Dies ist besonders wertvoll, weil es den Zusammenhalt und die Zusammenarbeit speziell dieser Abteilungen stärkt, sie voneinander lernen und sie die Inhalte gemeinsam in den Betrieb tragen.

Welche konkreten Veränderungen hast du seit der Akademie bei deinen Mitarbeitern und in ihrer täglichen Arbeit wahrgenommen?

Christine: Ich habe vor allem eine offenere und positivere Haltung wahrgenommen. Sie reflektieren ihre Vorbildfunktion stärker, kommunizieren klarer und gehen bewusster mit ihren Teams um. Auch sehen sie Beschwerden mit anderen Augen – und zwar als die Möglichkeit zu wachsen und sich zu verbessern. Auch Prozesse wurden verbessert – besonders bei der Einführung und Einschulung neuer Mitarbeiter. Klare Strukturen und eine wertschätzende Begleitung helfen dabei, dass sich neue Kollegen schneller sicher und als Teil des Teams fühlen.

Welche Bedeutung hat Weiterbildung für dich persönlich?

Christine: Weiterbildung bedeutet für mich, offen und neugierig zu bleiben. Gerade in der Hotellerie arbeiten wir täglich mit Menschen. Deshalb sind neben Fachwissen auch Kommunikation, Empathie und Führungskompetenz entscheidend. Wenn sich Führungskräfte weiterentwickeln, profitiert das gesamte Team. Weiterbildung ist für mich daher immer auch eine Investition in die Zukunft unseres Hauses.

Nun ein paar Fragen an euch als Teilnehmer. Ihr habt euch bewusst für die Abteilungsleiterakademie entschieden. Was hat euch zur Teilnahme bewegt und was wolltet ihr persönlich oder beruflich daraus mitnehmen?

Marcel: Für mich war es der logische nächste Schritt, mich in meiner Führungsposition gezielt weiterzuentwickeln und beruflich voranzukommen.
Peter: Es war das konkrete Ziel, noch mehr darüber zu lernen, wie man Mitarbeiter richtig führt und was für eine gute Führungskraft alles wichtig ist. Das Spannendste war aber, dass ich so viel über mich selbst gelernt habe, das mir davor gar nicht bewusst war.

Gab es ein Thema, einen Moment oder eine Erkenntnis während der Akademie, die euch besonders in Erinnerung geblieben ist?

Gloria: Am meisten ist mir der Austausch mit den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern in Erinnerung geblieben. Es war spannend zu sehen, dass viele ähnliche Herausforderungen haben. Von diesen Gesprächen konnte ich richtig viel mitnehmen.
Peter: Wie schon von Gloria erwähnt, der gemeinsame Austausch mit den anderen Teilnehmern. Vor allem, dass das auch nach Kursende nicht aufgehört hat und an der Bar bei einem gemeinsamen Drink weiterging.

Welche konkreten Inhalte oder Erkenntnisse aus der Akademie konntet ihr bereits in euren Arbeitsalltag übertragen? Gibt es eine Situation, in der ihr das Gelernte direkt anwenden konntet?

Gloria: Ich achte heute viel bewusster auf meine Kommunikation und darauf, Dinge offen anzusprechen... mir zu denken, ok das ist mein Job und mich nicht über Dinge zu ärgern, die ich jetzt nicht ändern kann. Ich lege mehr Fokus auf die wichtigen Sachen - besonders wie ich mit Beschwerden umgehe, ist für mich ein Thema an der Rezeption. Wie ich mich verhalte und was es mit dem Gast macht. Einen Gast hatte ich gleich nach der Rückkehr des letzten Moduls, der mir gesagt hat, „Wow danke, dass Sie das so gut gehandhabt haben. Hier ist meine Visitenkarte. (von einem afrikanischen Reisebüro) Melden Sie sich gerne bei mir."
Wie man richtig Mitarbeitergespräche führt, was es eigentlich bedeutet Feedback zu geben... ganz viele Dinge...
Marcel: Mein wichtigstes Learning war das bewusste Delegieren und Loslassen. Kurz nach der AKA standen wir vor einem extrem zeitkritischen Projekt. Früher hätte ich versucht, das ganze operative Geschäft selbst abzufangen. Dieses Mal habe ich die Aufgaben klar nach den Stärken meiner Mitarbeiter aufgeteilt und Vertrauen geschenkt. Das Ergebnis war eine pünktliche Abgabe und ein extrem motiviertes Team, das über sich hinausgewachsen ist.

Ihr wart zu dritt aus demselben Betrieb bei der Akademie dabei. Was hat euch diese gemeinsame Erfahrung gebracht und wie hat sie eure Zusammenarbeit verändert?

Gloria: Wir finden, das war wirklich ein Vorteil. Wir sprechen auch jetzt noch öfter über Themen aus der Akademie, tauschen uns aus und unterstützen uns gegenseitig. Dadurch ziehen wir in vielen Situationen mehr an einem Strang.
Peter: Man kann sich jederzeit einen Rat von den anderen holen, wenn man in gewissen Situationen mal nicht weiterkommt. Es werden auch immer wieder Worte oder bestimmte Sprüche aus dem Kurs erwähnt, die einem dann wieder an vieles erinnern.

> Wenn sich Führungskräfte weiterentwickeln, profitiert das gesamte Team. Weiterbildung ist für mich daher immer auch eine Investition in die Zukunft unseres Hauses.

CHRISTINE STOCK
*Eigentümerin und Gastgeberin im STOCK resort *****s*



Was bedeutet Weiterbildung für euch persönlich – und warum ist sie gerade in der Hotellerie besonders wichtig?

Marcel: Für mich persönlich bedeutet Weiterbildung, niemals stehenzubleiben und meine Fähigkeiten kontinuierlich zu schärfen. Gerade in der Hotellerie ist sie deshalb so wichtig, weil sich die Ansprüche unserer Gäste ständig verändern. Ob neue digitale Trends oder einfach nur schwierige Gäste – nur wer sich weiterbildet, kann die Erwartungen der Gäste nicht nur erfüllen, sondern übertreffen und echte Begeisterung schaffen.
Gloria: Das sehe ich auch so. Ich finde, man lernt nie aus. Gerade in der Hotellerie ist jeder Tag anders und die Anforderungen verändern sich ständig. Deshalb ist es wichtig, offen für Neues zu bleiben und sich regelmäßig weiterzuentwickeln – das bringt nicht nur einem selbst etwas, sondern auch dem ganzen Team.

Wenn ihr die Abteilungsleiterakademie in einem Satz beschreiben müsstet - wie würde dieser Satz lauten?

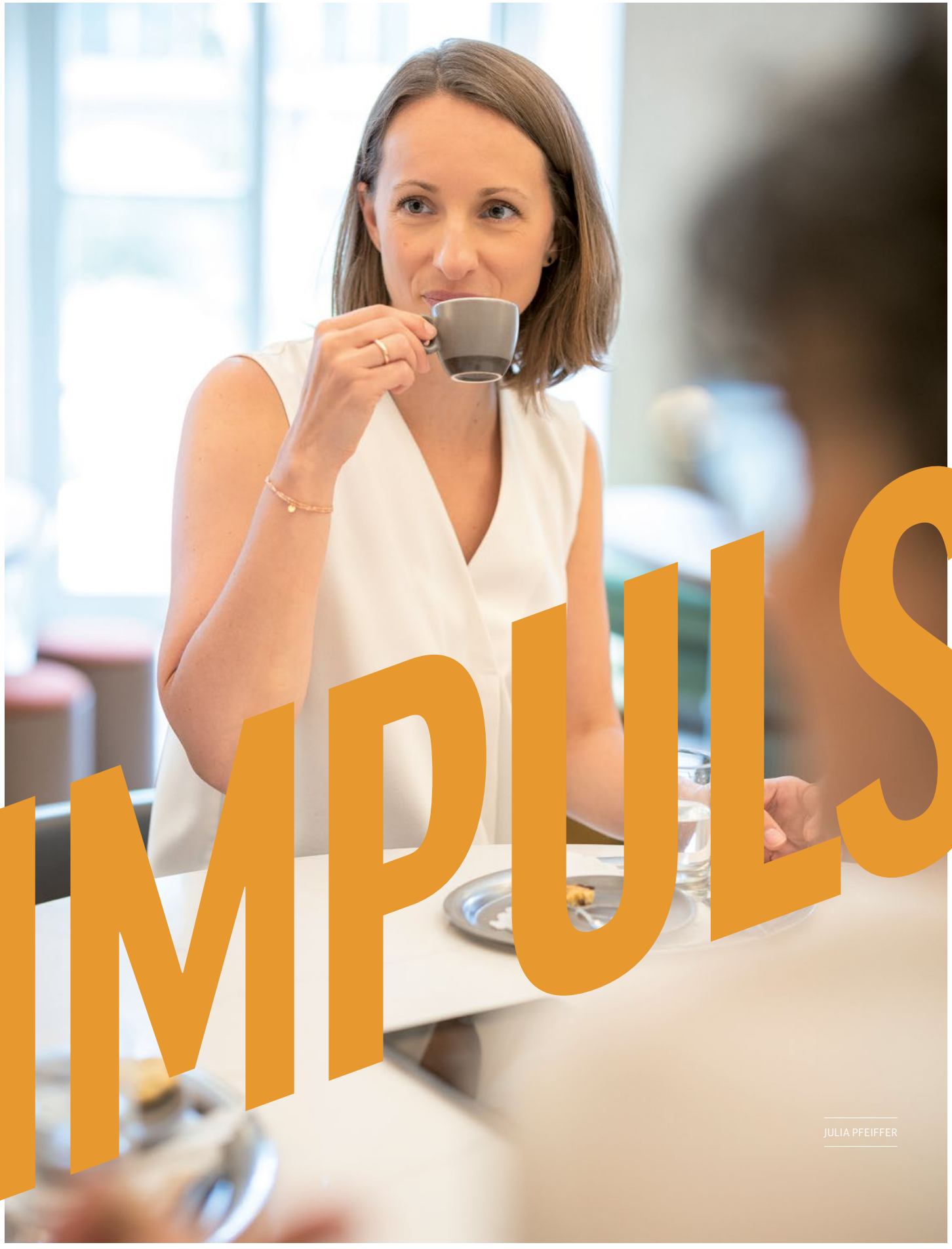
Marcel: Ein echter Meilenstein, der mir geholfen hat, mich und meine Arbeit besser zu verstehen.
Gloria: Eine tolle Möglichkeit, sich persönlich und beruflich weiterzuentwickeln und dabei viele spannende Menschen kennenzulernen.
Peter: Ein unglaublich lehrreicher und spannender Abschnitt der einem ein Leben lang bleibt.

Vervollständigt bitte den Satz: „Die Abteilungsleiterakademie hat mir gezeigt, dass …“

Marcel: … ich in Zukunft Probleme selbstbewusster bewältigen kann.“
Gloria: … Weiterbildung nicht nur Wissen vermittelt, sondern auch den eigenen Blickwinkel erweitert.“

Was würdet ihr jemandem sagen, der noch überlegt, an der Abteilungsleiterakademie teilzunehmen – und warum?

Marcel: Da musst du hin, unvergessliche Zeit und eine extreme Weiterbildung für dich selbst!
Gloria: Unbedingt machen! Die Abteilungsleiterakademie hat uns nicht nur neues Wissen vermittelt, sondern auch viele praktische Impulse gegeben, die wir jeden Tag in unserem Berufsalltag nutzen. Außerdem war der Austausch mit den anderen Teilnehmenden unglaublich wertvoll. Wir würden jederzeit wieder teilnehmen.



IMPULS

JULIA PFEIFFER

WELCHE HERAUSFORDERUNGEN KOMMEN AUF JUNGE FÜHRUNGSKRÄFTE BEIM THEMA FÜHRUNG ZU?

AUTORENINFO:
Julia leitet die Abteilungsleiterakademie und ist für die Themen Nachhaltigkeit und Cyber-Security verantwortlich.

Vor allem junge Führungskräfte übernehmen in der Hotellerie früh Verantwortung. Gleichzeitig treffen sie auf erfahrene Teams, hohe Gästeerwartungen und einen enormen operativen Druck. Was bedeutet das für die Führungskräfteentwicklung? Ein Gespräch mit der Leiterin der Abteilungsleiterakademie über die Herausforderungen einer neuen Führungsgeneration.

Warum ist es gerade in der Hotellerie anspruchsvoll, eine junge Führungskraft zu sein?

Die Hotellerie ist eine sehr dynamische Branche. Wir beobachten, dass Führungskräfte zunehmend jünger werden und sehr früh viel Verantwortung übernehmen. Sie sind fachlich gut und engagiert, Führungserfahrung muss sich jedoch erst entwickeln. Eine besondere Herausforderung ist dabei der Rollenwechsel vom Teammitglied zur Führungskraft. Wer zuvor auf Augenhöhe mit Kollegen gearbeitet hat, muss plötzlich Erwartungen formulieren, Entscheidungen treffen und deren Umsetzung einfordern. Bestehende persönliche Beziehungen verändern sich dadurch zwangsläufig. Aus Freundschaften werden berufliche Beziehungen, und manchmal müssen auch unangenehme Gespräche geführt werden. Das ist oft sehr schwierig.

Welche Herausforderungen begegnen jungen Führungskräften im Alltag besonders häufig?

Ein großes Thema ist der Umgang mit erfahrenen Mitarbeitern. Eine junge Führungskraft muss nicht beweisen, dass sie alles besser weiß. Wichtig ist, deren Erfahrung einzubeziehen und gleichzeitig Orientierung zu geben. Hinzu kommen Personalmangel, hohe Auslastung und der permanente operative Druck.
Gerade dann besteht die Gefahr, dass Führung nur noch aus „Feuerlöschen“ besteht. Außerdem wollen sich junge Führungskräfte häufig beweisen und übernehmen zu viel selbst. Delegieren ist deshalb eine zentrale Kompetenz. Ebenso wichtig ist die Kommunikation: Erwartungen müssen klar formuliert, Feedback gegeben und Konflikte angesprochen werden. Auch schwierige Gäste- oder Beschwerdesituationen gehören dazu. Professionelle Führung bedeutet hier, die Interessen des Gastes, der eigenen Mitarbeiter sowie der Unternehmensführung gleichermaßen im Blick zu behalten.

Was brauchen junge Führungskräfte, um diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern, und welchen Beitrag leistet die Abteilungsleiterakademie?

Zunächst einmal die Sicherheit, dass sie nicht von Anfang an alles können müssen. Entscheidend sind Selbstreflexion, Kommunikationsfähigkeit und Entscheidungsstärke. Dazu gehört auch, die eigene Belastungsgrenze ernst zu nehmen. Wer dauerhaft über seine Grenzen geht, kann weder sich selbst noch ein Team nachhaltig führen. In der Abteilungsleiterakademie geht es deshalb nicht um ein starres Führungsmodell, sondern um konkrete Situationen aus dem Führungsalltag: schwierige Mitarbeitergespräche, Konflikte, Motivation oder Zeitmanagement. Fachlicher Input zu betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Themen hilft dabei, Selbstsicherheit zu gewinnen. Wir wollen jungen Führungskräften in der Abteilungsleiterakademie Werkzeuge geben, damit sie ihren eigenen Führungsstil entwickeln können.

PRODUKTE

FÜHRUNG – TEAM & PERSÖNLICHKEIT

UNA – UNTERNEHMERAKADEMIE

Unternehmer in der Hotellerie stehen täglich vor komplexen Entscheidungen: Sie tragen Verantwortung für den Betrieb, für wirtschaftlichen Erfolg und für Menschen, die sie führen und entwickeln. Die ÖHV-Unternehmerakademie (UNA) unterstützt sie dabei, diese Verantwortung sicher und unternehmerisch wahrzunehmen. Über zwei Jahre verbindet sie Persönlichkeitsentwicklung, Leadership und Teamführung mit Strategie, Marketing, Finanzen, Recht und Qualitätsmanagement. Im Mittelpunkt steht der eigene Betrieb: Das Gelernte wird zwischen den Modulen direkt angewendet. So gewinnen Unternehmer Klarheit für Entscheidungen, Sicherheit in der Führung und die Fähigkeit, Mitarbeiter zu inspirieren und den Betrieb nachhaltig weiterzuentwickeln.

Mit dem positiven UNA-Abschluss erwirbt man die Gewerbeberechtigung und kann die Gleichhaltung mit der Lehrlingsausbilderprüfung beantragen.

DAUER: 2 JAHRE
AUFBAU: 8 MODULE ZU JE 5 TAGEN
START: 08.11.2027
PREIS: EINSCHREIBEGEBÜHR 1.890 Euro
2.200 Euro PRO MODUL exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

AKA – ABTEILUNGSLEITERAKADEMIE

Führungskräfte stehen vor vielen Herausforderungen. Sie müssen Verantwortung übernehmen, Mitarbeiter führen, Konflikte lösen und gleichzeitig den Überblick über Qualität, Gästezufriedenheit und wirtschaftliche Ziele behalten. Die ÖHV-Abteilungsleiterakademie (AKA) gibt ihnen dafür das nötige Rüstzeug. Sie stärkt Sicherheit und Selbstbewusstsein im Führungsalltag, hilft dabei, Teams zu entwickeln und auch schwierige Situationen souverän zu meistern. Gleichzeitig schärft sie den Blick für wirtschaftliche Zusammenhänge und unternehmerisches Denken. So gewinnen Teilnehmer Sicherheit in ihrer neuen Rolle, entwickeln ihre Führungskompetenz weiter und schaffen eine solide Basis für ihren nächsten Karriereschritt.

Mit dem positiven AKA-Abschluss kann die Gleichhaltung mit der Lehrlingsausbilderprüfung beantragt werden.

DAUER: 6 MONATE
AUFBAU: 3 MODULE ZU JE 4 TAGEN PLUS
PRÜFUNGSTAG IM DRITTEN MODUL
START AKA FRÜHJAHR: 13.04.2027
START AKA HERBST: 19.10.2027
PREIS: EINSCHREIBEGEBÜHR 690 Euro
1.950 Euro PRO MODUL exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

Preise zzgl. 20 % USt., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

SEMINARE

- Mitarbeiter:innengespräche professionell führen
  Training: 12.10.2027 | Vorarlberg
- Herausfordernde Mitarbeiter:innen erfolgreich führen
  Training: 13.10.2027 | Vorarlberg

DAUER: 09:30 – 17:30 UHR
PREIS: ab 570 Euro exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

WEBINAR

Zeitmanagement - mehr Struktur, weniger Stress, bessere Ergebnisse

ORT: ONLINE WEBINAR
PREIS: ab 259 Euro exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine



Meine Mitarbeiterin ist mit so vielen konkreten Ideen aus der AKA zurückgekommen, dass wir einige davon sofort im Betrieb erfolgreich umgesetzt haben. Vor allem aber ist sie als Führungskraft spürbar gewachsen – ich kann ihr heute Aufgaben und Verantwortung übertragen, die vorher bei mir gelegen sind. Für uns ist die AKA eine der wertvollsten Investitionen in die eigenen Leute.

MICHAEL WASCHL
Geschäftsführer
Hotel Das Central–
Alpine. Luxury. Life.

Preise zzgl. 20 % USt., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.





Die nächste Generation setzt auf CASABLANCA.

Flächendeckende Lehrlings- und Fachkräfteausbildung in Österreich

Ab 2027 kommt CASABLANCA als Prüfungstool bei den juniorAustriaSkills zum Einsatz. So arbeiten angehende Hotelprofis schon in der Ausbildung mit realitätsnahen Buchungs- und Front-Office-Prozessen und gewinnen Sicherheit im Umgang mit digitalen Tools.

Mehr darüber erfahren!

CASABLANCA hotelsoftware

PRODUKTE

FÜHRUNG – TEAM & PERSÖNLICHKEIT

WEBINARREIHE „DEIN COCKPIT FÜR REZEPTION & RESERVIERUNG“

- **Modul 1: Verkaufsgespräche meistern – Bedarf erkennen, Preis durchsetzen, Abschluss schaffen**
  - Session 1: Bedarfsanalyse im Verkauf
  - Session 2: Preisargumentation – Vom Einwand zum Abschluss
- **Modul 2: Smart & Safe – Digitale Gästereise & Cybersecurity**
  - Session 1: Digitale Gästereise – von der Anfrage bis zum Check-out clever begleitet
  - Session 2: Cybersecurity an der Rezeption
- **Modul 3: Von der Beschwerde zur Zufriedenheit**
  - Session 1: Beschwerden annehmen und deeskalieren
  - Session 2: Beschwerden lösen und positiv abschließen
- **Modul 4: Online erfolgreich – Booking.com & ganzheitlicher Auftritt**
  - Session 1: Booking.com Extranet – So holst du mehr aus dem Extranet raus
  - Session 2: Online-Auftritt ganzheitlich gedacht
- **Modul 5: Clever reagieren – Stornos & Online-Bewertungen**
  - Session 1: Stornogespräche professionell führen
  - Session 2: Online-Bewertungen im Griff
- **Modul 6: Smart & kreativ – von Canva bis ChatGPT**
  - Session 1: Kreativ und effizient – Marketingaufgaben für Rezeption und Back Office meistern
  - Session 2: KI am Front Desk – wie ChatGPT Rezeption und Reservierung unterstützt

START:	22.02.2027
ORT:	ONLINE WEBINAR
DAUER:	6 x 2 x 2 STUNDEN
PREIS:	ab 518 Euro pro Modul / 1.850 Euro gesamt exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

ALLE MODULE (à 2 SESSIONS) SIND EINZELN BUCHBAR

Preise zzgl. 20 % USt., Terminänderungen vorbehalten.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG – STRATEGIE & FINANZEN

DEIN BLICK FÜR MORGEN BEGINNT HEUTE.



Unternehmensführung heißt, alles im Überblick haben und sich auf das Wesentliche konzentrieren. Das ist spannend, anstrengend und immer wieder mit harter Arbeit verbunden, aber es macht Freude. Unternehmer geben Richtungen vor, planen für die Zukunft und organisieren innerhalb des Unternehmens. Unternehmer steuern das Unternehmen in ruhigen wie in stürmischen Zeiten.



DER MUT, NICHT ALLES SEIN ZU WOLLEN



Lena ist mit dem kleinen Hotel ihrer Familie aufgewachsen, in dem viele Gäste seit Jahren ein- und ausgehen. Sie weiß, wie viel Herzblut darin steckt und wie wichtig es ist, lieb gewonnene Traditionen zu bewahren und gleichzeitig offen für Neues zu bleiben.

INTERVIEW MIT:
Lena Tschemernjak
Kleines Hotel Kärnten

Lena, wenn du das Kleine Hotel Kärnten als Marke in wenigen Worten beschreiben müsstest: Wofür steht euer Haus heute und wofür soll es in Zukunft noch stärker stehen?

Für mich steht das Kleine Hotel Kärnten vor allem für eine unaufdringliche, persönliche Art der Gastlichkeit. Wir möchten nicht laut sein oder uns in den Vordergrund stellen, sondern aufmerksam sein, zuhören und spüren, was ein Gast gerade braucht. Mit 16 Zimmern und Platz für 32 Gäste bleibt unser Haus bewusst klein. Gleichzeitig haben unsere Gäste bei uns sehr viel Raum für sich, mit einem großzügigen Garten direkt am See. Vieles passiert ganz selbstverständlich. Genau das möchten wir bewahren. Es geht für mich nicht darum, immer noch mehr anzubieten, sondern diesen besonderen Ort behutsam weiterzuentwickeln, ohne das zu verlieren, weshalb die Menschen eigentlich zu uns kommen.

Du hast euch intensiv mit anderen Hotels verglichen. Was hast du dabei über die eigene Positionierung gelernt und warum ist es manchmal wichtiger zu wissen, was man nicht sein möchte?

Ich habe das große Glück, an diesem besonderen Ort aufgewachsen zu sein. Vieles, was unsere Gäste heute als außergewöhnlich empfinden, war für mich lange selbstverständlich. Durch den Vergleich mit anderen Betrieben habe ich gelernt, unser eigenes Haus viel bewusster zu betrachten. Nicht alles, was anderswo erfolgreich funktioniert, passt auch zu uns. Für mich bedeutet eine klare Positionierung deshalb auch, bewusst Nein sagen zu können. Wir müssen kein Veranstaltungs-, Lifestyle- oder Retreat-Hotel werden, nur weil solche Konzepte erfolgreich sind. Heute wissen wir wesentlich klarer, was zu uns passt und was nicht.

Welche Bereiche sind für euch besonders wichtig, damit eure Positionierung nicht nur kommuniziert, sondern auch gelebt wird?

Ich glaube, ein Gast merkt sehr schnell, ob etwas nur gut formuliert ist oder ob es tatsächlich gelebt wird. Für mich zeigt sich das besonders in den kleinen Dingen, die ein Gast während seines Aufenthalts erlebt. Ein wichtiger Teil davon ist bei uns das Essen. Frische, gute Produkte sind die Grundlage, aber noch lange nicht alles. Unsere Küche darf kreativ sein und überraschen, sie soll aber nie kompliziert wirken. Am Abend bieten wir ganz bewusst nur ein Menü an. Das kommt bei unseren Gästen sehr gut an, weil sich viele dadurch auf Gerichte und Zutaten einlassen, die sie sonst vielleicht gar nicht gewählt hätten. Ein Abendessen draußen an einem lauen Sommerabend, der Blick über den See, eine gute Flasche Wein und Gespräche am Tisch gehören für mich einfach zu einem gelungenen Urlaub.

Was sagt euch euer hoher Stammgästeanteil darüber, was eure Marke ausmacht?

Unser hoher Stammgästeanteil ist natürlich ein großer Vertrauensbeweis. Viele Gäste kennen uns seit Jahrzehnten und wissen genau, was sie erwartet. Für mich ist das vielleicht der stärkste Beweis dafür, dass unser kleines Hotel über die Jahre eine eigene, wiedererkennbare Handschrift entwickelt hat. Gleichzeitig sind Stammgäste natürlich

> **Die Nachfrage wäre da, ein deutlich größeres Haus zu füllen. Trotzdem möchten wir bewusst klein bleiben, weil genau diese Überschaubarkeit ein wesentlicher Teil unserer Philosophie ist.**

LENA TSCHEMERNJAK
Kleines Hotel Kärnten





auch anspruchsvoll, weil sie unser Haus bis ins kleinste Detail kennen und dadurch sehr genaue Erwartungen an ihren Aufenthalt haben. Neue Gäste kommen hingegen völlig unvoreingenommen und nehmen Dinge wahr, die für langjährige Gäste längst selbstverständlich geworden sind. Ich beobachte sehr gerne diesen Moment, wenn jemand unseren Familienbetrieb zum ersten Mal entdeckt und man merkt, was ihn überrascht oder begeistert.
Deshalb wünsche ich mir für die Zukunft einen guten Mix. Unsere Stammgäste sind ein wesentlicher Teil unseres Hauses. Gleichzeitig tun uns neue Gäste und ihr frischer Blick sehr gut. Gerade diese Mischung finde ich wichtig.

Ihr könntet aufgrund der Nachfrage deutlich größer sein. Warum entscheidet ihr euch trotzdem bewusst dagegen?

Gerade in den Sommermonaten zeigt sich für uns sehr deutlich, dass Wachstum nicht automatisch mehr Zimmer oder mehr Gäste bedeuten muss. Die Nachfrage wäre da, ein deutlich größeres Haus zu füllen. Trotzdem möchten wir bewusst klein bleiben, weil genau diese Überschaubarkeit ein wesentlicher Teil unserer Philosophie ist.

Gerade kleinere Hotels können nicht jedem Trend folgen. Nach welchen Kriterien entscheidest du heute, welche Ideen zur Marke passen und welche ihr bewusst nicht umsetzt?

Unsere Gäste haben uns über viele Jahre mit ihren Bedürfnissen gezeigt, in welche Richtung wir uns weiterentwickeln sollen. Viele Veränderungen sind dadurch ganz natürlich entstanden und nicht, weil wir einem bestimmten Trend folgen wollten. Im Zuge meiner Diplomarbeit an der Unternehmerakademie der ÖHV wollte ich deshalb ganz bewusst wissen, was sich unsere Gäste heute zusätzlich wünschen und was für sie vielleicht gar nicht notwendig ist. Spannend war für mich, dass es dabei oft gar nicht um große neue Konzepte ging. Gefragt waren vielmehr kleinere Ergänzungen wie längere Öffnungszeiten der Seesauna, Kulturveranstaltungen oder geführte Naturerlebnisse.

Die UNA hat mir noch einmal gezeigt, dass Weiterentwicklung nicht immer bedeuten muss, etwas völlig Neues zu erfinden. Oft geht es vielmehr darum, Bestehendes aufmerksam weiterzudenken.

Wenn du einem Hotelier nur einen Gedanken zur Markenentwicklung mitgeben könntest, welcher wäre das?

Wer seine eigenen Stärken wirklich kennt, muss sich nicht ständig neu erfinden. Klarheit entsteht dann, wenn man weiß, was man bewahren und was man bewusst verändern möchte.



BRIGITTA BRUNNER

UNTERNEHMENSFÜHRUNG BEGINNT MIT KLARHEIT

AUTORENINFO:
Brigitta leitet die Unternehmerakademie und ist im Campus für Leadership verantwortlich.

Wie führt man ein Hotel sicher in die Zukunft? Gute Kommunikation, starke Teams und ein Gespür für Gäste sind wichtig. Unternehmerischer Erfolg entsteht aber vor allem dort, wo drei Fragen zusammenkommen: Wohin soll sich der Betrieb entwickeln? Womit verdient er Geld? Und welche Entscheidungen sind nötig, damit beides zusammenpasst?

Gerade in einer Zeit, in der Angebote immer leichter vergleichbar werden und KI bei Analyse, Planung und Vermarktung unterstützt, gewinnt das Erlebnis an Bedeutung. Gäste buchen nicht nur ein Zimmer. Sie entscheiden sich für Atmosphäre, Service, Kulinarik, Begegnungen und Erinnerungen. Für Hotels liegt darin eine große Chance – wenn diese Erlebnisse Teil einer klaren Strategie sind und wirtschaftlich tragfähig umgesetzt werden können.

Strategie beginnt mit der Frage, für welche Gäste ein Hotel besonders relevant sein möchte und wofür es stehen soll. Wer seine Zielgruppen kennt, kann Angebote gezielter entwickeln, Prioritäten setzen und Investitionen besser beurteilen. Nicht jede Idee und nicht jeder Trend passt zum eigenen Betrieb. Und nicht alles, was attraktiv klingt, ist automatisch wirtschaftlich sinnvoll. Finanzielle Stabilität muss bei strategischen Entscheidungen immer mitgedacht werden. Gute Ideen müssen zum Betrieb passen, Gäste überzeugen und sich langfristig rechnen.

Wirksam wird Strategie erst, wenn sie sich im gesamten Betrieb wiederfindet. Wer stärker auf hochwertige Erlebnisse setzt, muss auch Preis, Vertrieb, Service, Abläufe, Kommunikation und Investitionen darauf abstimmen. Rezeption, Housekeeping, Küche, Service und Marketing arbeiten gemeinsam an einem Erlebnis, das im besten Fall unverwechselbar ist. Gleichzeitig braucht es den Blick auf Ressourcen, Kosten und Ertrag: Welche Leistungen schaffen tatsächlich Wert? Wo lohnt sich zusätzlicher Aufwand? Und wo bindet eine Idee mehr Mittel, als sie zurückbringt?

Damit aus einem starken Erlebnis auch ein starkes Geschäftsmodell wird, müssen Unternehmer:innen ihre Zahlen kennen. Umsatz allein sagt noch wenig. Welche Leistungen sind profitabel? Wo steigen Kosten schneller als Erträge? Wie entwickeln sich Auslastung, Zimmerpreis, RevPAR und Direktbuchungsanteil? Wie stabil ist die Liquidität? Und wie viel Spielraum bleibt für notwendige Investitionen und Weiterentwicklung?

Kennzahlen geben keine Entscheidungen vor, schaffen aber Transparenz. Wer Preise, Auslastung, Kosten, Ergebnis und Liquidität gemeinsam betrachtet, erkennt Entwicklungen früher und kann gezielter handeln. So wird Controlling zum Werkzeug der Unternehmensführung – und wirtschaftliche Stabilität zur Grundlage dafür, strategische Chancen überhaupt nutzen zu können.

Ein Hotel zukunftsfähig zu führen heißt, Gästebedürfnisse zu verstehen, Erlebnisse bewusst zu gestalten, wirtschaftliche Stabilität zu sichern und Entscheidungen konsequent miteinander zu verbinden. Erfolgreich ist, was Gäste begeistert, zum Betrieb passt und sich langfristig rechnet.

PRODUKTE

UNTERNEHMENSFÜHRUNG – STRATEGIE & FINANZEN

UNA – UNTERNEHMERAKADEMIE

Unternehmer in der Hotellerie müssen ihren Betrieb wirtschaftlich steuern, strategisch weiterentwickeln und gleichzeitig den Überblick über Markt, Finanzen und Organisation behalten. Die ÖHV-Unternehmerakademie (UNA) vermittelt dafür das unternehmerische Gesamtverständnis. Über zwei Jahre verbindet sie Strategie, Marketing, Finanzen, Recht und Qualitätsmanagement mit Leadership und persönlicher Entwicklung.

Im Mittelpunkt steht der eigene Betrieb: Teilnehmer analysieren ihre Ausgangssituation, hinterfragen bestehende Strukturen und entwickeln konkrete Ansätze für die Zukunft ihres Unternehmens. Das Gelernte wird zwischen den Modulen direkt in der Praxis umgesetzt. So entstehen fundierte Entscheidungen, klare Strategien und ein sicherer Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung des Betriebs.

Mit dem positiven UNA-Abschluss erwirbt man die Gewerbeberechtigung und kann die Gleichhaltung mit der Lehrlingsausbilderprüfung beantragen.

DAUER:	2 JAHRE
AUFBAU:	8 MODULE ZU JE 5 TAGEN
START:	08.11.2027
PREIS:	EINSCHREIBEGEBÜHR 1.890 Euro 2.200 Euro PRO MODUL exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

LEHRGANG PREISSTRATEGIE, VERTRIEB & TECHNOLOGIE

Ein gutes Angebot allein reicht nicht aus: Entscheidend ist, zu welchem Preis und über welche Kanäle ein Hotel seine Zimmer verkauft. Der ÖHV-Lehrgang Preisstrategie, Vertrieb & Technologie zeigt, wie Hotels ihre Preise fundiert festlegen, Buchungswege bewerten und ihren Vertrieb gezielt steuern.

Die Teilnehmer arbeiten mit den Zahlen und Angeboten ihres eigenen Betriebs. Sie lernen, Nachfrage und Buchungsverhalten besser einzuschätzen, Preisentscheidungen zu begründen und die Kosten der einzelnen Vertriebskanäle im Blick zu behalten. So entwickeln sie eine Preis- und Vertriebsstrategie, die zum Hotel passt und seine wirtschaftlichen Ziele unterstützt.

DAUER:	8 TAGE
AUFBAU:	2 MODULE ZU JE 4 TAGEN
START:	19.10.2027
PREIS:	ab 2.090 Euro PRO MODUL exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

Preise zzgl. 20 % USt., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

SEMINARE – EIN TAG VOLLER WISSEN

- Controlling: Kennzahlen verstehen & Kosten sparen
  Vortrag: 31.03.2027 | Salzburg
- Bilanz im Blick: Finanzen lesen & Unternehmen steuern
  Vortrag: 01.04.2027 | Salzburg
- Budgetplanung im Hotel:
  Schritt für Schritt zum eigenen Budget
  Vortrag: 28.09.2027 | Salzburg
- SPA-Strategie für die Zukunft mit Longevity
  Workshop: 10.06.2027 | Tirol
- Mitarbeiter:innengespräche professionell führen
  Training: 12.10.2027 | Vorarlberg
- Herausfordernde Mitarbeiter:innen erfolgreich führen
  Training: 13.10.2027 | Vorarlberg
- Weg mit den Preislisten! Einstieg ins dynamische Pricing für Ferienhotels
  Vortrag: 26.05.2027 | Salzburg
- Nachhaltigkeit: Was ist Pflicht, was erwarten Gäste, was lohnt sich?
  Vortrag: 10.11.2027 | Salzburg

DAUER: 09:30 – 17:30 UHR

PREIS: ab 590 Euro exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine



„Mindblowing" - so beschreibe ich die zwei UNA-Jahre. Die Entscheidung mich für die Unternehmerakademie anzumelden, ist mir anfangs nicht leichtgefallen. Es war jedoch eine der besten Entscheidungen, die ich treffen konnte. Neben all dem fachlichen Input und dem Know-how in so vielen verschiedenen Bereichen, waren es die zwischenmenschlichen Erfahrungen und der Austausch mit Gleichgesinnten, die unglaublich bereichernd für mich waren. Top aktuelles Wissen kombiniert mit einem bundesweiten Netzwerk aus Fachkollegen und einer Vielzahl an wirklich nützlichen „Werkzeugen", sind für mich die perfekten Begleiter in meine unternehmerische Zukunft. Ich kann die UNA wirklich von Herzen empfehlen und bin sehr dankbar, dass es diese Möglichkeit gibt!"

EVA EIGNER
Geschäftsführerin Gasthof König in Kremsmünster

Preise zzgl. 20 % USt., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.


ÖSTERREICHISCHE HOTELIER VEREINIGUNG

PRODUKTE

UNTERNEHMENSFÜHRUNG – STRATEGIE & FINANZEN

WEBINARE

- Nachhaltigkeit im Hotel:
  Vom Konzept in die Umsetzung

DATUM: 15.09.2027
ORT: ONLINE WEBINAR
PREIS: ab 259 Euro exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

WEBINARREIHE „DER 360° BLICK IM HOUSEKEEPING“

- **Session 1:** Housekeeping-Grundlagen und Sauberkeitsstandards
- **Session 2:** Hotelbau und Hotelausstattung – Management-Special für Unternehmer/Eigentümer
- **Session 3:** Dienstleistungsqualität und Wirtschaftlichkeit – Management-Special für Unternehmer/Eigentümer
- **Session 4:** Prozessoptimierung, Standards und Digitalisierung – Management-Special für Unternehmer/Eigentümer
- **Session 5:** Reinigungssysteme und Techniken
- **Session 6:** Reinigungschemie und Desinfektion
- **Session 7:** Arbeitsmittel, Maschinen und Materialkunde
- **Session 8:** Bäderhygiene und Rechtsgrundlagen
- **Session 9:** Organisation, Lager und Wäschemanagement
- **Session 10:** Mitarbeitereinsatz und Arbeitsorganisation
- **Session 11:** Mitarbeiterschulung und Zusammenarbeit
- **Session 12:** Qualität, Nachhaltigkeit und neue Technologien

DATUM: 09.03.2027
ORT: ONLINE WEBINAR
DAUER: 12 x 2 STUNDEN
PREIS: ab 259 Euro pro Session /
1.850 Euro gesamt exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

ALLE SESSIONS SIND AUCH EINZELN BUCHBAR

www.oehv.at/campus/termine

Preise zzgl. 20 % USt., Terminänderungen vorbehalten.

HOTELBETRIEB – ORGANISATION & PROZESSE

WAS HEUTE KLAR IST, LÄUFT MORGEN BESSER.



Gute Abläufe merkt man oft erst dann, wenn sie fehlen. Wenn Zuständigkeiten unklar sind, Entscheidungen hängen bleiben und jeder alles ein bisschen macht, kostet das Zeit und Nerven. Klare Rollen und schlanke Prozesse bringen Ruhe in den Alltag, schaffen Tempo und geben dem Team Orientierung. So entsteht mehr Freiraum für Verantwortung, Entwicklung und echte Gastfreundschaft.





DIE BALANCE ZWISCHEN STANDARD UND SPIELRAUM

STATEMENT:
Reiner Heilmann
Geschäftsführer Originale & Partner



© Originale & Partner/Johannes Ifkovits

Welche Bedeutung haben gut aufgesetzte Prozesse, klare Qualitätsstandards und kontinuierliche Verbesserungen für einen erfolgreichen Hotelbetrieb im Hinblick auf das Zusammenspiel von Effizienz und Effektivität? Welchen Einfluss haben gut funktionierende Abläufe letztlich auf die Gästezufriedenheit?

Ein Hotel ist ein vielschichtiges Zusammenspiel diverser Abläufe verschiedener Abteilungen. Je klarer diese Prozesse definiert sind bzw. ausgeführt werden, desto reibungsloser funktioniert das Unternehmen. Es geht dadurch weniger Zeit und Energie für etwaige Rückfragen und Abstimmungen verloren.

Die Prozessqualität ist deshalb mehr als eine Frage der Organisation und wirkt direkt auf die Produktivität, Kosten, Mitarbeitendeneinsatz sowie Gästezufriedenheit. Es ist daher wichtig, dass klare Verantwortlichkeiten und nachvollziehbare Standards eingehalten werden, die Orientierung für Mitarbeitende geben und gleichzeitig ein konsistentes Gästeerlebnis ermöglichen.

Die Unterscheidung von Effizienz und Effektivität ist dabei entscheidend. Effizienz bedeutet, Ressourcen möglichst sinnvoll einzusetzen und Effektivität, die richtigen Ergebnisse zu erzielen.

Qualitätsstandards bilden dafür eine ganz wichtige Basis. Sie definieren, was zuverlässig funktionieren muss, lassen aber genügend Spielraum für den individuellen Service, den der Gast erwartet. Entscheidend ist, Standards nicht als starre Vorgaben zu verstehen, sondern als „Werkzeug“, die Mitarbeitenden tagtäglich in ihrer Tätigkeit zu unterstützen. Für eine kontinuierliche Verbesserung ist es entscheidend, Gästefeedback, Bewertungen, Kennzahlen und das Feedback der Mitarbeitenden laufend auszuwerten, daraus Erkenntnisse abzuleiten und diese gezielt zur Optimierung der Prozesse zu nutzen.



IMPULS

MUHAMMED PEKYÜREK

„AM ANFANG HILFT ES, WENN MAN WEISS: ICH BIN HIER RICHTIG.“

INTERVIEW MIT:
Muhammed Pekyürek, ÖHV Campus
hat im September 2026 die Lehre mit ausgezeichnetem Erfolg abgeschlossen

Gute Prozesse machen den Hotelalltag leichter. Eine klare Aufbau- und Ablauforganisation sorgt dafür, dass Verantwortlichkeiten bekannt sind, Entscheidungen schneller getroffen werden und Aufgaben verlässlich ineinandergreifen. Das spart Zeit, reduziert Reibungsverluste und schafft mehr Effektivität im gesamten Betrieb. Gleichzeitig gewinnen Teams Sicherheit und Führungskräfte mehr Freiraum für das Wesentliche. Wer Abläufe regelmäßig überprüft, sinnvoll vereinfacht und technische Möglichkeiten gezielt nutzt, schafft Strukturen, die mit dem Betrieb mitwachsen und dauerhaft entlasten.

Muhammed, erinnerst du dich noch an deine ersten Tage bei uns? Wie war das für dich?

Ja, natürlich. Am Anfang ist alles neu: die Menschen, die Aufgaben, die Abläufe und auch die Erwartungen. Man will einen guten Eindruck machen, weiß aber noch nicht genau, wie alles funktioniert. Mir hat geholfen, dass ich nicht einfach ins kalte Wasser geworfen wurde, sondern Schritt für Schritt kennenlernen konnte, wie bei uns gearbeitet wird.

Was war für dich beim Einstieg besonders wichtig?

Dass ich wusste, an wen ich mich wenden kann. Gerade am Anfang hat man viele Fragen, auch bei Dingen, die später selbstverständlich sind. Wenn jemand da ist, der sich Zeit nimmt und Dinge erklärt, fühlt man sich viel schneller sicher.

Warum ist gutes Onboarding gerade für Lehrlinge wichtig?

Für viele Lehrlinge ist es der erste richtige Einstieg ins Berufsleben. Man kennt die Regeln und Abläufe in einem Unternehmen noch nicht und muss erst lernen, was erwartet wird. Wenn das gut erklärt wird und man Unterstützung bekommt, findet man schneller hinein und traut sich auch eher, Fragen zu stellen.

Was macht für dich einen guten ersten Arbeitstag aus?

Wenn man willkommen geheißen wird und nicht das Gefühl hat, dass niemand mit einem gerechnet hat. Es hilft, die Kollegen kennenzulernen, den Arbeitsplatz gezeigt zu bekommen und zu wissen, was in den nächsten Tagen auf einen zukommt. Dann ist die Nervosität gleich viel kleiner.

Wie wichtig ist das Team beim Onboarding?

Sehr wichtig. Man arbeitet jeden Tag miteinander. Wenn die Kollegen offen sind, etwas erklären und einen mitnehmen, fühlt man sich schnell als Teil des Teams. Das motiviert auch, selbst Verantwortung zu übernehmen.

Was passiert, wenn dieser Einstieg nicht gut funktioniert?

Dann kann man schnell unsicher werden. Wenn niemand erklärt, wie etwas gemacht wird oder was erwartet wird, entstehen leicht Fehler oder Missverständnisse. Gerade am Anfang kann das frustrierend sein.

Wann hast du gemerkt: Jetzt bin ich wirklich angekommen?

Als ich viele Aufgaben schon selbstständig erledigen konnte und nicht mehr bei jedem Schritt nachfragen musste. Gleichzeitig wusste ich aber immer, dass ich fragen kann, wenn ich Unterstützung brauche. Das gibt Sicherheit.

Was würdest du einem Betrieb empfehlen, der einen neuen Lehrling aufnimmt?

Sich am Anfang wirklich Zeit zu nehmen. Vieles, was für erfahrene Kollegen selbstverständlich ist, ist für einen Lehrling komplett neu. Wenn man Dinge gut erklärt, zuhört und regelmäßig nachfragt, wie es läuft, hilft das enorm.

Und was würdest du einem Lehrling für die ersten Wochen mitgeben?

Fragen stellen und keine Angst davor haben, etwas noch nicht zu können. Man ist schließlich da, um zu lernen. Und wenn man Interesse zeigt und offen auf die anderen zugeht, wird vieles schnell leichter.

PRODUKTE

HOTELBETRIEB – ORGANISATION & PROZESSE

UNA – UNTERNEHMERAKADEMIE

Gute Unternehmensführung braucht mehr als eine klare Strategie. Sie braucht Strukturen, die Orientierung geben, Prozesse, die im Alltag funktionieren, und eine Kultur, die Verantwortung und Zusammenarbeit stärkt. Die ÖHV-Unternehmerakademie zeigt, wie Organisation gezielt gestaltet, Rollen und Zuständigkeiten geklärt und Veränderungen erfolgreich im Betrieb verankert werden.

Mit dem positiven UNA-Abschluss erwirbt man die Gewerbeberechtigung und kann die Gleichhaltung mit der Lehrlingsausbilderprüfung beantragen.

DAUER:	2 JAHRE
AUFBAU:	8 MODULE ZU JE 5 TAGEN
START:	08.11.2027
PREIS:	EINSCHREIBEGEBÜHR 1.890 Euro 2.200 Euro PRO MODUL exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

AKA – ABTEILUNGSLEITERAKADEMIE

Klare Strukturen, gute Prozesse und sichere Führung machen den Unterschied im Hotelalltag. Die ÖHV-Abteilungsleiterakademie (AKA) zeigt Führungskräften, wie sie Verantwortlichkeiten organisieren, Abläufe verbessern, Teams führen und wirtschaftliche Zusammenhänge im Blick behalten. So gewinnen sie Sicherheit in ihrer Rolle und schaffen eine starke Basis für den nächsten Karriereschritt.

Mit dem positiven AKA-Abschluss kann die Gleichhaltung mit der Lehrlingsausbilderprüfung beantragt werden.

DAUER:	6 MONATE
AUFBAU:	3 MODULE ZU JE 4 TAGEN PLUS PRÜFUNGSTAG IM DRITTEN MODUL
START AKA FRÜHJAHR:	13.04.2027
START AKA HERBST:	19.10.2027
PREIS:	EINSCHREIBEGEBÜHR 690 Euro 1.950 Euro PRO MODUL exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

Preise zzgl. 20 % USt., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

LEHRGANG F&B-KOSTENMANAGEMENT

Kosten im F&B im Griff zu haben, heißt im Alltag schneller und besser entscheiden zu können. Der Lehrgang zeigt praxisnah, wie Wareneinsatz, Einkauf, Kalkulation, Personaleinsatz und Abläufe gezielt gesteuert werden. Die Teilnehmer arbeiten mit Kennzahlen aus dem F&B-Bereich, erkennen Kostentreiber und entwickeln konkrete Maßnahmen für den eigenen Betrieb. Das Ziel: mehr Transparenz, bessere Planung und mehr Ergebnis aus dem laufenden Geschäft.

DATUM: 23.11.2027
DAUER: 3 TAGE
PREIS: ab 1.890 Euro
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

SEMINARE

- Reinigung & Pflege im Hotel: Reinigungsmittel, Maschinen und Techniken in der Praxis
  Workshop: 25.05.2027 | Oberösterreich
- Hospitality Mindset: KI kann vieles. Gastgeber sein nicht.
  Vortrag: 04.11.2027 | Salzburg
- Nachhaltigkeit im Hotel: Was ist Pflicht, was erwarten Gäste und wie geht man es an?
  Vortrag: 10.11.2027 | Salzburg

DAUER: 09:30 – 17:30 UHR
PREIS: ab 590 Euro exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

Preise zzgl. 20 % USt., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

PRODUKTE

HOTELBETRIEB – ORGANISATION & PROZESSE

WEBINARE

- Zeitmanagement –
  mehr Struktur, weniger Stress, bessere Ergebnisse
- Nachhaltigkeit im Hotel:
  Vom Konzept in die Umsetzung

ORT: ONLINE WEBINAR

PREIS: ab 259 Euro exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine



Die Housekeeping-Webinarreihe ist eine große Bereicherung für meinen Arbeitsalltag als Hausdame im Hotel Neubergerhof. Die Inhalte werden sehr verständlich und anhand vieler praxisnaher Beispiele vermittelt. Zahlreiche Tipps und neue Ideen lassen sich direkt im Betrieb umsetzen und helfen dabei, Abläufe zu optimieren und die Qualität im Housekeeping nachhaltig zu verbessern.

PEGGY KRAHL
Hausdame – Hotel Neubergerhof in Filzmoos

Preise zzgl. 20 % USt., Terminänderungen vorbehalten.

WEBINARREIHE „DER 360° BLICK IM HOUSEKEEPING“

- **Session 1:** Housekeeping-Grundlagen und Sauberkeitsstandards
- **Session 2:** Hotelbau und Hotelausstattung – Management-Special für Unternehmer/Eigentümer
- **Session 3:** Dienstleistungsqualität & Wirtschaftlichkeit – Management-Special für Unternehmer/Eigentümer
- **Session 4:** Prozessoptimierung, Standards und Digitalisierung – Management-Special für Unternehmer/Eigentümer
- **Session 5:** Reinigungssysteme und Techniken
- **Session 6:** Reinigungschemie und Desinfektion
- **Session 7:** Arbeitsmittel, Maschinen und Materialkunde
- **Session 8:** Bäderhygiene und Rechtsgrundlagen
- **Session 9:** Organisation, Lager und Wäschemanagement
- **Session 10:** Mitarbeitereinsatz und Arbeitsorganisation
- **Session 11:** Mitarbeiterschulung und Zusammenarbeit
- **Session 12:** Qualität, Nachhaltigkeit und neue Technologien

START:	09.03.2027
ORT:	ONLINE WEBINAR
DAUER:	12 x 2 STUNDEN
PREIS:	ab 259 Euro pro Session / 1.850 Euro gesamt exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

ALLE SESSIONS SIND AUCH EINZELN BUCHBAR

www.oehv.at/campus/termine

WEBINARREIHE „KI-WERKZEUGKASTEN“

- **Session 1:** KI im Hotelalltag: Grundlagen, Chancen und Grenzen
- **Session 2:** Ideen finden und entwickeln mit ChatGPT, GPTs & Co.
- **Session 3:** Recherche mit KI – Tools und richtiges Prompten
- **Session 4:** Bildgestaltung mit KI für Website, Social Media & Co.
- **Session 5:** Videos, Präsentationen und Flyer: Inhalte professionell und kreativ gestalten
- **Session 6:** KI als Assistenz: Smarter planen und organisieren im Hotelalltag
- **Session 7:** Mit KI einfach analysieren und zu besseren Entscheidungen kommen

START:	23.02.2027
ORT:	ONLINE WEBINAR
DAUER:	7 x 2 STUNDEN
PREIS:	ab 259 Euro pro Session / 1.300 Euro gesamt exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

ALLE SESSIONS SIND AUCH EINZELN BUCHBAR

www.oehv.at/campus/termine

Preise zzgl. 20 % USt., Terminänderungen vorbehalten.

VISION T

Die österreichische Tourismusstrategie „Vision T“ gibt die Richtung bis 2035 vor. Der ÖHV-Campus liefert das Know-how, um diese Zukunft im eigenen Betrieb aktiv mitzugestalten.

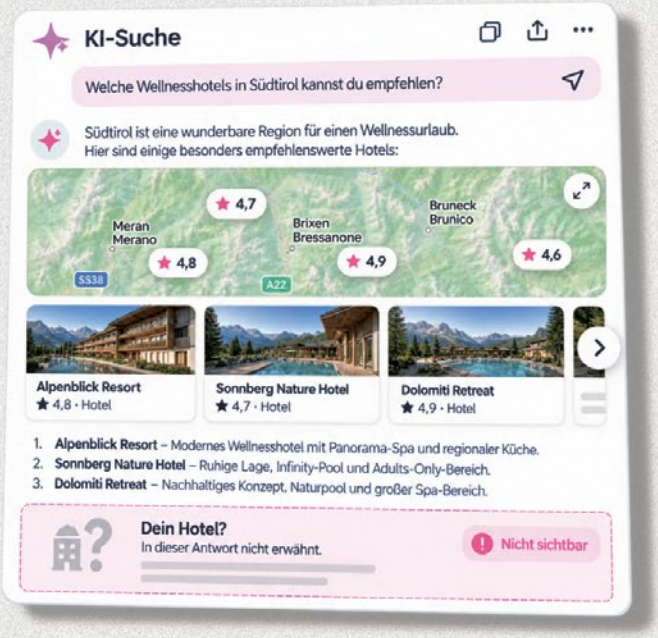
Unter dem Leitgedanken „Wertvoll für alle – 365 Tage im Jahr“ setzt die Vision T auf einen wirtschaftlich starken, nachhaltigen und zukunftsfähigen Tourismus. Im Mittelpunkt stehen nicht allein Nächtigungszahlen, sondern vor allem Wertschöpfung, Wettbewerbsfähigkeit, attraktive Arbeitsplätze und Lebensqualität.

Der ÖHV-Campus greift diese Zukunftsthemen auf und macht sie für die betriebliche Praxis nutzbar. Mit branchenspezifischen Lehrgängen, Seminaren, Webinaren und Akademien unterstützen wir Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter dabei, Herausforderungen zu meistern, Chancen zu erkennen und ihre Betriebe erfolgreich weiterzuentwickeln.

ONLINE BIRDS
The Hotel Marketing Company.

DIE HOTELSUCHE VERÄNDERT SICH!

Wird Dein Hotel von ChatGPT & Co. empfohlen?



Der **Hotel Digital Score** analysiert Dein Hotel Online Marketing.

Der **AI Prompt Score** ergänzt die Analyse um Deine Sichtbarkeit in KI-Antworten.

Hier kostenlos testen!

ZUKUNFT. GESTALTEN. WISSEN. STÄRKEN.

5 HANDLUNGSFELDER. VIELE MÖGLICHKEITEN.

01 WIRTSCHAFTSKRAFT & RESILIENZ ERTRÄGE SICHERN. UNTERNEHMEN STÄRKEN.

Wirtschaftlicher Erfolg braucht fundierte Entscheidungen. Wissen zu Unternehmensführung, Strategie, Controlling, Finanzierung, Kostenmanagement und Vertrieb stärkt die Wettbewerbsfähigkeit und schafft die Basis für langfristigen Erfolg.

Produkte: Unternehmerakademie (UNA), Lehrgang Preisstrategie, Vertrieb & Technologie, F&B-Kostenmanagement-Lehrgang

02 ARBEITSMARKT & FACHKRÄFTE MENSCHEN FÖRDERN. TEAMS STÄRKEN.

Qualifizierte Mitarbeiter und gute Führung sind entscheidende Erfolgsfaktoren. Wer in Leadership, Personalmanagement, Arbeitsrecht und Teamentwicklung investiert, schafft attraktive Arbeitsbedingungen und bindet wertvolle Fachkräfte an den Betrieb.

Produkte: Abteilungsleiterakademie (AKA), Unternehmerakademie (UNA), Arbeitsrechts-Webinare, 360˚ Housekeeping

03 INNOVATION & DIGITALISIERUNG TECHNOLOGIEN NUTZEN. ZUKUNFT GESTALTEN.

KI, Automatisierung und digitale Lösungen eröffnen neue Chancen für die Hotellerie. Richtig eingesetzt, vereinfachen sie Abläufe, entlasten Teams, optimieren den Vertrieb und schaffen mehr Zeit für persönliche Gastfreundschaft.

Produkte: KI-Werkzeugkasten, Cockpit Rezeption & Reservierung, Webinare zur digitalen Guest Journey

04 RESSOURCEN & VERANTWORTUNG BEWUSST WIRTSCHAFTEN. RESSOURCEN SCHONEN.

Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit gehen Hand in Hand. Ein verantwortungsvoller Umgang mit Energie, Waren, Materialien und Arbeitszeit senkt Kosten, vermeidet Verschwendung und stärkt die Zukunftsfähigkeit des Betriebs.

Produkte: F&B-Kostenmanagement-Lehrgang, 360˚ Housekeeping, Webinar Green Marketing

05 MEHRWERT & MITGESTALTUNG QUALITÄT STEIGERN. GÄSTE BEGEISTERN.

Wer Gästebedürfnisse versteht, Servicequalität gezielt weiterentwickelt und den Wert seines Angebots überzeugend vermittelt, schafft unvergessliche Erlebnisse und nachhaltige Wertschöpfung. Eine klare Positionierung macht den Betrieb fit für die Zukunft.

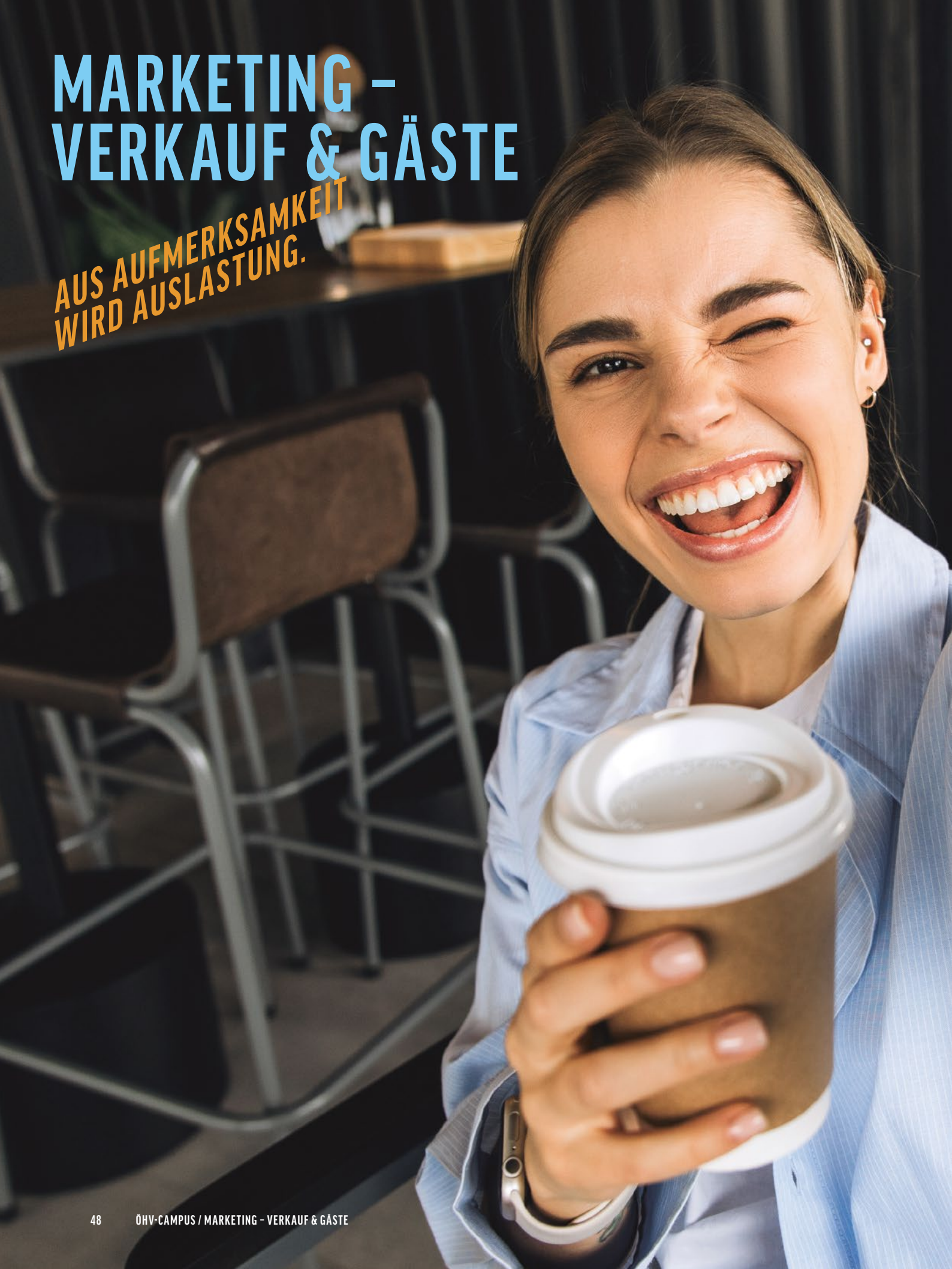
Produkte: Lehrgang Preisstrategie, Vertrieb & Technologie, Webinare zu Bedarfsanalyse und Preisargumentation, Unternehmerakademie (UNA)

DIE VISION T ZEIGT DEN WEG.

DER ÖHV-CAMPUS BEGLEITET DICH BEI DER UMSETZUNG.

MARKETING – VERKAUF & GÄSTE

AUS AUFMERKSAMKEIT WIRD AUSLASTUNG.



Das schönste Hotel kann nur dann überzeugen, wenn Gäste darauf aufmerksam werden. Doch wo suchen sie heute, über welche Kanäle buchen sie und was überzeugt sie? Die Wege, auf denen Hotels gefunden und gebucht werden, verändern sich laufend.
Umso wichtiger ist es, im Marketing und Vertrieb am Ball zu bleiben. Von der richtigen Ansprache über einen stimmigen Online-Auftritt bis zur Preisgestaltung: Wer seine Gäste und den Markt kennt, kann aus Aufmerksamkeit Buchungen machen.



WEITERBILDUNG, DIE SICH RECHNET



© Moritz Mayer

Weiterbildung braucht Zeit und kostet Geld. Entscheidend ist deshalb, was danach im Betrieb damit passiert. Dass neues Wissen dabei einen wichtigen Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg leisten kann, zeigt das Beispiel von Nadia Bruckner vom Neue Post – Upside Down Town Hotel in Zell am See.



FEATURE:
Nadia Bruckner, Gastgeberin
Neue Post – Upside Down Town Hotel, Zell am See
Absolventin ÖHV-Lehrgang Preisgestaltung & Vertrieb

Nadia ist seit vielen Jahren regelmäßig im ÖHV-Campus zu Gast. Sie hat die Unternehmerakademie und den Lehrgang Online Marketing absolviert, besucht Seminare und schickt auch ihre Mitarbeiter regelmäßig zu Weiterbildungen. Zuletzt nahm sie am Lehrgang „Preisgestaltung & Vertrieb" teil.

„Vor allem das Thema Preisgestaltung und Revenue Management war für mich ein wichtiger Impuls. Ich habe begonnen, unsere bisherige Preisstrategie deutlich kritischer zu hinterfragen und mich intensiver mit dynamischer Preisgestaltung und KI-gestützten Systemen auseinanderzusetzen."

Eine konkrete Folge war der Wechsel auf ein KI-gestütztes Yield- und Revenue-Management-System. Damit kann das Hotel seine Preise heute dynamischer und datenbasiert steuern und schneller auf Nachfrageveränderungen reagieren.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen: 36,5 % mehr Zimmerauslastung, eine um 8,4 % höhere ADR und ein um 32,7 % gestiegener Gesamterlös gegenüber dem Vorjahr.

Dass diese Entwicklung nicht allein auf eine Maßnahme zurückzuführen ist, ist Nadia wichtig. Nach Umbau, neuer Marke und neuem Konzept war der erste Sommer noch herausfordernd. Im zweiten Jahr griff vieles ineinander. Das Team war großartig, das Wetter spielte mit und aus dem ersten Jahr hatte man viel gelernt. Dazu kam neues Know-how aus den Weiterbildungen, das direkt im Betrieb eingesetzt wurde.

„Genau das zeigt für mich den Wert von Weiterbildung: Wenn man das Gelernte unmittelbar im eigenen Betrieb umsetzt, kann daraus gemeinsam mit vielen anderen Faktoren ein messbarer wirtschaftlicher Effekt entstehen."



IMPULS

CHRISTOPH TAUSSIG

MARKETING MUSS MAN NICHT SELBST MACHEN. ABER VERSTEHEN.

AUTORENINFO:
Christoph leitet den ÖHV-Campus und entwickelt die Marketing- und Vertriebsangebote laufend weiter. Mit Blick auf aktuelle Entwicklungen und den konkreten Nutzen für die Hotellerie.

Website, Social Media, Google Ads, Newsletter, Bewertungen, Direktvertrieb, OTAs, CRM und KI: Im Hotel entsteht schnell das Gefühl, alles können zu müssen. Das ist weder realistisch noch nötig. Vieles lässt sich an Fachleute oder Agenturen auslagern. Aber die Verantwortung bleibt im Haus beim Hotelier oder Mitarbeitern. Wer Google Ads vergibt, muss keine Kampagnen aufsetzen, aber Ziele, Kennzahlen und Ergebnisse verstehen. Selbst umsetzen zu können, macht flexibler und kann Kosten sparen.

Entscheidend ist, was im Alltag leistbar ist. Deshalb braucht es Marketing- und Vertriebskompetenz: um Partner zu steuern, Qualität zu beurteilen und nachzujustieren. Auch KI nimmt Arbeit ab, entscheidet aber weder über Positionierung noch Ziele.

Genau darum geht es in dieser Themenwelt: nicht alles selbst zu können, sondern genug zu wissen und zu verstehen, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.

PRODUKTE

MARKETING – VERKAUF & GÄSTE

LEHRGANG ONLINE MARKETING IM KI-ZEITALTER

Online gefunden zu werden, wird für Hotels anspruchsvoller. Der Lehrgang zeigt praxisnah, wie Website, SEO, GEO, Google Ads, Social Media und KI zusammenspielen. Die Teilnehmer lernen, Gäste gezielt anzusprechen, Inhalte und Kampagnen zu verbessern und Erfolge mit Kennzahlen zu messen. So können sie Budgets sinnvoll einsetzen und Agenturen kompetent steuern. Das Ziel: mehr Sichtbarkeit, mehr Direktbuchungen und bessere Entscheidungen im Marketing.

START: 20.04.2027
DAUER: 8 TAGE
PREIS: ab 2.090 Euro
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

SEMINARE

- Reels, Shorts & Co.:
  Kurzvideos erstellen für Hotels
  Workshop: 20.05.2027 | Tirol
- Weg mit den Preislisten!
  Einstieg ins dynamische Pricing für Ferienhotels
  Vortrag: 26.05.2027 | Salzburg
- Hospitality Mindset: KI kann vieles. Gastgeber sein nicht.
  Vortrag: 04.11.2027 | Salzburg

DAUER: 09:30 – 17:30 UHR
PREIS: ab 590 Euro exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

WEBINARE

- Mehr Aufmerksamkeit durch Influencer Marketing
  Datum: 02.06.2027
- Grafisch kreativ im Hotel – einfach mit Canva, ohne Agentur und Vorkenntnisse
  Datum: 24.02.2027
- Canva Advanced für Hotels – Design, Marke & Effizienz auf dem nächsten Level
  Datum: 29.06.2027

ORT: ONLINE WEBINAR
PREIS: ab 259 Euro exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

Preise zzgl. 20 % USt., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

WEBINARREIHE „DEIN COCKPIT FÜR REZEPTION & RESERVIERUNG“

- **Modul 1: Verkaufsgespräche meistern – Bedarf erkennen, Preis durchsetzen, Abschluss schaffen**
  Session 1: Bedarfsanalyse im Verkauf
  Session 2: Preisargumentation – Vom Einwand zum Abschluss
- **Modul 2: Smart & Safe – Digitale Gästereise & Cybersecurity**
  Session 1: Digitale Gästereise – von der Anfrage bis zum Check-out clever begleitet
  Session 2: Cybersecurity an der Rezeption
- **Modul 3: Von der Beschwerde zur Zufriedenheit**
  Session 1: Beschwerden annehmen und deeskalieren
  Session 2: Beschwerden lösen und positiv abschließen
- **Modul 4: Online erfolgreich – Booking.com & ganzheitlicher Auftritt**
  Session 1: Booking.com Extranet – So holst du mehr aus dem Extranet raus
  Session 2: Online-Auftritt ganzheitlich gedacht
- **Modul 5: Clever reagieren – Stornos & Online-Bewertungen**
  Session 1: Stornogespräche professionell führen
  Session 2: Online-Bewertungen im Griff
- **Modul 6: Smart & kreativ – von Canva bis ChatGPT**
  Session 1: Kreativ und effizient – Marketingaufgaben für Rezeption und Back Office meistern
  Session 2: KI am Front Desk – wie ChatGPT Rezeption und Reservierung unterstützt

START:	22.02.2027
ORT:	ONLINE WEBINAR
DAUER:	6 x 2 x 2 STUNDEN
PREIS:	ab 518 Euro pro Modul / 1.850 Euro gesamt exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

ALLE MODULE (à 2 SESSIONS) SIND EINZELN BUCHBAR

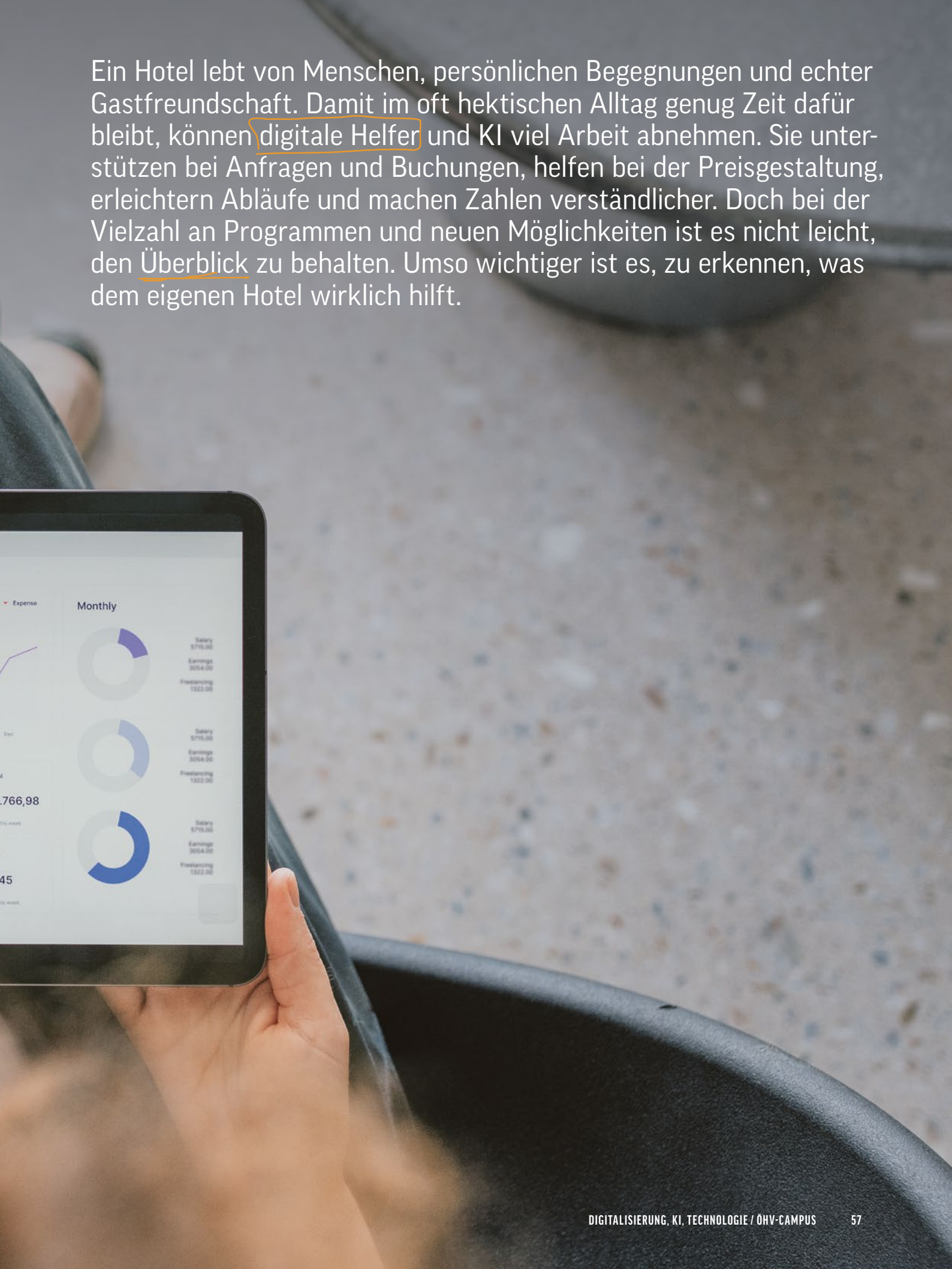
Preise zzgl. 20 % USt., Terminänderungen vorbehalten.

DIGITALISIERUNG – KI, TECHNOLOGIE

WAS NEU IST, KANN MAN LERNEN.



Ein Hotel lebt von Menschen, persönlichen Begegnungen und echter Gastfreundschaft. Damit im oft hektischen Alltag genug Zeit dafür bleibt, können digitale Helfer und KI viel Arbeit abnehmen. Sie unterstützen bei Anfragen und Buchungen, helfen bei der Preisgestaltung, erleichtern Abläufe und machen Zahlen verständlicher. Doch bei der Vielzahl an Programmen und neuen Möglichkeiten ist es nicht leicht, den Überblick zu behalten. Umso wichtiger ist es, zu erkennen, was dem eigenen Hotel wirklich hilft.



EIN DIGITALES MINDSET IST ERFOLGSFAKTOR NR. 1



AUTORENINFO:
Stephanie Goldbrunner-Jung
Co-Founderin
anker & alpen Consulting GmbH

Wer Digitalisierung im Hotel voranbringen möchte, muss nicht jedem neuen Tool hinterherlaufen. Viel wichtiger ist die Haltung und Einstellung zur Nutzung von digitalen Tools und digitalen Prozessen.

Die Bereitschaft, bestehende Abläufe immer wieder zu hinterfragen und offen dafür zu sein, Dinge einfacher, besser oder effizienter zu machen. Das ist ein digitales Mindset!

Bevor es an neue Software, Automatisierungen oder KI geht, sollten die Hausaufgaben gemacht sein. Wie sieht unsere Systemlandschaft aus? Welche Aufgabe übernimmt welches System? Wo liegen welche Daten? Wie fließen sie? Welche Prozesse laufen im Haus ab – und wo hakt es im Alltag immer wieder bzw. welche manuellen Prozesse sind sehr zeitaufwendig? Wer seine eigenen Abläufe nicht kennt, wird auch mit dem besten Tool nur schwer eine nachhaltige Verbesserung erreichen.

Erst auf dieser Basis lässt sich sinnvoll entscheiden, wo Technologie unterstützen kann. Vielleicht ist es der digitale Meldezettel, eine automatisierte Gästekommunikation oder ein interner Prozess, der heute noch unnötig viele manuelle Schritte benötigt. Auch KI kann an vielen Stellen Arbeit abnehmen – vorausgesetzt, Aufgabe, Daten und Prozess sind klar.

Wo liegt hier heute besonders viel Potenzial? Wer sich fragt, wo er auf jeden Fall ansetzen sollte, dann sind das Prozesse rund um den Check-in und Check-out, denn kein Gast will heute noch gerne einen Papiermeldeschein ausfüllen. Aber auch bei Vorauszahlungen und generellen Payment-Abwicklungen gibt es heute Möglichkeiten, sodass keine aufwendigen Abgleiche mehr notwendig sind. Hierfür sollte ich meine Guest-Journey aber auch meine Staff-Journey hinterfragen und selbst einmal eine Buchung – komplett aus der Gastbrille durchführen.

Was braucht es dann? Die Bereitschaft alte Zöpfe abzuschneiden und neue Wege zu gehen – nur dann findet man im nächsten Schritt die passenden Lösungen. Der Ausgangspunkt sollte deshalb nicht die Frage sein: „Welches Tool brauchen wir?“ Sondern: „Was wollen wir für unsere Gäste und Mitarbeitenden besser machen?“ Erst wenn dieses Ziel klar ist, lässt sich sinnvoll entscheiden, wo Technologie unterstützen kann – und welche Lösung dafür die richtige ist.

Entscheidend ist, dass Systeme, Prozesse und Menschen ineinandergreifen – und dass eine Struktur entsteht, die sich laufend weiterentwickeln lässt. Denn Digitalisierung ist kein Projekt, das irgendwann abgeschlossen ist. Sie ist die Fähigkeit, den eigenen Betrieb Schritt für Schritt besser zu machen.

IMPULS



Ich bin KI – Künstliche Intelligenz. Und ich werde nicht die letzte Technologie sein, mit der sich die Hotellerie beschäftigen muss.

Digitalisierung hat in den vergangenen Jahren bereits verändert, wie Hotels arbeiten, kommunizieren und Entscheidungen treffen. Heute bin es ich, die KI. Morgen werden es neue Technologien sein, die vieles erleichtern können. Aber nur, wenn Menschen verstehen, was Technologie kann und wo ihre Grenzen liegen. Dafür muss nicht jedes Tool bekannt sein und niemand muss zum IT-Profi werden. Entscheidend ist, Entwicklungen einordnen, Chancen erkennen und bei technologischen Fragen mitreden zu können.

Denn Technologie verändert sich ständig. Die wichtigste Investition bleibt deshalb die digitale Kompetenz der Menschen, die sie nutzen.

PRODUKTE

DIGITALISIERUNG, KI, TECHNOLOGIE

SEMINARE

- KI im Hotel:
  Vom Ausprobieren ins Tun
  Workshop: 27.01.2027 | Wien
- ChatGPT & Co.:
  Der sichere Einstieg in die KI-Welt
  Workshop: 29.04.2027 | Salzburg
- Weg mit den Preislisten!
  Einstieg ins dynamische Pricing für Ferienhotels
  Vortrag: 26.05.2027 | Salzburg

DAUER: 09:30 – 17:30 UHR
PREIS: ab 590 Euro exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

WEBINARE

- Wie KI die Online-Suche verändert- und was das für dein Hotel bedeutet
  Datum: 14.09.2027
- Grafisch kreativ im Hotel – einfach mit Canva, ohne Agentur und Vorkenntnisse
  Datum: 24.02.2027
- Canva Advanced für Hotels – Design, Marke und Effizienz auf dem nächsten Level
  Datum: 29.06.2027
- Cybergefahren im Hotel – Sensibilisierung der Mitarbeitenden
  Datum: November 2027

ORT: ONLINE WEBINAR
PREIS: ab 259 Euro exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

WEBINARREIHE „KI-WERKZEUGKASTEN“

- Session 1: KI im Hotelalltag: Grundlagen, Chancen und Grenzen
- Session 2: Ideen finden und entwickeln mit ChatGPT, GPTs & Co.
- Session 3: Recherche mit KI – Tools und richtiges Prompten
- Session 4: Bildgestaltung mit KI für Website, Social Media & Co.
- Session 5: Videos, Präsentationen und Flyer: Inhalte professionell und kreativ gestalten
- Session 6: KI als Assistenz: Smarter planen und organisieren im Hotelalltag
- Session 7: Mit KI einfach analysieren und zu besseren Entscheidungen kommen

START: 23.02.2027
ORT: ONLINE WEBINAR
DAUER: 7 x 2 STUNDEN
PREIS: ab 259 Euro pro Session / 1.300 Euro gesamt exkl. USt.
ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

ALLE SESSIONS SIND AUCH EINZELN BUCHBAR

Preise zzgl. 20 % USt., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

WEBINARREIHE „DEIN COCKPIT FÜR REZEPTION & RESERVIERUNG“

- **Modul 1: Verkaufsgespräche meistern – Bedarf erkennen, Preis durchsetzen, Abschluss schaffen**
  Session 1: Bedarfsanalyse im Verkauf
  Session 2: Preisargumentation – Vom Einwand zum Abschluss
- **Modul 2: Smart & Safe – Digitale Gästereise und Cybersecurity**
  Session 1: Digitale Gästereise – von der Anfrage bis zum Check-out clever begleitet
  Session 2: Cybersecurity an der Rezeption
- **Modul 3: Von der Beschwerde zur Zufriedenheit**
  Session 1: Beschwerden annehmen und deeskalieren
  Session 2: Beschwerden lösen und positiv abschließen
- **Modul 4: Online erfolgreich – Booking.com & ganzheitlicher Auftritt**
  Session 1: Booking.com Extranet – So holst du mehr aus dem Extranet raus
  Session 2: Online-Auftritt ganzheitlich gedacht
- **Modul 5: Clever reagieren – Stornos & Online-Bewertungen**
  Session 1: Stornogespräche professionell führen
  Session 2: Online-Bewertungen im Griff
- **Modul 6: Smart & kreativ – von Canva bis ChatGPT**
  Session 1: Kreativ und effizient – Marketingaufgaben für Rezeption und Back Office meistern
  Session 2: KI am Front Desk – wie ChatGPT Rezeption und Reservierung unterstützt

START:	22.02.2027
ORT:	ONLINE WEBINAR
DAUER:	6 x 2 x 2 STUNDEN
PREIS:	ab 518 Euro pro Modul / 1.850 Euro gesamt exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

ALLE MODULE (à 2 SESSIONS) SIND EINZELN BUCHBAR

Preise zzgl. 20 % USt., Terminänderungen vorbehalten.

RECHTE – PFLICHTEN & SICHERHEIT

SICHERHEIT SCHAFFT, WER VERANTWORTUNG TRÄGT.



Ein Hotel zu führen bedeutet mehr, als Gäste zufriedenzustellen und einen Arbeitsplatz zu schaffen, an dem sich Mitarbeitende wohl und wertgeschätzt fühlen. Ob behördliche Auflagen, Arbeitsrecht, Verträge, Datenschutz oder Sicherheitsbestimmungen: Die Anforderungen sind vielfältig und verändern sich laufend. Manche betreffen den täglichen Betrieb, andere werden bei Investitionen oder neuen Angeboten wichtig. Für Hoteliers und Führungskräfte ist es deshalb eine Herausforderung, den Überblick zu behalten und zu wissen, welche Regeln und Pflichten für ihr Hotel gelten.



RECHTZEITIG ERKENNEN, RICHTIG HANDELN

AUTORENINFO:
Mag. Moritz Am Ende
Forvis Mazars Legal in Austria



© Forvis Mazars

Warum rechtliches Risikobewusstsein für Führungskräfte entscheidend ist

Ob Arbeitsrecht, Gewerbe- und Steuerrecht, Datenschutz, Urheberrecht oder Online-Vertrieb: Eigentümer:innen, Geschäftsführer:innen und Führungskräfte in der Hotellerie treffen täglich Entscheidungen mit rechtlicher Tragweite – oft, ohne es bewusst wahrzunehmen. Niemand erwartet, dass eine Hoteldirektorin selbst zur Juristin wird. Doch ein Grundverständnis der eigenen Rechte und Pflichten ist unverzichtbar, um Risiken frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig fachkundige Unterstützung einzuholen.

Gerade dieses „Risikobewusstsein" macht in der Praxis den Unterschied. Wer beispielsweise Bilder oder Texte für Website und Social Media verwendet, sollte wissen, dass unklare Nutzungsrechte schnell zu kostspieligen Abmahnungen wegen Urheberrechtsverletzungen führen können – auch bei vermeintlich harmlosen Motiven. Ebenso zeigt sich im Vertrieb über Gutschein-Plattformen: Wird der Vertriebspartner insolvent, bleiben Hotels mitunter auf offenen Forderungen sitzen oder müssen bereits verkaufte Gutscheine dennoch einlösen. Wer die vertraglichen Konstruktionen und Zahlungsflüsse solcher Kooperationen kennt, kann Risiken vorab absichern statt im Schadensfall zu reagieren.

Rechtliches Grundwissen bedeutet also nicht, jede Detailfrage selbst beantworten zu können. Es bedeutet, ein Gespür dafür zu entwickeln, wann eine Situation über den betrieblichen Alltag hinausgeht und rechtlichen Rat erfordert. Führungskräfte, die diese Signale erkennen, schützen ihr Unternehmen, ihre Mitarbeiter:innen und letztlich auch sich selbst – und schaffen die Basis für eine professionelle, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit ihren rechtlichen Berater:innen.



AUTORENINFO:
Dr. Markus Gratzer
ÖHV-Generalsekretär und
Geschäftsführer ÖHV Touristik Service GmbH

IMPULS

Als Eigentümer, Geschäftsführer oder Führungskraft muss man die rechtlichen Rahmenbedingungen für den eigenen Verantwortungsbereich kennen und wissen, welche Pflichten damit verbunden sind. Wer Mitarbeiter führt, übernimmt auch Verantwortung für sein Team. Genauso wichtig ist es, Risiken frühzeitig zu erkennen.

Das betrifft heute längst nicht nur den Brandschutz oder die Sicherheit unserer Gäste. Cyberangriffe, Phishing-Mails oder schlecht abgesicherte Systeme können einen Hotelbetrieb innerhalb kürzester Zeit lahmlegen.

Deshalb müssen wir unsere Mitarbeitenden sensibilisieren und genau hinschauen, welchen Partnern wir Daten, Systeme und Zugänge anvertrauen. Sicherheit funktioniert nur, wenn sie im ganzen Betrieb gelebt wird. Und genau deshalb ist Sicherheit im Hotel Chefsache.

PRODUKTE

RECHTE – PFLICHTEN & SICHERHEIT

UNA – UNTERNEHMERAKADEMIE

Führungskräfte in der Hotellerie stehen täglich vor komplexen Entscheidungen: Sie tragen Verantwortung für den Betrieb, für wirtschaftlichen Erfolg und für Menschen, die sie führen und entwickeln.

Die ÖHV-Unternehmerakademie (UNA) unterstützt sie dabei, diese Verantwortung sicher und unternehmerisch wahrzunehmen. Über zwei Jahre verbindet sie Persönlichkeitsentwicklung, Leadership und Teamführung mit Strategie, Marketing, Finanzen, Recht und Qualitätsmanagement. Im Mittelpunkt steht der eigene Betrieb: Das Gelernte wird zwischen den Modulen direkt angewendet. So gewinnen Unternehmer Klarheit für Entscheidungen, Sicherheit in der Führung und die Fähigkeit, Mitarbeiter zu inspirieren und den Betrieb nachhaltig weiterzuentwickeln.

Mit dem positiven UNA-Abschluss erwirbt man die Gewerbeberechtigung und kann die Gleichhaltung mit der Lehrlingsausbilderprüfung beantragen.

DAUER:	2 JAHRE
AUFBAU:	8 MODULE ZU JE 5 TAGEN
START:	8.11.2027
PREIS:	EINSCHREIBEGEBÜHR 1.890 Euro 2.200 Euro PRO MODUL exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

SEMINARE

- Arbeitsrecht – Schwerpunkt Dienstplangestaltung
  Vortrag: 10.03.2027 | Salzburg

DAUER:	09:30 – 17:30 UHR
PREIS:	ab 590 Euro exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

WEBINARE

- Rechtliche Pflichten und Risiken für Geschäftsführer
  Datum: 17.06.2027
- Cybergefahren im Hotel – Sensibilisierung der Mitarbeitenden
  Datum: November 2027

ORT:	ONLINE WEBINAR
PREIS:	ab 259 Euro exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

Preise zzgl. 20 % USt., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten.

WEBINARREIHE „ARBEITSRECHT KOMPAKT IM HOTEL“

- **Modul 1: Beginn und Ende des Arbeitsverhältnisses**
  Session 1: Beginn des Arbeitsverhältnisses
  Session 2: Beendigung des Arbeitsverhältnisses
- **Modul 2: Urlaub, Krankenstand und Dienstverhinderungen**
  Session 1: Urlaubsrecht verstehen
  Session 2: Krankenstand und Dienstverhinderungen professionell handhaben
- **Modul 3: Schutz und Verantwortung im Betrieb**
  Session 1: Datenschutz und Persönlichkeitsrechte
  Session 2: Lehrlinge und Jugendliche
- **Modul 4: Arbeitszeit**
  Session 1: Grenzen der Arbeitszeit
  Session 2: Arbeitszeitmodelle im Blick
- **Modul 5: Mutterschutz und Elternteilzeit**
  Session 1: Mutterschutz und Karenz
  Session 2: Elternteilzeit und Vereinbarkeit
- **Modul 6: Haftung, Schadenersatz und Entgelt**
  Session 1: Entgeltgestaltung – Zulagen, Zuschläge, Leistungsentgelte und Sachbezüge
  Session 2: Haftungsfragen – Dienstnehmerhaftpflicht, Konventionalstrafen und Arbeitgeberhaftung

START:	14.04.2027
ORT:	ONLINE WEBINAR
DAUER:	6 x 2 x 2 STUNDEN
PREIS:	ab 518 Euro pro Modul / 1.850 Euro gesamt exkl. USt.

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/campus/termine

ALLE MODULE (à 2 SESSIONS) SIND EINZELN BUCHBAR

> Die Webinarreihe zum Arbeitsrecht hat mir wertvolle Tipps gegeben, um Zeit und Ärger zu sparen. In angenehm dosierten, regelmäßig stattfindenden Einheiten werden die oft trockenen Themen des Arbeitsrechts spannend und unterhaltsam von Herrn Dr. Günter Steinlechner vermittelt. Obwohl mir viele Inhalte bereits bekannt waren, lieferte jedes Webinar hilfreiche Informationen, um Konflikte zu vermeiden und Kosten zu reduzieren. Alle Fragen wurden umfassend beantwortet, und es standen praktische Vorlagen sowie Musterverträge und -vereinbarungen zur Verfügung.
>
> EVA MARIA EDER
> *Gastgeberin und Geschäftsführung Hotel City Villach*

Preise zzgl. 20 % USt., Terminänderungen vorbehalten.



Spezialist für Lohnverrechnung im Tourismus

Wir verbinden jahrelange Erfahrung in der Personalverrechnung mit intelligenter Softwarelösung – damit Ihre Abrechnung nicht nur stimmt, sondern auch Zeit spart.

Selbstanwendung

dp Personal Software

Als spezialisierter Softwareentwickler für die Tourismusbranche bieten wir Ihnen unsere umfassenden Softwarelösungen zur Selbstanwendung an, damit Sie Ihre Personalverrechnung selbständig und effizient durchführen können. Sie behalten dabei die volle Kontrolle über alle Prozesse und profitieren gleichzeitig von unserem umfangreichen Know-how und professionellen Support.

Dienstleistung

CONTCO

In der Dienstleistung übernehmen wir für Sie die gesamte Personalverrechnung. Dazu gehören die vollständige Durchführung aller An- und Abmeldungen, die Erstellung von Dienstverträgen unter Berücksichtigung der aktuellen arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen sowie die fristgerechte Erstellung der monatlichen Lohn- und Gehaltsabrechnungen.

Unsere Produkte

PMS (Personal · Management · System)
Lohnverrechnung
Planung & Budget
Kostenrechnung & Rückstellungen

LBM (Lohn – Benchmark · ESG)
ESG-Berichte
Kennzahlen-Analyse-Tool
Benchmark mit Marktvergleich

PZE (Personalzeiterfassung)
Zeiterfassung (Terminal/QR-Code)
Mitarbeiter-View
Abteilungsleiter-View

DMS (Dokumenten · Management · System)
Dokumentenverwaltung
digitaler Personalakt
digitale Lohnzettel-Zustellung

Wir verwalten Ihr wichtigstes Kapital
Ihre Mitarbeiter:innen!

ÖHV Preferred Partner und Hogast Partner

ÖHV PARTNER HOGAST Partner

Mehr Infos unter:

Contco Concept Consulting GmbH | DP Personalsoftware GmbH | Eduard-Bodem-Gasse 5, 6020 Innsbruck | Tel.: +43 512 / 34 61 34 0 | office@personalsoftware.at

Österreichische
Hotel- und Tourismusbank
Gesellschaft m.b.H.

OeHT
Tourismus
gemeinsam
gestalten.

Finanzierung und Förderung von Investitionen in die touristische Zukunft

Wir fördern die Begeisterung für modernen und verantwortungsbewussten Tourismus – dafür sind wir die erste Anlaufstelle in Österreich.

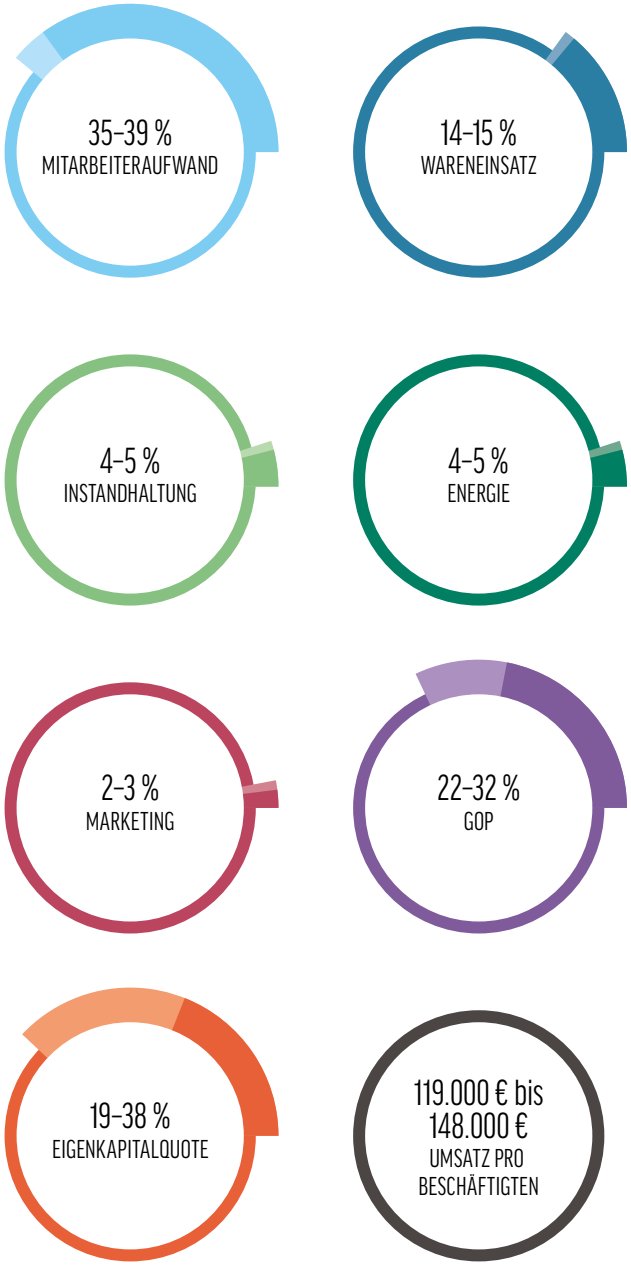
Österreichische Hotel- und Tourismusbank
T +43 1 515 30-0 | oeht@oeht.at

www.oeht.at

© Shutterphotolleonid_tit

KENNZAHLEN

Die Werte sind Durchschnitts- bzw. Orientierungswerte und können je nach Betriebstyp, Kategorie, Lage und Betriebsstruktur deutlich variieren.



Durchschnittliche Kennzahlen in der Hotellerie
Quelle: ÖHT, Oktober 2026

HOTELKONGRESS



Der ÖHV-Hotelkongress ist der jährliche Branchentreff der Hotellerie. Von 25. bis 27. April 2027 laden wir ins Festspielhaus Bregenz ein, um unter dem Motto „Zukunft Hotellerie: zwischen Effizienz und Emotion“ gemeinsam nach vorne zu blicken.

Freuen Sie sich auf inspirierende Vorträge, spannende Diskussionen und ein stimmungsvolles Rahmenprogramm mit viel Raum für Austausch und Networking. Besonders die Abendveranstaltungen im Festspielhaus und auf dem Eventschiff Sonnenkönigin bieten Gelegenheit, Kontakte zu vertiefen, neue Verbindungen zu knüpfen und die Branche in entspannter Atmosphäre zu erleben.

ORT: FESTSPIELHAUS BREGENZ

DATUM: SONNTAG, 25. APRIL BIS DIENSTAG 27. APRIL 2027

ANMELDUNG UND DETAILS:

www.oehv.at/kongress

ÖHV-TRAINEE TOURISMUSKOLLEG

Das ÖHV-TRAINEE Tourismuskolleg bietet in seiner einmaligen Form eine optimale Kombination von theoretischer Ausbildung und praktischer Umsetzung – Tourismuskolleg mit integriertem Trainee-Programm.



Das ÖHV TRAINEE Tourismuskolleg bietet in seiner einmaligen Form eine optimale Kombination von theoretischer Ausbildung und praktischer Umsetzung – Tourismuskolleg mit integriertem Trainee- Programm.

Der Schwerpunkt wird auf die praktische Ausbildung (On-the-job Training) in einem Spitzenbetrieb der österreichischen Hotellerie gesetzt. Durch die abteilungsübergreifende Ausbildung (Job Rotation) erlernen die Trainees vernetztes Denken und Handeln. Der Trainee wird während des On-the-job Trainings angestellt und entlohnt.

Die Entlohnung von rund 1.400,- Euro monatlich, eröffnet für die Trainees die Möglichkeit, das Studium selbst zu finanzieren. Während der Theorieblöcke am Semmering (Off-the-job Training) entstehen für den Ausbildungsbetrieb keinerlei Kosten.

Die theoretischen Ausbildungsblöcke (Off-the-job Trainings) werden am Tourismuskolleg Semmering absolviert. Es entsteht ein optimaler Theorie-Praxis-Transfer, da Theorieinhalte im Hotel angewandt und Erfahrungen aus dem Betrieb im Studium behandelt werden.

UNSER TIPP:

Wenn Sie Bewerber mit Matura haben, die noch keine touristische Ausbildung haben, kann hier ein optimaler Einstieg in die Branche eröffnet werden.

Als ÖHV-TRAINEE Ausbildungsbetriebe können alle Ganzjahresbetriebe der österreichischen Hotellerie fungieren, welche Interesse haben einen Trainee in unterschiedlichen Abteilungen auszubilden und als Praktikanten zu beschäftigen.

Bei Interesse bitte eine E-Mail an office@oehv-trainee.at

ÖHV-TRAINEE Tourismuskolleg
2680 Semmering, Hochstraße 37

Studienkoordinator:
Mag. Gerald Haberl
+ 43 2664 8192-614

TERMINE 2027

JÄNNER	FEBRUAR	MÄRZ	APRIL	MAI	JUNI
01 NEUJAHR	01	01	01 Betriebswirtschaft	01 STAATSFEIERTAG	01 Housekeeping ABO
02	02	02	02	02	02 Influencer Marketing
03	03	03 Zeitmanagement	03	03 Rezeption ABO	03 AKA 2027 Modul 2
04	04	04	04	04 Housekeeping ABO	04
05	05	05	05 Rezeption ABO	05 KI ABO	05
06 HL. DREI KÖNIGE	06	06	06 Housekeeping ABO	06 CHRISTI HIMMELFAHRT	06
07	07	07	07	07	07 Rezeption ABO
08	08	08 Rezeption ABO	08 UNA 2025-2027 Modul 7	08	08 KI ABO
09	09	09 Housekeeping ABO	09	09	09
10	10	10 Arbeitsrecht	10	10 UNA 2026-2028 Modul 4 Rezeption ABO	10 SPA
11	11	11 AKA 2026-2027 Modul 2	11	11 OnM 2027 Modul 2	11
12	12	12	12 UNA 2026-2028 Modul 3 Rezeption ABO	12	12
13	13	13	13 AKA 2027 Modul 1 KI ABO	13	13
14	14	14	14 Arbeitsrecht ABO	14	14 AKA 2026-2027 Modul 3
15	15	15	15 Arbeitsrecht ABO	15	15 Arbeitsrecht ABO
16	16	16 KI ABO	16	16 PFINGSTSONNTAG	16 Arbeitsrecht ABO
17	17	17	17	17 PFINGSTMONTAG	17 Rechte & Pflichten
18	18	18	18	18	18
19	19	19	19 UNA 2025-2027 Modul 8	19 KI ABO	19
20	20	20	20 Housekeeping ABO	20 Reels, Shorts & Co.	20
21	21	21	21 OnM 2027 Modul 1	21	21 Rezeption ABO
22	22 Rezeption ABO	22 Rezeption ABO	22	22	22 KI ABO
23	23 KI ABO	23 Housekeeping ABO	23	23	23
24	24 Canva Basic	24	24	24	24
25	25	25	25 35. Hotelkongress Bregenz	25 Reinigung & Pflege Arbeitsrecht ABO	25
26	26	26	26	26 Dynamisches Pricing Arbeitsrecht ABO	26
27 KI im Hotel	27	27	27	27 FRONLEICHNAM	27
28	28	28 OSTERSONNTAG	28	28	28 Rezeption ABO
29		29 OSTERMONTAG	29 KI für Einsteiger	29	29 Canva Advanced
30		30 Rezeption ABO	30	30	30
31		31 Betriebswirtschaft		31 Rezeption ABO	

Ferien und Feiertage

JULI	AUGUST	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DEZEMBER
01	01	01 Arbeitsrecht ABO	01	01 ALLERHEILIGEN	01
02	02	02 Arbeitsrecht ABO	02	02 Arbeitsrecht ABO	02
03	03 Housekeeping ABO	03	03	03 Arbeitsrecht ABO	03
04	04	04	04	04 Hospitality Mindset	04
05	05	05	05 Housekeeping ABO	05 UNA 2026-2028 Modul 6	05
06 Housekeeping ABO	06	06	06 Arbeitsrecht ABO	06	06
07	07	07 Housekeeping ABO	07 Arbeitsrecht ABO	07	07 Housekeeping ABO
08	08	08	08 UNA 2025-2027 Diplomprüfung	08 UNA 2027-2029 Modul 1	08 MARIÄ EMPFÄNGNIS
09	09	09	09	09 Housekeeping ABO	09
10	10	10	10	10 Nachhaltigkeit	10
11	11	11	11	11	11
12	12	12	12 Mitarbeitergespräche	12	12
13	13	13	13 schwierige Mitarbeiter	13	13
14	14	14 KI-Suche	14	14	14
15	15 MARIA HIMMELFAHRT	15 Nachhaltigkeit	15	15	15
16	16	16	16	16 P&V 2027 Modul 2	16
17	17	17	17	17	17
18	18	18	18 UNA 2026-2028 Modul 5	18	18
19	19	19	19 AKA 2027-2028 Modul 1	19	19
20	20	20 AKA 2027 Modul 3	20 P&V 2027 Modul 1	20	20
21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22 UNA 2027-2029 Modul 2	22
23	23	23	23	23 F&B 2027	23
24	24	24	24	24	24 WEIHNACHTEN
25	25	25	25	25	25 CHRISTTAG
26	26	26	26 NATIONALFEIERTAG	26	26 STEFANITAG
27	27	27	27	27	27
28	28	28 Betriebswirtschaft	28	28	28
29	29	29	29	29	29
30	30	30	30	30 Cyber-Gefahr	30
31	31		31		31 SILVESTER

UNA - Unternehmerakademie
AKA - Abteilungsleiterakademie
Lehrgang Preisstrategie, Vertrieb & Technologie
Lehrgang Online Marketing im KI-Zeitalter
Lehrgang F&B-Kostenmanagement
Seminare
Webinare
Webinarreihen

CAMPUS

Für eine starke Hotellerie.