

2026

 **CAMPUS**

IMPRESSUM

Medienhhaber:

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

06

UNA UNTERNEHMER- AKADEMIE

Die 2-jährige Managementausbildung für ganzheitliche Unternehmensführung eines Hotelbetriebes.

14

AKA ABTEILUNGSLEITER- AKADEMIE

Die Weiterbildung zu Führungskompetenz für alle Abteilungsleiter eines Hotels und für jene, die es werden wollen.

20

LEHRGANG ONLINE MARKETING IM KI-ZEITALTER

Der Lehrgang für Online-Marketing und Social Media-Verantwortliche, um das Hotel ins richtige Licht zu rücken und zu bewerben.

24

LEHRGANG PREIGESTALTUNG & VERTRIEB

Die richtige Preis- und Vertriebsstrategie: Der Lehrgang als Weg zu mehr Umsatz im Hotel.

30

LEHRGANG F&B-KOSTENMANAGEMENT

Der Vertiefungslehrgang zur Kostenoptimierung im F&B-Bereich für Profis.

34

PRAKTIKER- SEMINARE

Dauerbrenner, aktuelle Themen oder Trends - Ein Tag, der verändert.

39

ÖHV-TRAINEE HOTELMANAGEMENT dual lernen

40

WEBINARE

Top aktuelle Themen in kurzen Sessions.

44

WEBINAR ABO-REIHE

Die flexible und kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeit.

53

HOTELKONGRESS

Branchentreff und Fixtermin der österreichischen Spitzenhotellerie mit zukunftsweisenden Themen.

54

KI IN DER HOTELLERIE

KI unterstützt Hotels in fast allen Bereichen.



TEAM v.l.n.r.

- CHRISTOPH TAUSSIG** / ÖHV-Experte für Umsatzoptimierung und Digitalisierung
BRIGITTA BRUNNER, BA / Leitung ÖHV-Campus, Expertin für Leadership
MUHAMMED PEKYÖREK / Lehrling, Administration & Support Veranstaltungsorganisation
JULIA PFEIFFER, MA / ÖHV-Expertin für Mitarbeiterentwicklung



ÖHV-CAMPUS

WARUM

Warum Weiterbildung so wichtig ist und in Zukunft noch viel wichtiger wird?

Die Ansprüche an die Kompetenzen steigen – beruflich wie privat. Und nur wer sich stetig weiterbildet, wird diesen Anforderungen gerecht werden können.

Die Aufgabe der ÖHV ist es, Hoteliers und deren Mitarbeiter auf diesem Weg zu begleiten und mit den richtigen Angeboten zu unterstützen. Alle Weiterbildungen müssen der Stärkung der Hotellerie dienen und sind somit maßgeschneidert.

WIE

Wir planen, organisieren und betreuen jeden einzelnen Schultag persönlich. Mit großer Sorgfalt und Gespür für die Bedürfnisse unserer Kunden legen wir Inhalte, Termine und Didaktik fest. Wir sind das einzige ISO-zertifizierte Weiterbildungsinstitut, das ausschließlich Weiterbildung für die österreichische Hotellerie anbietet. Wir hinterfragen uns und unsere Methoden laufend, denn Qualität ist unsere tagtägliche Herausforderung.

WAS

Zuerst stellen wir uns die Frage: Was brauchen Hoteliers? Dafür findet man im ÖHV-Campus Basiswissen, Spezialwissen und aktuelle Angebote, für alle Abteilungen und Positionen in Hotels.

Von Managementlehrgängen bis zu fachlich spezialisierten Tagesseminaren, der ÖHV-Campus übersetzt Gesetze und Wissenschaft für die praktische Anwendung.

ERFAHRUNG AUS JAHRZEHNEN

Wer sich seit mehr als 70 Jahren ausschließlich auf die Bedürfnisse der Hotellerie konzentriert, weiß, wovon er spricht: Wir wissen, wie man Trends von bloßen Modeerscheinungen unterscheidet. Wir übersetzen Wissenschaft, Gesetze und Regeln in praktisches Know-how. Und wir schätzen unternehmerisches Praxiswissen höher ein als akademische Titel.

VON PROFIS LERNEN

Wir legen bei der Auswahl der Referenten größten Wert auf ihre Tourismuserfahrung. Als Lektoren und Trainer kooperieren wir ausschließlich mit Personen mit fundiertem theoretischen Wissen und Erfahrung in der praktischen Umsetzung.

ZERTIFIZIERUNG



Zusätzlich zu unseren bereits bestehenden qualitätssichernden Maßnahmen erfüllen wir die Grundvoraussetzungen von Ö-Cert, die uns als Erwachsenenbildungsorganisation auszeichnen, eine wichtige Information für Bildungsinteressierte und FördergeberInnen.



Wir danken unseren Sponsoren:



UNA

UNTERNEHMERAKADEMIE



„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 PACHNER
Geschäftsführerin Gasthof König in
Kremsmünster



„Obwohl ich schon vor 10 Jahren die UNA besucht habe, denke ich immer noch oft an diese tolle Zeit zurück. Die guten Gespräche, Freundschaften und in erster Linie die praxisnahen Erfahrungen für das eigene Unternehmen sind einfach unheimlich wertvoll. Der Mix aus wirtschaftlichem Input und die vielen Führungswerkzeuge sind für jeden Betrieb eine Bereicherung.“

PETER HETTEGGER
Edelweiss Hotels



WAS FÜHRUNGSKRÄFTE STARK MACHT, LERNEN SIE AM BESTEN IM EIGENEN BETRIEB.

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.

In keiner anderen Führungskräfteausbildung wird so intensiv am eigenen Betrieb gearbeitet. Die Teilnehmer arbeiten von Beginn an an den Lösungen betriebsinterner Problemstellungen.

INHALTE

STRATEGIE | POSITIONIERUNG

Die Teilnehmenden der UNA wissen, wo der Betrieb hinsichtlich Gewinnpotenzial, Wettbewerbsposition, Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken steht, welche Ziele verfolgt werden, wie diese erreicht werden und wo das Unternehmen in Zukunft stehen soll.

Unternehmenskultur & Organisationsentwicklung

Unternehmensanalysen*

Leitbildentwicklung*

Strategische Unternehmensplanung*

Business Plan*

Bauen und Planen*

Positionierungskonzept

Markenentwicklung

FÜHRUNG | PERSÖNLICHKEIT

Im Fokus steht hier der Unternehmer oder Manager als emotional intelligente Führungspersönlichkeit. Die Teilnehmer an der Unternehmerakademie erwerben Sozial- und Selbstkompetenz als Führungskraft. Wertschätzender, verantwortungsvoller Umgang mit Mitarbeitern, Gästen und Partnern zeichnet die UNA-Absolventen aus.

Führungsphilosophien und Managementtheorien

Kommunikation (Kommunikationsregeln und Gesprächsführung)

Systemisches Führen und Leadership

Führungsstile

Rhetorik und Gesprächsführung

Mitarbeiter: Planung, Mitarbeitersuche, Auswahl, Führung, Schulung und Weiterbildung, Motivation, Administration*

Teamverhalten & Konfliktmanagement

MARKETING | KOMMUNIKATION

Marketing-Management gilt in der UNA als markt- bzw. kundenorientierte Unternehmensführung. Die Teilnehmer erkennen die Veränderungen am Markt. Sie machen das Hotel fit für einen weltweiten Wettbewerb. Sie wissen, wann welche Angebote zum Einsatz kommen, um nicht nur den Marketing-, sondern auch den unternehmerischen Erfolg zu garantieren.

Kundennutzen definieren (Marktsegmentierung, Produktsegmentierung)

Kundennutzen bereitstellen (Produkt-, Preis- und Distributionspolitik)

Kundennutzen kommunizieren (Werbung, Promotion, PR, Direktmarketing, E-Commerce und Social Media)

Die mit * gekennzeichneten Inhalte werden anhand betriebseigener Zahlen und Projekte behandelt und gelehrt. Das garantiert direkte Umsetzbarkeit im Unternehmen.

ZAHLEN | FINANZEN

Die Teilnehmer planen, steuern und kontrollieren alle Maßnahmen zur Finanzierung (Mittelbeschaffung) und Investition (Mittelverwendung). Die Sicherung der Liquidität steht im Fokus.

Bilanz- & Betriebsanalyse (inkl. Betriebsdiagnose)*

Controlling & Kostenrechnung (inkl. Budgetierung*, Deckungsbeitragsrechnung, F&B-Controlling, Produktivitätsberechnung)

Investitionsrechnung & Rentabilitätsberechnung

Kennzahlenmanagement

Externes Rating als Vorbereitung auf das Bankenrating

Unternehmens-Bewertung

RECHT | STEUERN

Wer sein Unternehmen erfolgreich steuern will, braucht Klarheit über die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen.

Steuerrecht

Gesellschafts- und Gewerberecht

Arbeitsrecht

Rechtliche Grundlagen in der Beherbergung

QUALITÄT | STANDARDS

Wenn's im Betrieb gut läuft, spürt das der Gast: Optimierte Prozesse helfen, Kundenerwartungen zu erfüllen. Die UNA-Teilnehmer verstehen und managen Prozesse und gestalten die damit verbundenen Veränderungen dauerhaft.

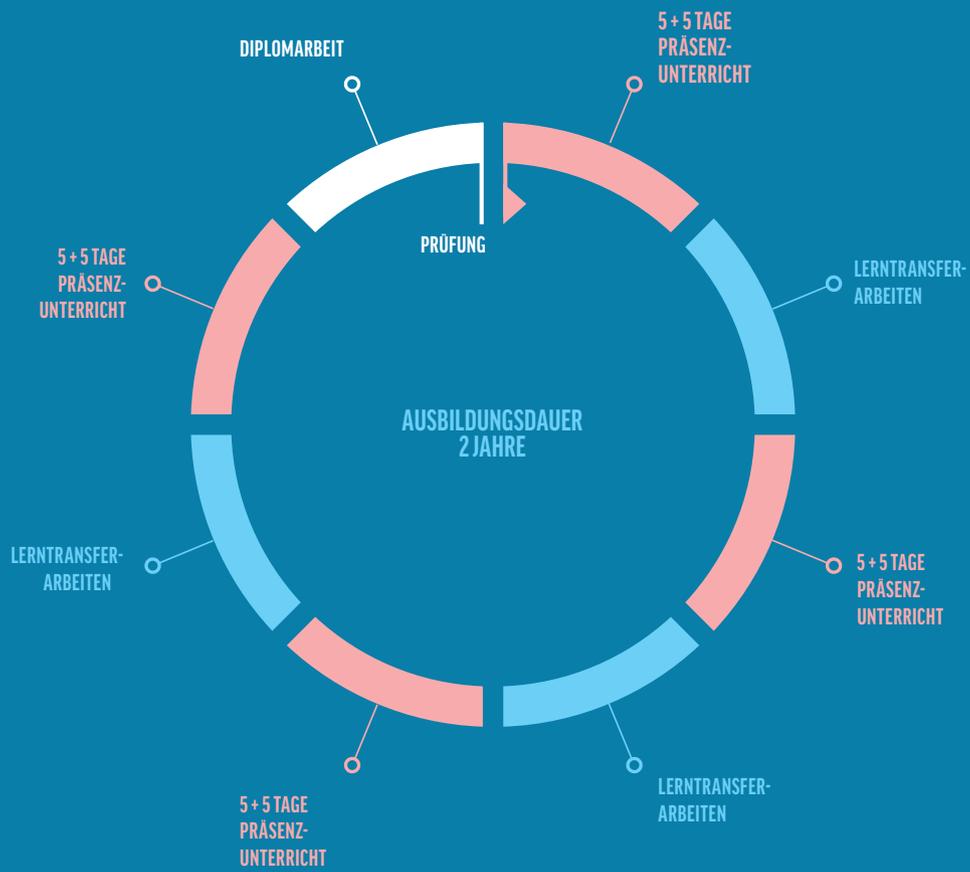
Qualitätsmanagement (Mess-System, Qualitätssicherung, Umgang mit Beschwerden)

Standardisierung der betriebsinternen Abläufe (Arbeits- bzw. Prozessbeschreibungen, Checklisten)*

Informationstechnologien als Unterstützung betriebsinterner Abläufe

Die mit * gekennzeichneten Inhalte werden anhand betriebseigener Zahlen und Projekte behandelt und gelehrt. Das garantiert direkte Umsetzbarkeit im Unternehmen.

FACTS & FIGURES



ZIELGRUPPE

Langjährige Unternehmer, die sich spezifisch und praxisbezogen weiterbilden wollen, Direktoren und Geschäftsführer, die strategische und unternehmerische Entscheidungen treffen, Unternehmensnachfolger aus der familiengeführten Hotellerie, die sich das notwendige Wissen für die Betriebsführung aneignen wollen

AUFBAU

8 Module à 5 Tage | 40 Präsenztage mit ausgewiesenen Fachexperten der Branche

Direkte Umsetzung der Lehrinhalte durch praktischen Lerntransfer

Feedback und Beratungsgespräche zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens (persönliche Beratungsleistung)

Networking und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

Erarbeiten eines konkreten Projekts mit Hilfe eines Spezialisten im Rahmen der Diplomarbeit

Alle Praxisarbeiten werden für das eigene Hotel erstellt

Diplomprüfung

Gleichstellung mit der Gewerbeberechtigung und Lehrlingsausbilderprüfung

AUFNAHMEKRITERIEN

- Mindestalter 24 Jahre
- abgeschlossene Lehre, touristische Ausbildung oder Universitätsabschluss
- mindestens drei Jahre leitende Tätigkeit mit Mitarbeiterverantwortung
- Zugang zu betriebsinternen Daten und Kennzahlen

Die Beschränkung auf maximal 25 Teilnehmer garantiert die praktische Umsetzung des Erlernten und schafft bestmögliche Rahmenbedingungen für eine effiziente Weiterbildung.

ABSCHLUSS UND TITEL

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Akademie und der Diplomprüfung sind die Teilnehmer berechtigt, den Titel „ÖHV-Diplomhotelier“ zu führen.

VERANSTALTUNGSORT

Die Module finden in sorgfältig ausgewählten Hotels statt, die so Teil des Weiterbildungsprogramms werden. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag der Akademie und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMINE

Die nächste UNA startet im Herbst 2026:

- Modul 1** 19.–23. Oktober 2026
- Modul 2** 02.–06. November 2026
- Modul 3** 24.–30. April 2027
- Modul 4** 10.–14. Mai 2027
- Modul 5** 18.–22. Oktober 2027
- Modul 6** 02.–06. November 2027
- Modul 7** Frühjahr 2028
- Modul 8** Frühjahr 2028
- Prüfung:** 05.–06. Oktober 2028

Mindestteilnehmeranzahl: 20

PREIS

Einschreibengebühr (einmalig)	1.990 Euro
Preis pro Modul	2.790 Euro
Ermäßigter Preis für ÖHV-Mitglieder:	
Einschreibengebühr (einmalig)	1.790 Euro
Preis pro Modul	2.100 Euro

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

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung sende uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular und einen Lebenslauf. Anmeldeformular unter www.oehv.at/una





GEMEINSAM LERNEN. GEMEINSAM WACHSEN. GEMEINSAM GEWINNEN.

Information entsteht, wenn strukturierte Daten in einen bestimmten Kontext gesetzt werden. Doch erst Erfahrung lässt aus Informationen Wissen entstehen. In den Weiterbildungen des ÖHV-Campus treffen viele scharfsinnige, kreative und schlaue Köpfe aufeinander. Sei es in der Rolle des Teilnehmers, des Trainers oder Experten. Jeder dieser Individualisten bringt einen großen Pool aus Daten, Informationen und Erfahrungen mit. So entsteht ein gemeinsamer Wissenspool, der allen zur Verfügung steht und von allen genutzt werden kann. Denn geteiltes Wissen ist das wertvollste Kapital. Der ÖHV-Campus ist die größte vernetzte Wissensdatenbank der österreichischen Hotellerie.

#WISSEN



AKA

ABTEILUNGSLEITERAKADEMIE



„Die ÖHV-AKA ist eine großartige Weiterbildung für Führungskräfte. Die Vortragenden beeindruckten mit ihrem vielfältigen Fachwissen und lieferten wertvolle neue Inputs für meinen Arbeitsalltag. Gute Mitarbeiterführung ist wichtiger denn je und darum bin ich überaus dankbar für die zahlreichen neuen Inspirationen und praxisnahen Tipps. Besonders hervorzuheben ist das große Netzwerk an tollen Führungskräften, welches sich aus der AKA heraus ergeben hat, indem man sich stets fachlich austauschen kann. Ich kann die ÖHV-AKA an alle (zukünftigen) Führungskräfte weiterempfehlen.“

GERALD KAML

Stellvertretender Direktor
Hotel Guglwald in Schöneegg



„Die AKA ist eine perfekte Ergänzung für unsere Abteilungsleiter. Jeder der bei uns eine Führungsrolle übernimmt besucht früher oder später diese Ausbildung der ÖHV. Neben allen relevanten Inhalten für erfolgreiche Team- und Betriebsführung ist die ganz persönliche Weiterentwicklung etwas vom Wertvollsten. Der Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus anderen Betrieben ist super wichtig und passiert in der AKA automatisch.“

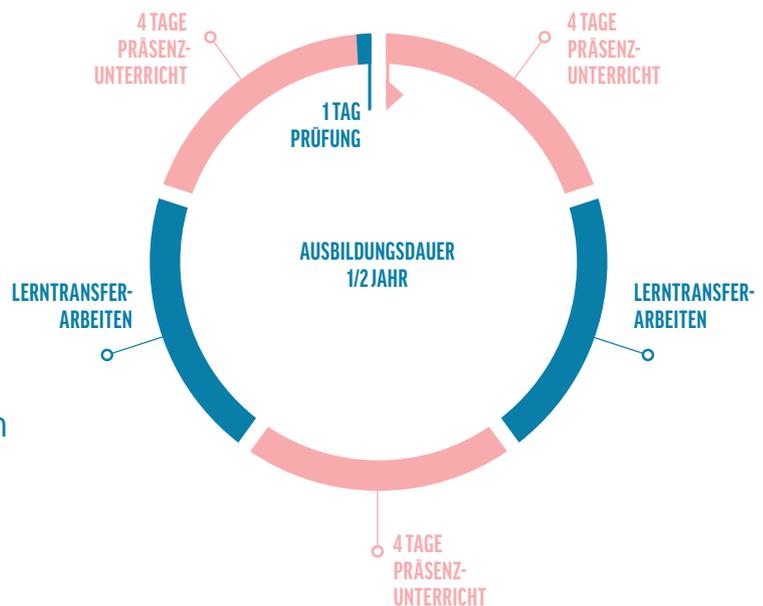
ELLEN NENNING

Geschäftsführerin
Hotel GAMS in Bezau

FÜR EIN STÄRKERES ZUSAMMENSPIEL. ABTEILUNGEN, DIE EINANDER BESSER VERSTEHEN.

Abteilungsleiter sind Unternehmer im eigenen Unternehmen. Sie verantworten den Erfolg der eigenen Abteilung und koordinieren die Schnittstellen mit den anderen Abteilungen und mit der Geschäftsführung. Somit haben sie starken Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens.

Bei der AKA begegnen sich Kollegen aus verschiedenen Abteilungen eines Hotels, allesamt Experten ihres Fachs. Essentiell ist die gute Kommunikationsbasis, sodass in der Gruppe Probleme offen und lösungsorientiert diskutiert werden. Das hilft das Zusammenspiel der internen Abläufe zu verstehen und diese – wenn nötig – zu optimieren. So entsteht ein Netzwerk an Kollegen, das auch lange nach der AKA besteht.



In zwölf Tagen vermitteln erfahrene Touristiker praxisrelevantes Wissen und hilfreiche Tipps. Zwischen den Modulen wird das neu erworbene Wissen umgesetzt und vertieft, indem für Lerntransferaufgaben aus dem jeweiligen Modul praktische Lösungen im Hotel erarbeitet werden.

INHALTE

FÜHRUNG | PERSÖNLICHKEIT

Eine Kombination aus Soft- und Hard Skills macht aus Mitarbeitern erfolgreiche und selbstbewusste Führungskräfte. Sie lernen, richtig mit ihrem Team zu kommunizieren, auf die Menschen einzugehen und Konflikte zu lösen. Mit zusätzlichem Know-how in Arbeitsrecht und Mitarbeiterorganisation erstellen die Teilnehmer rechtlich korrekte und effiziente Dienstpläne. Im Fokus steht die Förderung des unternehmerischen Denkens.

Teamentwicklung & Führungspersönlichkeit

Aufgaben und Werkzeuge einer Führungskraft

Mitarbeiterinsatzplanung & Dienstplangestaltung

Mitarbeiterentwicklung und Onboarding

Arbeitsrecht

ZAHLEN | FINANZEN

Budgetverantwortung kann nur tragen, wer im Bilde ist. In der AKA werden die wichtigsten Kennzahlen und Benchmarks in der Hotellerie geschult. Die Teilnehmer erhalten eine Einführung, wie ein Budget aufgebaut ist und worauf man achten muss. Darüber hinaus werden Deckungsbeiträge und Wareneinsätze berechnet und die Getränke- und Speisekarten optimiert.

Grundlagen Controlling und seine Berichte

Wichtige Kennzahlen und Benchmarks der Hotellerie aller Abteilungen

F&B Controlling

Budgetplanung

Unternehmerische Zusammenhänge erkennen

BESCHWERDE | HYGIENEMANAGEMENT

Der Umgang mit den Gästen vor Ort ist entscheidend. Er macht aus Gästen Stammgäste und sorgt für gute Bewertungen eines Hotels. AKA-Teilnehmer erlernen Kommunikationstools und erhalten Tipps für den richtigen Umgang mit dem Gast und Beschwerdemanagement. Das Ziel: Ein selbstbewusster Auftritt gegenüber dem Gast und interne Qualitätssicherung.

Aktiver Verkauf, neues Bewusstsein für Verkauf und Tools für die Mitarbeiterschulung

Beschwerdemanagement

Hygienemanagement und Prozessoptimierung - Einblick in das Qualitätsmanagement

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Abteilungsleiter,
Direktionsassistenten
und künftige Führungskräfte

AUFBAU

3 Module à 4 Tage | 12 Präsenztage
nur mit ausgewiesenen Fachexper-
ten
der Branche

Direkte Umsetzung der Lehrinhalte
durch praktischen Lerntransfer

Exkursionen und Kamingespräche
mit Direktoren und Eigentümern

Prüfung und Urkundenverleihung
am Ende des dritten Moduls

AUFNAHMEKRITERIEN

- abgeschlossene Lehre oder touristische Ausbildung
- leitende Tätigkeit mit (zukünftiger) Mitarbeiterverantwortung
- Empfehlungsschreiben vom Unternehmen (siehe Anmeldeformular)

Die Beschränkung auf max. 25 Teilnehmer garantiert die praktische Umsetzung des Erlernenen und schafft bestmögliche Rahmenbedingungen für eine effiziente Weiterbildung.

ABSCHLUSS UND TITEL

- geprüfter ÖHV-Abteilungsleiter
- Gleichstellung mit Lehrlingsausbilderprüfung möglich

VERANSTALTUNGSORT

Als Veranstaltungsorte wählen wir mit großer Sorgfalt drei unterschiedliche Hotels aus. Selbst Gast sein und seine Perspektive zu ändern, bringt neue Ideen für das eigene Hotel. Bei den Besichtigungen erhalten die Teilnehmer Inspiration und bekommen ein Gefühl für Trends und Entwicklungen in der Branche. Die Direktoren und Eigentümer der Hotels lassen in Kamingesprächen und Hausführungen hinter die Kulissen blicken.

TERMINE AKA 2026

Modul 1:

Di., 14. – Fr., 17. April 2026

Modul 2:

Di., 15. – Fr., 18. September 2026

Modul 3:

Mo., 16. – Fr., 20. November 2026

TERMINE AKA 2026-2027

Modul 1:

Di., 13. – Fr., 16. Oktober 2026

Modul 2:

Di., 09. – Fr., 12. März 2027

Modul 3:

Mo., 31. Mai. – Fr., 04. Juni 2027

PREIS

Einschreibengebühr
(einmalig) 890 Euro

Preis pro Modul 2.290 Euro

Ermäßigter Preis für

ÖHV-Mitglieder:

Einschreibengebühr
(einmalig) 690 Euro

Preis pro Modul 1.850 Euro

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

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung sende uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular und einen Lebenslauf. Anmeldeformular unter www.oehv.at/aka



AHA-MOMENTE, DIE WIRKEN, FUNKEN, DIE BLEIBEN

ÖHV-Campus Kunden sind von den Kräften, die sie aus den ÖHV-Weiterbildungen in den Betrieb mitnehmen, begeistert. Danach ist ihnen vieles klarer und es „läuft“ einfach. Ein Grund ist das neu erlangte Wissen, das in die Umsetzung kommt. Und dann wäre da noch die besondere Motivation und Energie, die in den ÖHV-Weiterbildungen gezündet wird und ins Hotel einfließen kann. Wie so etwas möglich ist? Ganz einfach durch Inspiration. Manchmal ist es nur ein einzelnes Wort, das während des Unterrichts oder während des Gedankenaustausches am Abend fällt und die Stimmung auf ein Allzeithoch katapultiert. Jeder Teilnehmer erlebt sein individuelles ÖHV-Campus Abenteuer.

#INSPIRATION





OnM

LEHRGANG ONLINE MARKTING IM KI-ZEITALTER



„Wenn man mehrere Hotels vermarktet, steht man vor vielen Möglichkeiten - aber nicht jede Strategie passt zu jedem Haus. Der Lehrgang hat mir geholfen, den Überblick zu behalten, gezielt Maßnahmen im Marketing umzusetzen und Agenturleistungen besser beurteilen zu können. Besonders bereichernd war der Austausch mit den anderen Teilnehmern, deren Erfahrungen und Ideen wertvolle Impulse geliefert haben.“

HANNAH WALCHHOFER
Marketing Leitung
Hotel Zauchensee



„Ich hatte bereits die Gelegenheit, beide Lehrgänge – Online Marketing sowie Preisgestaltung & Vertrieb – kennenzulernen, und die Kombination war für mich die perfekte Wahl. Ich habe gelernt, unsere Zimmer und Angebote gezielt zu vermarkten und den Vertrieb zu optimieren. Besonders wertvoll am Lehrgang Online Marketing war, dass wir Strategien entwickelt haben, um uns in der Auffindbarkeit von anderen Hotelbetrieben abzuheben.“

Darüber hinaus habe ich wertvolle Kontakte geknüpft, viel Inspiration mitgenommen, und es hat großen Spaß gemacht.“

LISA JOSTEN
Marketing Managerin
Burg Hotel Lech am Arlberg



ONLINE SICHTBAR WERDEN AUF ALLEN KANÄLEN - MIT STRATEGIE, KLAREM PROFIL & KI-UNTERSTÜTZUNG.

Sichtbarkeit und die gezielte Ansprache der richtigen Zielgruppen sind das Um und Auf im digitalen Marketing. Seit geraumer Zeit ist der Online-Markt von gesellschaftlichen und technologischen Veränderungen geprägt. Die Herausforderungen nehmen weiter zu und erfordern ein neues Verständnis für den Markt, die Zielgruppen und den richtigen Umgang mit Künstlicher Intelligenz. Mehr denn je braucht man einen umfassenden Überblick über neue Marketingkanäle, Technologien und Trends, um Hotelgäste gezielt anzusprechen und konkurrenzfähig zu bleiben. Sichtbarkeit entsteht dabei längst nicht mehr nur über klassische Suchmaschinenoptimierung, sondern auch durch Generative Engine Optimization (GEO) – also, wie Inhalte von KI-Systemen gefunden, verstanden und empfohlen werden.

Doch das ist nicht alles! Es erfordert auch das nötige Know-how, um sich mit seiner Agentur auf Augenhöhe

auszutauschen, gemeinsame Ziele zu vereinbaren und den Erfolg zu messen. In Zukunft wird Online Marketing und die digitale Sichtbarkeit zunehmend von Künstlicher Intelligenz beeinflusst und eine entscheidende Rolle spielen. Statt KI als Konkurrenz zu sehen, sollte man sie als Unterstützung betrachten, die dabei hilft, Zeit und Ressourcen im Online-Marketing effizienter einzusetzen – und letztlich Reichweite, Gäste und Umsatz zu gewinnen.

Nach dem Lehrgang Online Marketing gelingt es mit den richtigen Werkzeugen, Strategien und Partnern, neue Gäste auf sich aufmerksam zu machen und bestehende Stammgäste durch individuelle, datenbasierte Ansprache langfristig zu binden.

INHALTE

WEBSITE | OPTIMIERUNG

KI verändert Suchverhalten, Sichtbarkeit und Direktvertrieb in rasantem Tempo. Wer die Grundlagen in SEO, SEM, Google Analytics und Google Ads kennt und den praktischen Einsatz von KI-Tools beherrscht, kann Agenturen gezielt steuern, Ergebnisse fundiert bewerten und viele Maßnahmen im Online-Marketing selbst umsetzen. Das stärkt den Direktvertrieb – online wie offline – nachhaltig.

Die eigene Website im Detail – technische und inhaltliche Optimierung

Erfolgsfaktor Webtexte: Schreiben für Mensch und Maschine

Keywords im KI-Kontext: natürliche Sprache, Longtail-Strategien und Voice Search

Conversion-Optimierung: Tipps und Strategien zur Stärkung des Direktverkaufs

Google Ads & Google Analytics – Grundlagen und neue Entwicklungen durch KI

Datenmanagement & Tracking: rechtssicher und effizient im KI-Zeitalter

Chancen & Grenzen beim Einsatz von Chatbots und KI-Assistenten im Hotelbetrieb

STRATEGIE | RECHT

Erfolgreiches Online Marketing beginnt mit einer klaren digitalen Strategie. Das ist heute wichtiger denn je, da KI-gestützte Tools das Suchverhalten und den digitalen Auftritt nachhaltig verändern. Präzise Ziele und eine durchdachte Online-Strategie sind insbesondere bei Website-Relaunches, der Einführung neuer Kanäle oder einer Neupositionierung unerlässlich. Wer von Beginn an die rechtlichen Rahmenbedingungen berücksichtigt, vermeidet hohe Folgekosten und schafft die Basis für einen erfolgreichen und rechtssicheren Start.

Kriterien für die Auswahl und Planung einer Webmarketing-Agentur

Zielvorgaben und Erfolgskontrolle – wie messen, was wirklich zählt

Suchmaschinenmarketing & Suchmaschinenoptimierung (SEO/SEA im KI-Zeitalter)

Generative Engine Optimization (GEO): Sichtbarkeit in KI-gestützten Suchmaschinen

Webkonzeption nach dem Lieblingsgastprinzip

Strategien für langfristige Gästebindung

Content-Strategie & Storytelling: kanalübergreifend in Text, Bild und Video

Rechtliche Grundlagen: Domainrecht, Urheberrecht, Hyperlinks, Internet-Service-Provider

Impressumpflichten und erweiterte Informationspflichten

Rechtssicherer Umgang mit E-Mail-Marketing

SOCIAL MEDIA/ KI

Meta (Facebook), Instagram & Co. bieten unzählige Möglichkeiten – entscheidend ist, die passenden Kanäle gezielt zu nutzen. Wer seine Zielgruppen kennt und Inhalte strategisch plant, erzielt Sichtbarkeit, Reichweite und Umsatz. KI-gestützte Tools unterstützen dabei, Content effizient zu erstellen und Trends frühzeitig zu erkennen.

Facebook, Instagram, YouTube, TikTok & Co. – die passenden Kanäle gezielt nutzen.

Social Search & GEO – wie Hotels online besser gefunden werden.

Content mit Struktur – Storytelling, Reels & klare Redaktionsplanung.

KI-Tools im Alltag – Ideen, Texte & Auswertung smarter gestalten.

Kampagnen planen – Ziele, Budget, Funnel & Tracking im Griff.

Ads optimieren – Zielgruppen, Creatives & Tests erfolgreich steuern.

Community stärken – Gäste, Influencer & Dialog aktiv einbinden.

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Eigentümer, Unternehmer, Direktoren, Geschäftsführer, Abteilungsleiter oder Mitarbeiter aus den Bereichen Sales & Marketing bzw. Interessierte, die auf dem Gebiet bereits erste Erfahrung sammeln konnten und sich durch punktuelle Weiterbildung spezialisieren möchten

AUFBAU

2 Module à 4 Tage | 8 Präsenztage nur mit ausgewählten Fachexperten der Branche

Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte durch praxisorientierte Vorträge und Übungen

Feedback und Analysen der eigenen Marketingtools aus der Praxis

Networking und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMINE

Dienstag bis Freitag

Modul 1: 21.–24. April 2026

Modul 2: 19.–22. Mai 2026

Mindestteilnehmeranzahl: 10
Anmerkung: Anreise für Montagabend einplanen

PREIS

Preis pro Modul	2.590 Euro
Ermäßigter Preis pro Modul	
für ÖHV-Mitglieder:	1.990 Euro
für UNA-/AKA-Absolventen:	1.890 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten. 15 % Aufpreis bei Einzelbuchung eines Moduls.

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung sende uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter www.oehv.at/onm



EMPFEHLUNG

Der Lehrgang Preisgestaltung & Vertrieb und der Lehrgang Online Marketing sind ideal aufeinander abgestimmt und ergänzen sich ausgezeichnet. Für die Umsatzoptimierung empfehlen wir den Besuch beider Lehrgänge.

P&V



LEHRGANG PREISGESTALTUNG UND VERTRIEB

„Der Lehrgang hat mir gezeigt, wie wichtig es im Revenue- und Yield Management ist, an den richtigen Stellschrauben zu drehen. Obwohl unser Hotel in Wien bereits sehr erfolgreich war, konnten wir durch die praxisnahen Tipps und Strategien unsere Umsätze nach dem Kurs um 12 % steigern. Besonders wertvoll waren für mich die konkreten Infos zur Preisgestaltung und den individuellen Restriktionen. Der Austausch mit anderen Hoteliers war nicht nur inspirierend, sondern hat auch viel Spaß gemacht. Der Lehrgang ist eine echte Bereicherung, sowohl für Hotels mit Erfahrung als auch für Hoteliers, die gerade erst ihre Preisstrategien entwickeln.“

DANIELE PERRA
Room Division & Revenue Manager
ehem. Hotel Josefine



„Trotz meines betriebswirtschaftlichen Studiums und langjähriger Erfahrung in der Hotellerie konnte ich im Lehrgang „Preisgestaltung & Vertrieb“ neue Perspektiven und wertvolle Updates zum Thema Pricing gewinnen. Von der Berechnung der Preisuntergrenze bis zur Steuerung dynamischer Preise und dem Umgang mit OTAs wurde praxisnahes Know-how vermittelt. Besonders hilfreich war die direkte Überarbeitung unseres

Preissystems unter Anleitung der Trainer. Zudem lernte ich viele neue Tools kennen, die mich in der Preisgestaltung und im Vertrieb unterstützen. Der Lehrgang ist bestens organisiert, und der Austausch mit den Teilnehmern war sehr bereichernd“

CHRISTIAN GRÜNBART
Miteigentümer und
Geschäftsführer
Hotel Aviva in St. Stefan-Afiesl



RICHTIGE PREISE UND RICHTIGE KANÄLE - MIT STRATEGIE, KALKULATION & DIGITALEN TOOLS.

In den letzten Monaten sind die Kosten im Hotelbetrieb deutlich gestiegen – ein klarer Anlass, die eigene Preisstrategie zu überdenken. Gleichzeitig hat die Digitalisierung den Vertrieb in der Hotellerie grundlegend verändert: mehr Kanäle, mehr Transparenz und ein zunehmend kurzfristiges Buchungsverhalten der oft preissensiblen Gäste.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, braucht es heute ein klares Verständnis für Marktmechanismen und Preisdynamik. Die richtige Zielgruppe muss zum richtigen Zeitpunkt auf dem passenden Kanal mit dem optimalen Preis erreicht werden – nur das Zusammenspiel von Preis- und Vertriebsstrategie führt zum Erfolg.

Die Teilnehmer erfahren, wie sie auf die rasanten Veränderungen am Markt reagieren, welche Faktoren den größten Einfluss auf den Preis haben und wie digitale Tools dabei unterstützen können. Die Auswahl der passenden Vertriebspartner und die konsequente Umsetzung einer klaren Strategie stärken den Direktvertrieb, reduzieren Abhängigkeiten und führen zu mehr Umsatz und Auslastung.

FÜR FERIE- UND STADTHOTELLERIE GEEIGNET

INHALTE

PREISGESTALTUNG | VERTRIEB

Preise entstehen heute nicht aus dem Bauch heraus, sondern auf Basis fundierter Analysen und zukunftsorientierter Strategien. Moderne Preisgestaltung bedeutet, dem richtigen Gast zur richtigen Zeit das passende Angebot über den optimalen Vertriebskanal zu verkaufen.

Orientierung im Online-Vertriebsdschungel – die passenden Kanäle für deinen Betrieb wählen

Neuigkeiten & Trends im digitalen Vertrieb und auf Buchungsplattformen

Preisstrategien entwickeln – vom Basispreis bis zur dynamischen Anpassung

Wichtige Kennzahlen im Revenue Management verstehen & nutzen

Kostenstruktur analysieren – variable und fixe Kosten einordnen

Umsätze und Marktsegmente gezielt auswerten

Revenue- & Yield-Management praxisnah im Betrieb umsetzen – für Stadt- und Ferienhotellerie

Auslastung erhöhen, Durchschnittspreis optimieren, Erträge steigern

Direktvertrieb stärken & Fremdmakingkosten senken

Schwache Saisonzeiten gezielt ausgleichen

HOTELBEWERTUNGEN

Bewertungsplattformen – Fluch oder Segen? Entscheidend ist der souveräne Umgang damit. Moderne Betriebe nutzen Gästefeedback aktiv, um Vertrauen aufzubauen und ihre Online-Reputation zu stärken. Denn: Je besser die Bewertungen, desto höher die Preisakzeptanz.

Bedeutung und Einfluss der Online-Reputation im Hotelalltag

Professioneller Umgang mit Bewertungen & Buchungsplattformen

Wie Bewertungen Preis, Buchung & Vertrauen beeinflussen

Aktives Bewertungsmanagement im Betrieb etablieren

Strategien, um mehr und bessere Bewertungen zu erhalten

Bewertungen gezielt als Marketing- & Vertriebsinstrument **nutzen**

TECHNOLOGIE | RECHT

Mittlerweile lassen sich viele Aufgaben im Revenue Management und Vertrieb effizient mit digitalen Tools und KI-Systemen steuern. Sie automatisieren Prozesse, sparen Zeit und erleichtern die professionelle Betriebsführung. Von Preismanagement über Gästekommunikation bis hin zu Online-Vertrieb und Reporting – moderne Anwendungen schaffen Transparenz und entlasten im Alltag. Gleichzeitig gilt es, die zahlreichen rechtlichen Vorgaben und Richtlinien im Online-Vertrieb im Blick zu behalten.

Hoteltechnologie im Überblick – PMS, Channel Manager, Newsletter- & Revenue-Systeme

Digitale Infrastruktur & SWOT-Analyse – Potenziale im eigenen Betrieb erkennen

KI-gestützte Anwendungen – Prozesse automatisieren & Daten gezielt nutzen

Zukunft des Hotelvertriebs – neue Trends, Modelle & Chancen durch KI

Rechtliche Rahmenbedingungen – Verträge, Plattformen, No-Shows & Stornos

Datenschutz & DSGVO – sicherer Umgang mit Gästedaten & digitalen Tools

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Eigentümer, Unternehmer, Direktoren, Geschäftsführer, Revenue Manager, Abteilungsleiter oder Mitarbeiter aus den Bereichen Rezeption, Reservierung oder Verkauf bzw. Interessierte, die auf dem Gebiet bereits erste Erfahrung sammeln konnten und sich durch punktuelle Weiterbildung spezialisieren möchten

AUFBAU

2 Module à 4 Tage | 8 Präsenztage mit ausgewählten Fachexperten der Branche

Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte durch praxisorientierte Vorträge und Übungen

Feedback und Analysen der eigenen Marketingtools aus der Praxis

Networking und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermitteln einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMINE

Dienstag bis Freitag

1. Modul: 13.–16. Oktober 2026

2. Modul: 10.–13. November 2026

Mindestteilnehmeranzahl: 10
Anmerkung: Anreise für den Montagabend einplanen

PREIS

Preis pro Modul	2.590 Euro
Ermäßigter Preis pro Modul	
für ÖHV-Mitglieder:	1.990 Euro
für UNA-/AKA-Absolventen:	1.890 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust., hinzu kommen die Kosten für Übernachtung und Verpflegung. Terminänderungen vorbehalten. Die Module können nur in Kombination gebucht werden.

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung sende uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter www.oehv.at/puv



EMPFEHLUNG

Der Lehrgang Preisgestaltung & Vertrieb und der Lehrgang Online Marketing im KI-Zeitalter sind ideal aufeinander abgestimmt und ergänzen sich ausgezeichnet. Für die Umsatzoptimierung empfehlen wir den Besuch beider Lehrgänge.

DIE BESTEN IMPULSE FÜR GEHIRNZELLEN: GOOD VIBRATIONS

Viele Studien haben längst erwiesen, dass „Spas“ wichtig und sogar Voraussetzung für nachhaltiges Lernen ist. Warum am Ende einer ÖHV-Weiterbildung die Teilnehmer nicht nur klüger, sondern auch motivierter und begeistert sind, ist auf die lockere Atmosphäre zurückzuführen. Gelernt wird mit Gleichgesinnten, aus denen sehr oft Freunde werden. Reizvolle Rahmenveranstaltungen in coolen Hotel- und Gastronomiebetrieben ergänzen den Präsenzunterricht. Kompetente Campus-Mitarbeiter begleiten jede Weiterbildungsveranstaltung fürsorglich und motivierend, haben stets ein offenes Ohr bei Fragen und Problemen und stehen jederzeit zur Unterstützung der Teilnehmer bereit. Der ÖHV-Campus ist einfach lässig!

#FREUDE





F&B

LEHRGANG F&B KOSTENMANAGEMENT



„In diesem Lehrgang erfahren Sie auf praktischem Wege alles, um Ihr Abteilungsergebnis im F&B zu verbessern. Um das Erlernte auch in die Praxis umzusetzen und somit im eigenen Betrieb anwenden zu können, werden den Teilnehmern Kalkulationsmethoden, Benchmarks und ein F&B Budget-Tool als Werkzeug mitgegeben.“

MANUELA WIESINGER-GRABMER

Geschäftsführerin von Controlling Service und Referentin des Lehrgangs



„Der F&B Kostenmanagement Lehrgang bietet sich als großartige Chance, bereits vorhandenes Know-how aufzufrischen und überdies neues Wissen zu erlangen. Vor allem der Austausch mit tollen Kollegen und das vielfältige Rahmenprogramm sind ein Mehrwert für jeden Teilnehmer!“

CHRISTINA DULLE

Direktorin Naturel Hotels & Resorts



WEGE ZUM KALKULIEREN UND OPTIMIEREN

Neben Personalkosten ist der Wareneinsatz eine der größten Kostenstellen im Hotelbetrieb. Um diese so effizient wie möglich zu gestalten, sollte einerseits an der Effizienz durch Prozessoptimierung in der Küche, andererseits beim Einkauf angesetzt werden. Bei diesem Lehrgang wird kompaktes und weiterführendes Wissen auf den Gebieten des F&B Controlling, der Kalkulation und der Preisgestaltung spannend aufbereitet.

Die Teilnehmer lernen, wichtige betriebliche Kennzahlen der Gastronomie zu berechnen und Schlüsse für das eigene Unternehmen daraus zu ziehen. Sie berechnen Deckungsbeiträge, Wareneinsätze und können Getränke-

und Speisekarten auf deren Wirtschaftlichkeit prüfen. Zudem erwarten die Teilnehmer essenzielle Themen in der Mitarbeitereinsatzplanung für den F&B Bereich.

Mit dieser Grundlage können bestehende Prozesse besser hinterfragt und somit Optimierungspotential aufgedeckt werden.

INHALTE

ZAHLEN | CONTROLLING

Controlling ist für jede Abteilung ein unbedingtes MUSS, vor allem im kostensensiblen Gastrobereich. Mit der richtigen Planung können unnötige Kosten vermieden und Zusatzerlöse erwirtschaftet werden.

F&B-Controlling, Küche & Service als Profit-Center im Hotelbetrieb

Kostenoptimierung durch richtige Preiskalkulation bei Speisen, Buffets und Getränken

Optimale Menükartengestaltung mit Wirtschaftlichkeitsanalyse

Wichtige Kennzahlen im F&B und deren Benchmarks

Wareneinsatz und Deckungsbeitragsrechnungen

Sinnvolles Reporting verstehen und aufsetzen

QUALITÄT | PROZESSE

Durch Tipps und Tricks bei der richtigen Verwendung, Lagerhaltung und Einkauf von Lebensmitteln sowie durch gute Prozesse kann der Wareneinsatz stark gesenkt werden. Doch Effizienz darf nicht bei der Küchentüre enden. Durch verbesserte Kommunikation und abteilungsübergreifende Prozesse zwischen Küche und Service können Abläufe einfacher gestaltet und Kosten gespart werden.

Effizienzsteigerung in der Küche durch Analyse & Prozessoptimierung

Herausforderungen in der **Kommunikation zwischen Abteilungen**

Risikominimierung von Know-how Verlust bei hoher Fluktuation – Wie man Mitarbeiter schneller einarbeiten kann

Qualitätssicherung & Standards
Mein Küchenchef geht – Wie kann ich die Qualität halten?

Mitarbeiterereinsatzplanung im F&B Bereich

FACTS & FIGURES

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus Hotelmanagement, F&B-Manager, Restaurantleiter, Küchenchefs

AUFBAU

3 Tage in einem kompakten Modul

Ausgewählte Fachexperten aus der Branche

Sofortige Umsetzung der Lehrinhalte durch praxisorientierte Vorträge und Übungen

Networking und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten

VERANSTALTUNGSORT

Das Hotel, in dem der Lehrgang stattfindet, wird von uns sorgsam ausgewählt. Es entspricht dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs und vermittelt einen Querschnitt durch das Angebot der österreichischen Hotellerie.

TERMIN

Dienstag bis Donnerstag
24. – 26. November 2026

Mindestteilnehmeranzahl: 10
Anmerkung: Anreise für Montagabend einplanen

PREIS

Preis	2.190 Euro
Ermäßigter Preis	
für ÖHV-Mitglieder:	1.790 Euro
für UNA-/AKA-Absolventen:	1.590 Euro

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

RAHMENPROGRAMM

Während der Ausbildung werden Exkursionen zu verschiedenen Hotelbetrieben unternommen, begleitet von außerhalb eingenommenen Abendessen, wodurch zusätzliche Ausgaben anfallen, die vor Ort zu entrichten sind.



ANMELDUNG

Für die Anmeldung sende uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter www.oeHV.at/fb

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



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



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.



Lohnverrechnung
Planung & Budget
Kostenrechnung & Rückstellungen



ESG Berichte
Kennzahlen-Analyse-Tool
Benchmark mit Marktvergleich



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



Dokumentenverwaltung
digitaler Personalakt
digitale Lohnzettel-Zustellung

Wir verwalten Ihr wichtigstes Kapital -
Ihre Mitarbeiter:innen!

ÖHV Preferred Partner und Hogast Partner
 PARTNER 



PRAKTIKER- SEMINARE



„Ich nehme regelmäßig an den ÖHV-Campus Schulungen teil und bin jedes Mal begeistert von den top aktuellen und spannenden Themen. Besonders schätze ich die praxisbezogenen Inhalte und die vielen nützlichen Tipps, die ich direkt in meinem Arbeitsalltag umsetzen kann. Die Informationen und Ratschläge kommen von erstklassigen Referenten, die nicht nur ihr Fach, sondern auch die Hotellerie hervorragend verstehen. Zudem freue ich mich immer über die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen und mein Netzwerk zu erweitern.“

JÖRG REITMAIER
Direktionsassistent
Skihotel Edelweiss****S
Hochsölden



„Die Tagesseminare des ÖHV-Campus überzeugen durch eine perfekte Kombination aus fundiertem, praxisnah aufbereitetem Wissen und einer klaren, zeitoptimierten Organisation. Besonders beeindruckend ist die hohe Qualität der Vortragenden, die komplexe Themen verständlich vermitteln und wertvolle Unterlagen zur späteren Anwendung bereitstellen.“

Der Austausch mit den anderen Teilnehmern bereichert die Seminare zusätzlich und schafft eine motivierende Lernatmosphäre. Absolut empfehlenswert für Hoteliers und ihre Mitarbeiter!“

**FAMILIENRESORT &
KINDERHOTEL RAMSI**
Karin Ramsbacher, Gastgeberin &
Katrin Druml,
Ass. d. Geschäftsführung

PRAXISNAH LERNEN - DIREKT UMSETZEN

Mit unseren eintägigen Praktikerseminaren bekommen Hoteliers und deren Mitarbeiter Unterstützung bei aktuellen Herausforderungen der Branche. Die Seminare liefern kompakten Input, der sofort umgesetzt werden kann. Im Programm sind viele aktuelle Themen und Dauerbrenner, die an Anforderungen und Bedürfnisse der Hotellerie angepasst sind.

ÖHV-Campus Seminare sind

- auf die aktuellen Entwicklungen, Anforderungen und Bedürfnisse abgestimmt
- so konzipiert, dass das erworbene Wissen unmittelbar in die Praxis umzusetzen ist
- kurzweilig



Smarter Arbeiten mit Österreichs Hotel-PMS Nummer 1.

19% der heimischen Hotels vertrauen bereits auf CASABLANCA hotelsoftware. Und du?

www.casablanca.at



PRAKTIKERSEMINARE 2026

FÜR ALLE SEMINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

Gast: 720 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 570 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 520 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

SO GEHT DIGITALISIERUNG UND AUTOMATISIERUNG IM HOTEL

Die digitale Agenda zu planen stellt für jedes Hotel eine besondere Herausforderung dar. Wie formuliert man die Ziele einer Digitalisierungsstrategie – und wie gelingt das, wenn der Softwaremarkt und die technologischen Entwicklungen, insbesondere im Bereich Künstlicher Intelligenz, rasant voranschreiten? Das Seminar beleuchtet das Zeitalter der Digitalisierung und den wachsenden Einfluss von KI auf die Hotellerie, von neuen Tools und Automatisierungsmöglichkeiten bis hin zu strategischen Entscheidungen für den Betrieb der Zukunft.

Level: Fortgeschritten / Profi

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Rezeptionisten, Revenue- & Sales Manager, Marketing-Beauftragte

TERMIN | ORT

Dienstag, 28. April, Vorarlberg



ERFOLGSFAKTOREN IM TAGUNGSMARKT: INNOVATIVE ANSÄTZE ZUR UMSATZSTIEGERUNG IN HOTELS

Der Tagungsmarkt befindet sich mitten im Veränderungsprozess. Speziell die schnell voranschreitende Digitalisierung ändert nicht nur Veranstaltungsformate, sondern auch die Anforderungen an Hotels. Werden zukünftig auch Hotels ohne M.I.C.E-Bereich Tagungen und Meetings veranstalten können? Während sich große Tagungshotels bereits für das Veranstaltungsgeschäft 2.0 rüsten, wird es für privat geführte Individualhotels immer schwieriger sich zu behaupten.

Level: Einsteiger / Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Mitarbeiter aus dem M.I.C.E-Bereich, Rezeptionisten, Marketing-Beauftragte

TERMIN | ORT

Mittwoch, 29. April, Vorarlberg



HOUSEKEEPING- & HYGIENEMANAGEMENT: NICHT NUR SAUBER SONDERN AUCH EFFIZIENT!

Die Entwicklungen der letzten Zeit haben die Housekeeping-Abteilung grundlegend verändert. Steigende Erwartungen der Gäste und wachsende Anforderungen an Sauberkeit und Hygiene haben das Housekeeping und die damit verbundenen Reinigungsmaßnahmen verstärkt in den Fokus gerückt. Durch einen professionellen Umgang und hohe Effizienz im Bereich der Hausdamen und des Housekeepings wird nicht nur das wichtige Sicherheitsgefühl der Gäste gewährleistet, sondern es lassen sich auch die Qualität sichern und Kosten optimieren. Gäste erwarten Sauberkeit, Hygiene und das Gefühl des „Wohlfühlens“. Gleichzeitig erwartet die Hotelleitung eine effektive Ressourcennutzung und eine optimale Mitarbeiterereinsatzplanung, um die Betriebskosten im Griff zu behalten.

Level: Einsteiger / Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Abteilungsleiter und Mitarbeiter im Housekeeping

TERMINE | ORT

Donnerstag, 07. Mai, Steiermark



REELS, SHORTS & CO.: KURZVIDEOS ERSTELLEN FÜR HOTELS

Kurzvideos sind das sichtbarste Marketinginstrument der Gegenwart. Sie vermitteln Emotion, Atmosphäre und Authentizität und erreichen Gäste dort, wo Entscheidungen fallen: auf Social Media. Egal ob Videocontent für die Hotelvermarktung, Employer Branding, Unterhaltung oder Eventbegleitung, bewegte Bilder erzählen Geschichten, schaffen Nähe und machen die Persönlichkeit eines Hotels erlebbar. Richtig eingesetzt, werden Reels und Shorts zu einem starken Werkzeug, um Aufmerksamkeit zu erzeugen, neue Zielgruppen zu erreichen und die Marke nachhaltig zu stärken. Von der richtigen Technik über Kameraeinstellungen bis hin zum Schnitt wird in einem praxisnahen Workshop gezeigt, worauf es im Videomarketing der Hotellerie ankommt.

Level: Einsteiger

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Rezeptionisten, Marketing-Beauftragte

TERMIN | ORT

Dienstag, 12. Mai, Salzburg



CONTROLLING: KENNZAHLEN VERSTEHEN & KOSTEN SPAREN

Steigende Energiepreise, höhere Personalkosten und volatile Märkte fordern ein genaues Verständnis der eigenen Zahlen. Nur wer die wirtschaftlichen Zusammenhänge im Betrieb kennt, kann gezielt steuern und rechtzeitig reagieren. Professionelles Controlling schafft Klarheit über Kosten, Erträge und Potenziale und ist damit ein zentrales Führungsinstrument. Mit den richtigen Kennzahlen und Analyse-tools lassen sich Wirtschaftlichkeit und Effizienz gezielt verbessern. Abteilungen werden vergleichbar, Einsparpotenziale sichtbar. Ob GOP, REVPAR oder Break-Even, wer seine Zahlen versteht, trifft bessere Entscheidungen und hält den Betrieb auf Erfolgskurs.

Level: Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktions- und Abteilungsleitung, Mitarbeiter mit Führungsverantwortung

TERMIN | ORT

Mittwoch, 30. September, Tirol TBC



BILANZ IM BLICK: FINANZEN LESEN & UNTERNEHMEN STEUERN

Eine Bilanz zeigt, wo ein Betrieb wirtschaftlich steht und wie stabil er für die Zukunft aufgestellt ist. Wer die Zusammenhänge zwischen Vermögen, Schulden, Erträgen und Aufwendungen versteht, kann Chancen besser nutzen und Risiken frühzeitig erkennen. Im Fokus stehen Aufbau und Struktur der Bilanz, die Interpretation typischer Positionen sowie die Ableitung fundierter Entscheidungen für eine stabile und erfolgreiche Unternehmenssteuerung.

Level: Profi / Expert

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktions- und Abteilungsleitung, Mitarbeiter mit betriebswirtschaftlicher Verantwortung

TERMIN | ORT

Donnerstag, 01. Oktober, Tirol



PRAKTIKERSEMINARE 2026

FÜR ALLE SEMINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

Gast: 720 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 570 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 520 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

MITARBEITERGESPRÄCHE PROFESSIONELL FÜHREN

Regelmäßige Gespräche zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern zählen nicht nur zu den wichtigen Führungsaufgaben, sondern sind ein wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Arbeitsbeziehung. Im Hotelalltag gibt es zahlreiche Gründe Gespräche zu führen. Jede Gesprächsart erfordert eine andere Vorbereitung. Das richtige Setting, passende Leitfäden und die richtigen Fragetechniken tragen nicht nur zu einem erfolgreichen Gesprächsergebnis bei, sondern fördern die Motivation und unterstützen die gesetzten Ziele zu erreichen.

Level: Fortgeschritten / Profi / Expert

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
HR-Beauftragte, Abteilungsleiter

TERMIN | ORT

Dienstag, 03 November, Tirol



HERAUSFORDERNDE MITARBEITER ERFOLGREICH FÜHREN

Überall, wo Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Wertvorstellungen zusammenarbeiten sind Missverständnisse vorprogrammiert. In fast jedem Hotelbetrieb kommt es wiederholt zu Konflikten, die das Arbeitsklima negativ beeinflussen und für eine angespannte Stimmung im Team sorgen. Das Schlichten dieser Streitigkeiten ist für die Führungskräfte kräfteaufwendend und herausfordernd. In diesem Seminar erfahren Sie, warum Ihnen der Umgang mit einigen Mitarbeitern zeitweise schwerfällt. Sie erlernen die Führungsinstrumente sowie Tools und Techniken, insbesondere in Bezug auf Gespräche und Gesprächsführung, die Ihnen den Umgang mit Ihren Mitarbeitern erleichtern können.

Level: Fortgeschritten / Profi / Expert

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren,
HR-Beauftragte, Abteilungsleiter

TERMIN | ORT

Mittwoch, 04. November, Tirol



UND NOCH VIEL MEHR ...

Neben den angeführten Seminaren bieten wir eine Vielzahl weiterer Themen – von Arbeitsrecht über Mitarbeiterführung, Social Media und Kommunikation bis hin zu Bau- und Finanzplanung. Ob Mitarbeitermanagement, Qualitätsmanagement, Marketing, Digitalisierung oder Gästebegeisterung - wir entwickeln laufend neue Formate, die den aktuellen Anforderungen der Hotellerie entsprechen. Gerne informieren wir, wann Seminare zu bestimmten Themen stattfinden oder planen bei Bedarf auch zusätzliche Termine.

**EINFACH KONTAKT AUFNEHMEN - WIR
BERATEN UND INFORMIEREN GERNE!**

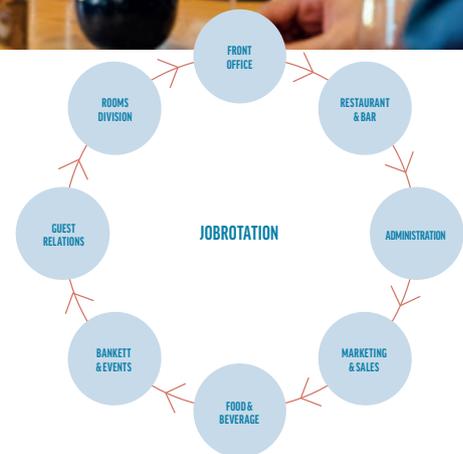


ÖHV-TRAINEE

Das ÖHV-TRAINEE Tourismuskolleg kombiniert in seiner einmaligen Form optimal theoretische Ausbildung und praktische Umsetzung in einem Spitzenbetrieb der österreichischen Hotellerie – dieser duale Ansatz garantiert eine praxisorientierte Ausbildung im Hotelmanagement

Für diese Ausbildung fallen **keine Studiengebühren** an, nur die Kosten für die Unterkunft während der „off the job“ Ausbildung am Semmering. Die Unterkunftsmöglichkeiten für die Zeiten der „off-the-job“ Trainings können vom Tourismuskolleg Semmering ohne Probleme zu Fuß erreicht werden. Die Kosten bewegen sich in einem moderaten Rahmen. Verpflegung wird während der Schulzeit – zu ebenfalls moderaten Preisen – im Restaurant der Tourismusschulen Semmering angeboten.

Während der „on the job“ Ausbildung im Hotel liegt die **Bezahlung** von **Trainees** immer unter dem Entgelt „normal“ angestellter Mitarbeiter. Im Gegenzug bietet das Unternehmen eine Ausbildung, die kostenlos ist und **schneller für Führungsaufgaben** fit machen soll.



UNSER TIPP:

Wenn Sie junge Bewerber mit Matura haben, die noch keine touristische Ausbildung haben, bieten Sie dieses Trainee-Programm an. Der perfekte Berufseinstieg für Absolventen der Gymnasien. Sind Sie interessiert als Ausbildungsbetrieb an diesem Programm teilzunehmen? Wenden Sie sich an:

TOURISMUSKOLLEG SEMMERING

Mag. Gerald Haberl
 Studienkoordinator
 2680 Semmering, Hochstraße 37
 +43 2664 8192
 office@oehv-trainee.at

WEBINARE



„Das breitgefächerte Angebot der ÖHV-Weiterbildungen überzeugt – nicht nur durch die Vielfalt der Themen, sondern auch durch die unterschiedlichen Austragungsorte in den Regionen. Die Inhalte sind hervorragend gewählt und greifen die aktuellen Herausforderungen der Branche praxisnah auf. Für mich ist es eine wertvolle Möglichkeit, abseits des operativen Alltags neue Impulse zu bekommen, sich inspirieren zu lassen und den Austausch mit Kolleginnen und Kollegen zu pflegen. Besonders hervorheben möchte ich auch die ausgezeichnete Auswahl der Vortragenden, die mit Fachkompetenz und Praxisnähe jedes Seminar bereichern!“

Mag. DANIELA KARI
Geschäftsführung Waldhof Fuschlsee Resort



„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

WEBINARE 2026

FÜR ALLE WEBINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

2 Stunden

Gast 339 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 259 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 229 Euro

3 Stunden

Gast 399 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 299 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 279 Euro

Preise zzgl. 20 % Ust.
Terminänderungen vorbehalten.

WIE KI DIE ONLINE-SUCHE VERÄNDERT – UND WAS DAS FÜR DEIN HOTEL BEDEUTET

Gäste suchen heute anders: Statt nur bei Google zu suchen, fragen sie zunehmend KI-Systeme wie ChatGPT oder Sprachassistenten. Das verändert die Spielregeln im Online-Marketing und eröffnet neue Chancen für Hotels. Es geht darum, was sich durch Künstliche Intelligenz verändert, welche neuen Möglichkeiten entstehen und wie Hotels ihre Online-Präsenz darauf vorbereiten können.

Level: Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Mitarbeiter aus Rezeption, Reservierung, Marketing, Revenue Management

TERMIN | DAUER

Donnerstag, 22. Jänner 2026,
3h Online



NACHHALTIGES GREEN MARKETING FÜR HOTELS: ERFOLGREICH AUTHENTISCH KOMMUNIZIEREN

Tue Gutes und rede darüber: Wer Nachhaltigkeit wichtig nimmt und im Hotel entsprechende Maßnahmen umsetzt, sollte dies seinen Gästen mitteilen, um durch authentisches Green Marketing das Bewusstsein zu schärfen und eine umweltbewusste Zielgruppe anzusprechen. Dabei ist Authentizität und Glaubwürdigkeit von entscheidender Bedeutung, da dies nicht nur das Image verbessert, sondern auch einen Wettbewerbsvorteil verschafft.

Level: Einsteiger / Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Nachhaltigkeitsbeauftragte, Marketingmitarbeiter

TERMIN | DAUER

Donnerstag, 12. März 2026,
3h Online



ZEITMANAGEMENT – MEHR STRUKTUR, WENIGER STRESS, BESSERE ERGEBNISSE

Im Hotelalltag ist Zeit oft die knappste Ressource – besonders für Führungskräfte, die täglich zwischen Teamführung, Gästebetreuung und organisatorischen Aufgaben jonglieren. Zwischen spontanen Gästewünschen, Meetings, administrativen Tätigkeiten und Personalverantwortung bleibt der Fokus leicht auf der Strecke. Ein gutes Zeit- & Selbstmanagement hilft, Prioritäten zu setzen, Abläufe zu strukturieren und Stress zu reduzieren. Das Webinar zeigt praxisnah, wie Selbstorganisation, klare Strukturen und effiziente Methoden den Arbeitsalltag erleichtern. Ziel ist es, Störfaktoren zu erkennen, den eigenen Arbeitsstil zu optimieren und mehr Zeit für das Wesentliche zu gewinnen.

Level: Einsteiger / Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Abteilungsleiter, Direktionsassistenten, Mitarbeiter mit koordinativen oder organisatorischen Aufgaben

TERMIN | DAUER

Donnerstag, 19. März 2026,
3h Online



WEBINARE 2026

BOOKING.COM – MEHR BUCHUNGEN DURCH CLEVERES EXTRANET HANDLING

Das Booking.com Extranet ist weit mehr als nur ein Verwaltungstool. Wer die Funktionen gezielt nutzt, kann Sichtbarkeit, Buchungen und Umsatz deutlich steigern. Im Fokus stehen die wichtigsten Einstellungen und Strategien – von Profiloptimierung und Preisgestaltung über Content, Aktionen und Bewertungen bis hin zu Gastkommunikation und Datenanalyse.

Ziel ist es, das Extranet sicher, effizient und verkaufsorientiert einzusetzen, um das volle Potenzial der Plattform auszuschöpfen.

Level: Einsteiger / Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Mitarbeiter aus Rezeption, Reservierung, Marketing, Revenue Management

TERMIN | DAUER

Donnerstag, 09. April 2026
2h Online



CYBERGEFAHREN IM HOTEL – SENSIBILISIERUNG DER MITARBEITENDEN

Cyberangriffe machen auch vor der Hotellerie nicht halt. Hotels zählen zunehmend zu den bevorzugten Zielen, da sensible Gästedaten und Zahlungssysteme besonders attraktiv für Hacker sind. Neben technischen Schutzmaßnahmen ist vor allem die Aufmerksamkeit der Mitarbeitenden entscheidend, um Angriffe rechtzeitig zu erkennen und Schäden zu verhindern. Anhand realer Beispiele wird gezeigt, wie Phishing-Mails, gefälschte Links und schadhafte Anhänge funktionieren, wie sie erkannt werden können und welche Fehler im Alltag häufig passieren. Auch rechtliche Aspekte – etwa Meldepflichten nach DSGVO im Falle eines Datendiebstahls – werden thematisiert. Das Webinar sensibilisiert Mitarbeitende für Risiken im digitalen Arbeitsalltag und zeigt, wie sie aktiv zum Schutz des Hotels beitragen können.

Level: Einsteiger

ZIELGRUPPE

Für alle Rezeptionisten und Reservierungsmitarbeiter, sowie alle anderen Hotelmitarbeiter, die viele E-Mails versenden bzw. empfangen

TERMIN | DAUER

Mittwoch, 15. April 2026,
2h Online
Mittwoch, 02. Dezember 2026,
2h Online



INSTAGRAM MARKETING SPEZIELL FÜR HOTELS

Es gibt kaum ein Unternehmen das besser für Instagram geeignet ist als ein Hotel. Viele Beherbergungsbetriebe bieten großartige Impressionen, liefern gute Geschichten und sprechen Menschen emotional an. Es gibt einfach viel zu erzählen. Warum sich das perfekt für Instagram Marketing eignet? Gute Geschichten begeistern und werden weitererzählt. Und das bringt neue Gäste. Im Webinar lernen die Teilnehmer Instagram von Grund auf kennen. Sie erhalten das Basiswissen, um einen Business Instagram Account anlegen zu können bis hin zu sämtlichen fortgeschrittenen Instagram Funktionen (Beiträge, Storys, Reels, IGTV).

Level: Einsteiger / Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Rezeptionisten, Marketing-Beauftragte

TERMIN | DAUER

Donnerstag, 28. Mai 2026,
3h Online



LINKEDIN FÜR HOTELS – SICHTBARKEIT, GÄSTE & MITARBEITENDE GEWINNEN

LinkedIn ist längst mehr als nur ein Business-Netzwerk. Es ist eine der wichtigsten Plattformen für Sichtbarkeit, Fachkräfte- und Firmenkundengewinnung. Hotels können hier gezielt ihre Marke positionieren, neue Mitarbeitende ansprechen und wertvolle Geschäftskontakte aufbauen – von Tagungskunden über Kooperationspartner bis hin zu B2B-Gästen. Im Webinar stehen die zentralen Erfolgsfaktoren im Fokus: von der optimal konfigurierten Unternehmensseite über Content-Strategien und Interaktion mit Followern bis hin zur Abstimmung zwischen Unternehmens- und Mitarbeiterprofilen. Auch Trends und Funktionen, die den LinkedIn-Algorithmus prägen, werden beleuchtet.

Level: Einsteiger / Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, RezeptionistInnen, Marketing-Beauftragte

TERMIN | DAUER

Mittwoch, 09. September 2026, 3h Online



TIKTOK MARKETING ALS CHANCE FÜR HOTELS

Wer sein Hotel online in den sozialen Medien vermarkten möchte, greift meist zu klassischen Plattformen wie Facebook oder Instagram. Noch nicht so weit verbreitet, aber mit über 1,7 Milliarden Nutzer weltweit zählt TikTok zu den am schnellsten wachsenden Social-Media-Plattformen. Schon längst keine reine Tanzplattform mehr: Mit informierendem, inspirierendem oder unterhaltendem Content können Hotels ihre Marke authentisch präsentieren, Einblicke hinter die Kulissen geben und neue Zielgruppen ansprechen. Ob Zimmere Einblick, Teammoment oder kulinarisches Highlight – TikTok bietet kreative Möglichkeiten, Reichweite aufzubauen, auf sich aufmerksam zu machen, Sympathie zu schaffen und Buchungsentscheidungen zu beeinflussen.

Level: Einsteiger / Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Unternehmer, Direktoren, Rezeptionisten, Marketing-Beauftragte

TERMIN | DAUER

Dienstag, 22. September 2026, 3h Online



DIGITALE GÄSTEREISE – VON DER ANFRAGE BIS ZUM CHECK-OUT CLEVER BEGLEITET

Die Erwartungen der Gäste verändern sich – digitale Services gehören heute zum Standard. Wer die gesamte Gästereise digital denkt, kann Abläufe vereinfachen, Ressourcen sparen und das Gästerlebnis verbessern. Von der Anfrage über Pre-Stay-Kommunikation bis zum Check-out begleiten smarte Tools jeden Schritt: Angebots- und Buchungssysteme, CRM-Lösungen, digitale Gästemappen, Self-Check-ins oder Bewertungsassistenten. Im Webinar werden praxisnah die wichtigsten Anwendungen vorgestellt, mit denen Front-Office-Mitarbeiter den Kontakt zu ihren Gästen effizient, persönlich und zeitgemäß gestalten können.

Level: Einsteiger / Fortgeschritten

ZIELGRUPPE

Front- und Back-Office-Mitarbeiter, Rezeption & Reservierung, Direktions- und Unternehmensleitung

TERMIN | DAUER

Dienstag, 06. Oktober 2026, 3h Online



WEBINAR ABO REIHEN

WARUM EIN WEBINAR ABBONNEMENT?

Mit der Webinar-ABO-Reihe bieten wir Hoteliers und ihren Mitarbeitern eine flexible und kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeit, die sich optimal in den Arbeitsalltag integrieren lässt. Die Webinare finden regelmäßig statt, sodass die Teilnehmer bequem vom eigenen Arbeitsplatz aus an praxisnahen Schulungen teilnehmen können, ohne den Betrieb verlassen zu müssen. Jede Session des Webinar ABO Reihen Themas bietet kompaktes Wissen in leicht verdaulichen Lerneinheiten und schließt mit einer interaktiven Fragerunde, um individuelle Anliegen direkt mit unseren Experten zu klären.

Darüber hinaus ermöglicht das Format den Austausch mit Branchenkollegen, was wertvolle neue Perspektiven und Best Practices liefert. Dank der ortsunabhängigen Teilnahme entfallen zudem Anfahrts- und Übernachtungskosten, das Wissen kommt direkt zu den Teilnehmern – ideal für kleine wie große Teams. Fortlaufende Weiterbildung ist von großer Bedeutung, um den steigenden Anforderungen der Branche gerecht zu werden, wettbewerbsfähig zu bleiben und sich stetig weiterzuentwickeln. Zudem zeigt das regelmäßige Angebot von Schulungen die Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitern und stärkt die Bindung an das Unternehmen.

DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- **Flexibilität und Vielfalt:**
Unterschiedliche Abo-Modelle ermöglichen es, das passende Paket für die individuellen Bedürfnisse auszuwählen.
- **Gezielte Wissensvertiefung:**
Regelmäßig wechselnde Themen zu praxisrelevanten Schwerpunkten.
- **Aktuelle Themen und Trends:**
Die Webinare orientieren sich an den neuesten Entwicklungen und Herausforderungen der Branche.
- **Praxisnähe:**
Konkrete Ansätze und Tipps, die sofort in den Arbeitsalltag integriert werden können.
- **Austausch und Networking:**
Direkter Kontakt und Austausch mit Vortragenden und anderen Teilnehmern.
- **Expertenwissen aus erster Hand:**
Die Referenten sind ausgewiesene Fachleute mit tiefem Branchenwissen.
- **Keine Betriebsabwesenheit:**
Die Weiterbildung erfolgt direkt am Arbeitsplatz, wodurch wertvolle Zeit gespart wird.
- **Interaktive Teilnahme:**
Durch modernste Webinar-Technologie können Fragen live gestellt und diskutiert werden.
- **Keine Reisekosten:**
Teilnahme bequem von überall aus, ohne zusätzliche Anfahrts- und Übernachtungskosten.

ATTRAKTIVE ABO-OPTIONEN:

Für jeden Bedarf gibt es das passende Format, ob kontinuierliche Wissensvertiefung oder punktuelle Weiterbildung. So bleibt das gesamte Team immer auf dem neuesten Stand, stärkt seine Kompetenzen und entwickelt eine langfristige Perspektive im Unternehmen – ein wichtiger Faktor, um engagierte Mitarbeiter zu halten und zu motivieren.

DAS ARBEITSRECHT „BUFFET“ – IHR WEBINAR ABONNEMENT

Arbeitsrecht spielt eine wichtige Rolle im Hotelbetrieb, und fortlaufende Weiterbildung ist von großer Bedeutung. Dabei unterstützt unser Arbeitsrecht ABO-Modell!

WAS BIETET DIESES MODELL?

Mit diesem ABO-Modell erhalten Hoteliers und Mitarbeiter die Möglichkeit, ihr Wissen im Arbeitsrecht zu vertiefen und stets auf dem neuesten Stand zu sein. Das Angebot umfasst monatliche Webinare zu spezifischen Arbeitsrechtsthemen, die in leicht verdaulichen 1,5-stündigen Sessions präsentiert werden. Im Anschluss stehen 30 Minuten für eine Q&A Fragerunde zur Verfügung, in der die Teilnehmer individuelle Fragen direkt an unsere Experten richten können.

Mit dem Abo erhältst du ein praxisnahes Weiterbildungsprogramm, das dir Sicherheit im Umgang mit arbeitsrechtlichen Themen gibt. Verständlich, kompakt und direkt anwendbar im Hotelalltag. Die Reihe umfasst 6 Module mit jeweils zwei 2-stündigen Sessions, die du flexibel online besuchen kannst. Ideal, um dich ohne großen Zeitaufwand auf den neuesten Stand zu bringen. Jedes Modul widmet sich einem zentralen Bereich des Arbeitsrechts: vom Beginn und Ende des Arbeitsverhältnisses über Urlaubsrecht, Krankenstände und Arbeitszeitmodelle bis hin zu Mutterschutz, Elternteilzeit, Entgeltgestaltung und Haftungsfragen. So bleibst du rechtlich sattelfest und triffst in deinem Betrieb fundierte Entscheidungen.

DIE ABO-MODELLE UND VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- 6-Modul-Abo mit jeweils 2 Sessions – zum attraktiven Vorteilspreis
- Möglichkeit, alle Module einzeln zu buchen - ganz nach dem Motto „Nimm was du brauchst“
- Kontinuierliche Weiterbildung im Arbeitsrecht
- Flexibles monatliches Format für zeitliche Bequemlichkeit

WEBINAR THEMEN UND TERMINE:

Modul 1

BEGINN & ENDE DES ARBEITSVERHÄLTNISSSES

- Session 1: Beginn Arbeitsvertrag
Dienstag, 21. April 2026
- Session 2: Beendigung Arbeitsvertrag
Mittwoch, 22. April 2026

Modul 2

URLAUB, KRANKENSTÄNDE, DIENSTVERHINDERUNGEN

- Session 1: Urlaubsrecht verstehen
Dienstag, 19. Mai 2026
- Session 2: Krankenstand & Dienstverhinderungen professionell handhaben
Mittwoch, 20. Mai 2026

Modul 3

SCHUTZ & VERANTWORTUNG IM BETRIEB

- Session 1: Datenschutz & Persönlichkeitsrechte
Dienstag, 16. Juni 2026
- Session 2: Lehrlinge & Jugendliche
Mittwoch, 17. Juni 2026

Modul 4

ARBEITSZEIT

- Session 1: Grenzen der Arbeitszeit
Dienstag, 15. September 2026
- Session 2: Arbeitszeitmodelle im Blick
Mittwoch, 16. September 2026

Modul 5

MUTTERSCHUTZ & ELTERNTEILZEIT

- Session 1: Mutterschutz & Karenz
Mittwoch, 21. Oktober 2026
- Session 2: Elternteilzeit & Vereinbarkeit
Donnerstag, 22. Oktober 2026

Modul 6

HAFTUNGEN, SCHADENERSATZ & ENTGELTE

- Session 1: Entgeltgestaltung im Fokus – Zulagen, Zuschläge, Leistungsentgelte & Sachbezüge
Dienstag, 17. November 2026
- Session 2: Haftungsfragen geklärt – Dienstnehmerhaftpflicht, Konventionalstrafen, Arbeitgeberhaftung
Mittwoch, 18. November 2026

PREISE:

Gesamt-Abo-Reihe (6 Module)

Gast	2.250 Euro
Ermäßigte Preise für	
ÖHV-Mitglieder 1. Person:	1.750 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen:	1.650 Euro

pro Modul (2 Sessions)

Gast	519 Euro
Ermäßigte Preise für	
ÖHV-Mitglieder 1. Person:	399 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen:	349 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.,
Terminänderungen vorbehalten.

Jedes Abo gilt nur für die Teilnahme eines einzelnen Mitarbeiters an jedem Webinartermin. Bei Verhinderung kann der Platz an einen Kollegen weitergegeben werden. Das Abo gilt für alle 6 Module und verfällt danach automatisch. Eine vorzeitige Kündigung des Abonnements ist nicht möglich.

WEBINARREIHE „DER 360° BLICK IM HOUSEKEEPING“

Die Housekeeping-Abteilung ist entscheidend für Gästezufriedenheit und bietet großes Potenzial, um Kosten zu senken und Arbeitsabläufe zu optimieren. Regelmäßige Weiterbildungen helfen den Mitarbeitern, ihre Effizienz zu steigern, Qualität zu sichern und sich die Arbeit zu erleichtern.

KEINE ANGST VOR SPRACHBARRIEREN!

Unsere Expertin ist sehr erfahren im Umgang mit Housekeeping-Mitarbeitern, die andere Sprachen sprechen, und vermittelt die Inhalte klar und verständlich in einer angenehmen Lernatmosphäre. Perfektes Deutsch ist nicht erforderlich – entscheidend ist die Offenheit, Neues zu lernen.

WAS BIETET DIESES ABO-MODELL?

Mit diesem ABO-Modell erhalten Hoteliers sowie deren Mitarbeitern die Möglichkeit, ihr Wissen im Housekeeping zu vertiefen und stets auf dem neuesten Stand zu sein. Das Angebot umfasst monatliche Webinare zu spezifischen Housekeepingthemen, die in leicht verdaulichen 2-stündigen Sessions präsentiert werden. Im Anschluss werden alle offenen Fragen in einer Q&A Fragerunde beantwortet.

DIE ABO-MODELLE UND VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- 12-er Abonnement zum Vorteilspreis
- Flexibles 6aus12 Modell ganz nach dem Motto „Nimm, was du brauchst“
- Möglichkeit, alle Module einzeln zu buchen

- Kontinuierliche Weiterbildung im Housekeepingmanagement
- Flexibles monatliches Format für zeitliche Bequemlichkeit

WEBINAR THEMEN UND TERMINE:

Session 1: HOUSEKEEPING EINFÜHRUNG & SAUBERKEIT ALS MARKETINGFAKTOR

Dienstag, 27. Jänner 2026

Session 2: REINIGUNGSSYSTEME & TECHNIKEN

Dienstag, 24. Februar 2026

Session 3: REINIGUNGSCHEMIE & DESINFEKTION

Dienstag, 24. März 2026

Session 4: ARBEITS- & BETRIEBSMITTEL, MASCHINEN

Dienstag, 28. April 2026

Session 5: BÄDERHYGIENEVERORDNUNG & RECHTSGRUNDLAGEN

Dienstag, 26. Mai 2026

Session 6: LAGERVERWALTUNG & BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN

Dienstag, 30. Juni 2026

Session 7: MITARBEITEREINSATZPLANUNG & ZEITMANAGEMENT

Dienstag, 21. Juli 2026

Session 8: KOSTENMANAGEMENT IM HOUSEKEEPING

Mittwoch, 25. August 2026

Session 9: MITARBEITERSCHULUNG & KOOPERATION MIT ANDEREN ABTEILUNGEN

Dienstag, 29. September 2026

Session 10: QUALITÄTSMANAGEMENT

Dienstag, 20. Oktober 2026

Session 11: WÄSCHEMANAGEMENT & NACHHALTIGKEIT

Dienstag, 24. November 2026

Session 12: NACHHALTIGKEIT & TECHNOLOGISCHE INNOVATIONEN IM HOUSEKEEPING

Dienstag, 15. Dezember 2026

PREISE:

12er Abonnement

Gast 2.250 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 1.750 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 1.650 Euro

6 aus 12

Gast 1.350 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 1.050 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 950 Euro

Einzel-Session

Gast 339 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 259 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 229 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.,
Terminänderungen vorbehalten.

Jedes Abo gilt nur für die Teilnahme eines einzelnen Mitarbeiters an jedem Webinartermin. Bei Verhinderung kann der Platz an einen Kollegen weitergegeben werden.

Das Abo gilt je nach Abo-Modell für alle 12 oder für 6 ausgewählte Termine und verfällt danach automatisch. Eine vorzeitige Kündigung des Abonnements ist nicht möglich.

WEBINARREIHE „DEIN COCKPIT FÜR REZEPTION & RESERVIERUNG“



Der Arbeitsalltag an der Rezeption und in der Reservierung ist fordernd wie nie: Gäste erwarten schnelle Antworten, persönliche Betreuung und professionelle Kommunikation – in einer zunehmend digitalen Welt. Zwischen Anrufen, E-Mails, Buchungsplattformen und Social Media bleibt oft wenig Zeit, um Routinen zu reflektieren oder Prozesse zu verbessern. Genau hier setzt diese Webinar-Reihe an.

FÜR WEN IST DIE REIHE GEDACHT?

Für Mitarbeiter an Rezeption und Reservierung, Direktionsassistenten und Abteilungsleiter, die täglich in Gästekontakt stehen und ihre Kommunikation sowie den Umgang mit digitalen Tools und Bewertungen gezielt weiterentwickeln möchten.

WAS BIETET DAS ABO-MODELL?

Das Abo umfasst 6 praxisnahe Module mit jeweils zwei 2-stündigen Online-Sessions – flexibel vom Arbeitsplatz aus. Die Themen reichen von Verkaufs- und Preisgesprächen über Beschwerdemanagement und Online-Vertrieb bis zu Datensicherheit, KI, kreativem Content und professionellem Auftreten in herausfordernden Situationen.

DIE ABO-MODELLE UND VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- 6-Modul-Abo mit jeweils 2 Sessions – zum Vorteilspreis
- Möglichkeit, alle Module einzeln zu buchen - ganz nach dem Motto „Nimm was du brauchst“
- Kontinuierliche Weiterbildung
- Flexibles monatliches Format für zeitliche Bequemlichkeit

WEBINAR THEMEN UND TERMINE:

Modul 1

VERKAUFSGESPRÄCHE MEISTERN: BEDARF ERKENNEN, PREIS DURCHSETZEN, ABSCHLUSS SCHAFFEN

- Session 1: Bedarfsanalyse im Verkauf
Montag, 16. März 2026
- Session 2: Preisargumentation – Vom Einwand zum Abschluss
Montag, 23. März 2026

Modul 2

SMART & SAFE: DIGITALE GÄSTEREISE & CYBERSECURITY

- Session 1: Digitale Gästereise – von der Anfrage bis zum Check-out
Mittwoch, 08. April 2026
- Session 2: Cybersecurity an der Rezeption
Mittwoch, 15. April 2026

Modul 3

VON DER BESCHWERDE ZUR ZUFRIEDENHEIT

- Session 1: Beschwerden annehmen & deeskalieren
Montag, 27. April 2026
- Session 2: Beschwerden lösen & positiv abschließen
Montag, 11. Mai 2026

Modul 4

ONLINE ERFOLGREICH: BOOKING.COM & GANZHEITLICHER AUFTRITT

- Session 1: Booking.com – So holst du mehr aus dem Extranet raus
Dienstag, 08. September 2026
- Session 2: Online-Auftritt ganzheitlich gedacht
Donnerstag, 17. September 2026

Modul 5

CLEVER REAGIEREN: STORNOS & ONLINE-BEWERTUNGEN

- Session 1: Stornogespräche professionell führen
Montag, 05. Oktober 2026
- Session 2: Online-Bewertungen im Griff
Montag, 12. Oktober 2026

Modul 6

SMART & KREATIV: VON CANVA BIS CHATGPT

- Session 1: Kreativ & effizient – Marketingaufgaben für Rezeption & Back Office
Mittwoch, 25. November 2026
- Session 2: KI am Front Desk – Wie ChatGPT Rezeption & Reservierung unterstützt
Dienstag, 01. Dezember 2026

PREISE:

Gesamt-Abo-Reihe (6 Module)

Gast 2.250 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 1.750 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 1.650 Euro

pro Modul (2 Sessions)

Gast 519 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 399 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 349 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.,
Terminänderungen vorbehalten.

Jedes Abo gilt nur für die Teilnahme eines einzelnen Mitarbeiters an jedem Webinartermin. Bei Verhinderung kann der Platz an einen Kollegen weitergegeben werden. Das Abo gilt für alle 6 Module und verfällt danach automatisch. Eine vorzeitige Kündigung des Abonnements ist nicht möglich.

WEBINARREIHE „KI-WERKZEUGKASTEN FÜR DEN HOTELALLTAG“

Künstliche Intelligenz im Hotel ist längst kein Zukunftsthema mehr. Sie spart Zeit, unterstützt bei Planung und Kommunikation und hilft vor allem dabei, Ihre Kreativität zu fördern. So wird der Hotelalltag effizienter und flexibler und Sie können sich entspannt den wirklich wichtigen Themen widmen: Ihren Gästen und Mitarbeitern. Ob an der Rezeption, im Marketing oder in der Administration – mit dem richtigen Einsatz von KI-Tools lassen sich viele Aufgaben schneller und einfacher bewältigen.

KEINE ANGST VOR NEUEN TOOLS & TECHNIK!

Unsere Referenten sind erfahrene KI-Trainer mit viel Praxiswissen aus der Hotellerie. Sie vermitteln das Thema verständlich und praxisnah und zeigen, wie Künstliche Intelligenz mit Leichtigkeit in den Arbeitsalltag integriert werden kann. Vorkenntnisse sind nicht nötig, wichtig ist nur die Offenheit, Neues auszuprobieren und direkt anzuwenden.

WAS BIETET DAS ABO-MODELL?

Mit diesem ABO-Modell erhalten Hoteliers und ihre Mitarbeiter die Möglichkeit, Künstliche Intelligenz praxisnah kennenzulernen und gezielt im Hotel einzusetzen. Die Reihe umfasst monatliche Online-Webinare zu spezifischen KI-Themen – kompakt in 2-stündigen Sessions mit Live-Demonstrationen in den KI-Tools und vielen Praxisbeispielen sowie einer abschließenden Q&A-Runde.

DIE ABO-MODELLE UND VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- 7er-Abonnement zum Vorteilspreis
- Flexibles 4-aus-7-Modell nach dem Motto „Nimm, was du brauchst“
- Einzelbuchung jedes Moduls möglich
- Kontinuierliche Weiterbildung im Bereich Künstliche Intelligenz und Tools
- Flexibles monatliches Format mit direkter Tool-Anwendung

WEBINAR THEMEN UND TERMINE:

Session 1:

KI IM HOTELALLTAG – GRUNDLAGEN, CHANCEN & GRENZEN

Dienstag, 13. Jänner 2026

Session 2:

IDEEN FINDEN & ENTWICKELN MIT CHATGPT, GPTS & CO.

Dienstag, 03. Februar 2026

Session 3:

RECHERCHE MIT KI – TOOLS & RICHTIGES PROMPTEN

Dienstag, 03. März 2026

Session 4:

BILDGESTALTUNG MIT KI FÜR WEBSITE, SOCIAL MEDIA & CO.

Mittwoch, 25. März 2026

Session 5:

VIDEOS, PRÄSENTATIONEN & FLYER – INHALTE PROFESSIONELL & KREATIV GESTALTEN

Dienstag, 14. April 2026

Session 6:

KI ALS ASSISTENZ – SMARTER PLANEN & ORGANISIEREN IM HOTELALLTAG

Dienstag, 05. Mai 2026

Session 7:

MIT KI EINFACH ANALYSIEREN & ZU BESSEREN ENTSCHEIDUNGEN KOMMEN

Dienstag, 02. Juni 2026



PREISE:

7er Abonnement

Gast 1.550 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 1.200 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 1.100 Euro

4 aus 7

Gast 1.100 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 850 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 750 Euro

Einzel-Session

Gast 339 Euro

Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 259 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 229 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.,
Terminänderungen vorbehalten.

Jedes Abo gilt nur für die Teilnahme eines einzelnen Mitarbeiters an jedem Webinartermin. Bei Verhinderung kann der Platz an einen Kollegen weitergegeben werden.

Das Abo gilt je nach Abo-Modell für alle 7 oder für 4 ausgewählte Termine und verfällt danach automatisch. Eine vorzeitige Kündigung des Abonnements ist nicht möglich.

WEBINARREIHE „BETRIEBSÜBERGABE UND GENERATIONENWECHSEL IN DER HOTELLERIE“

In familiengeführten Hotels liegt die besondere Stärke in der Verbindung von Tradition, Herzblut und persönlichem Engagement. Doch der Generationenwechsel stellt viele Betriebe vor große emotionale und organisatorische Herausforderungen: Wie gelingt es, Verantwortung schrittweise zu übergeben? Wie können Mitarbeitende, Gäste und Partner mitgenommen werden? Und welche Rolle bleibt dem Übergeber, wenn die nächste Generation übernimmt?

DIE ABO-REIHE FÜR DIE GANZE UNTERNEHMERFAMILIE

In dieser Webinarreihe beleuchten wir die Betriebsübergabe aus verschiedenen Perspektiven – menschlich, kommunikativ und strategisch. Ob ihr gerade vor der Übergabe steht, bereits mitten im Prozess seid oder erst erste Gedanken dazu sammelt: Diese Reihe bietet Impulse, Erfahrungen und praxisnahe Anregungen für alle Generationen, die den Familienbetrieb in eine gute Zukunft führen möchten.

VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- 6er-Abonnement zum Vorteilspreis
- Ein Preis für die gesamte Unternehmerfamilie!
- Möglichkeit, alle Sessions einzeln zu buchen
- Flexibles Format für zeitliche Bequemlichkeit



WEBINAR THEMEN:

Session 1:

ERSTE SCHRITTE UND RECHTLICHE GRUNDLAGEN BEI DER BETRIEBSÜBERGABE

Session 2:

ÜBERGABEFAHRPLAN MIT FOKUS AUF DIE UNTERNEHMERFAMILIE

Session 3:

UNTERNEHMENSBEWERTUNG IM RAHMEN DER BETRIEBSÜBERGABE

Session 4:

NOTARIELLE FORMALITÄTEN UND VERTRAGSARTEN

Session 5:

FINANZIERUNG UND FÖRDERMÖGLICHKEITEN BEI BETRIEBSÜBERGABE

Session 6:

STABILITÄT UND KLARHEIT FÜR ALLE STAKEHOLDER NACH DER ÜBERGABE

TERMINE:

Die Webinarreihe startet im September 2026. Die genauen Termine finden Sie auf unserer Website.

PREISE:

6er-Abonnement für die ganze Familie

Gast	1.650 Euro
Ermäßigte Preise für	
ÖHV-Mitglieder:	1.350 Euro
UNA-/AKA-Absolventen:	1.250 Euro

Einzel-Session für die ganze Familie

Gast	379 Euro
Ermäßigte Preise für	
ÖHV-Mitglieder:	289 Euro
UNA-/AKA-Absolventen:	259 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.,
Terminänderungen vorbehalten.

Ein gesamtes ABO gilt nur für eine Unternehmerfamilie und deren Familienmitglieder. Das Abo gilt je nach Abo-Modell für alle 6 oder einzeln ausgewählte Termine und verfällt danach automatisch. Eine vorzeitige Kündigung des Abonnements ist nicht möglich.





ES IST DER BEGINN EINER WUNDERBAREN FREUNDSCHAFT.

Der ÖHV-Campus ist eine Netzwerkplattform fürs Leben. Sowohl aktive Campus Teilnehmer als auch Absolventen nutzen die geknüpften Kontakte, um in Verbindung zu bleiben, sich über den ÖHV-Campus hinaus auszutauschen und weiterzubilden. Diese Möglichkeit, mit Kollegen und Experten Einblicke in die Arbeit anderer Unternehmer zu bekommen, wird gerne wahrgenommen. Es ist ein echtes Netzwerken, ein Geben und Nehmen. Erfahrungen zu teilen und Unterstützung anzubieten, genauso gut jedoch die Hilfe und den Rat von seinen Netzwerkpartnern anzunehmen, ist für viele Hoteliers ein unbezahlbarer Mehrwert. Der ÖHV-Campus ist stolz Initiator dieses Netzwerkes zu sein. Oft erreicht die Entwicklung der ÖHV-Campus Absolventen den höchsten Netzwerkstatus überhaupt, Freundschaft! ÖHV-Campus.network & Friendship!

#NETZWERK



Innovative Hygiene.

hagleitner

Bye Kanister, hi Konzentrat.

integral 4PURE/MIX gibt fertigen Küchenreiniger aus, hierfür mischt das Dosiergerät vollautomatisch Konzentrat und Wasser.

So verringert sich nicht nur das Transport- und Lagervolumen, mit Konzentrat entsteht auch weniger Plastikabfall.



Mehr Infos zu
integral 4PURE/MIX

greenOvative

Unsere Marke für Nachhaltigkeit

www.hagleitner.com

HOTELKONGRESS

INSPIRATION, AUSTAUSCH UND
KONKRETE LÖSUNGEN

Der Hotelkongress gilt als der Branchentreff der österreichischen Spitzenhotellerie und hat sich in den letzten Jahren zur wichtigsten B2B- Tourismusplattform in Österreich entwickelt. Jedes Jahr nehmen rund 700 Hoteliers, Touristiker, Vertreter aus Politik und Wirtschaft sowie zahlreiche Journalisten aus ganz Österreich am Hotelkongress teil.

Das untrennbar mit dem Hotelkongress verbundene vielfältige Rahmenprogramm bietet in entspannter Atmosphäre reichlich Gelegenheiten für Networking und Gedankenaustausch.

2026 findet der Hotelkongress von Mittwoch, 14. bis Freitag, 16. Jänner statt.

NUTZEN

Auch 2026 stehen beim bereits 34. Hotelkongress wieder viele spannende Vorträge, interaktive Workshops, Infotainment und viel Raum für Networking und Austausch zwischen den Teilnehmern sowie die Möglichkeit, sich im Ausstellerbereich über aktuelle Produktinnovationen zu informieren am Programm.

INHALTE

Unter dem Motto „Simplicity – einfach(er) machen“ dreht sich in Linz drei Tage lang alles um klare Prozesse, digitale Helfer und mutige Ideen für die Hotellerie von morgen. Wie immer mit dabei: Ein inspirierendes Rahmenprogramm und zahlreiche Networking-Gelegenheiten.

ZIELGRUPPE

Der Kongress richtet sich an Hoteliers und ihre Mitarbeiter, die sich über aktuelle Themen in einem spannenden Rahmen informieren und austauschen möchten und sich eine Auszeit aus dem betrieblichen Alltag gönnen wollen. Wir möchten diesmal auch verstärkt die nächste Generation ansprechen und bieten vergünstigte Kongresstickets für Teilnehmer unter 30 Jahren und eine eigene Young Talents Stage an.

VERANSTALTUNGSORT

Der Kongress findet jedes Jahr an einem anderen Ort statt und zeigt die Vielfalt der österreichischen Event-Locations. Jede Destination präsentiert sich beim Rahmenprogramm von ihrer spannendsten Seite. Linz verkörpert genau das, was die österreichische Hotellerie

2026 braucht: echte Substanz statt oberflächlichem Glanz. Neben dem Vortragsprogramm im Design Center Linz steht ein Netzwerk-Abend im Oberbank Donau-Forum und eine große Gala in der neuen Raiffeisen Arena am Programm.

TERMIN

Mittwoch bis Freitag
14.- 16. Jänner 2026

Programm und Infos unter
oehv.at/kongress

PREIS (gesamter Kongress)

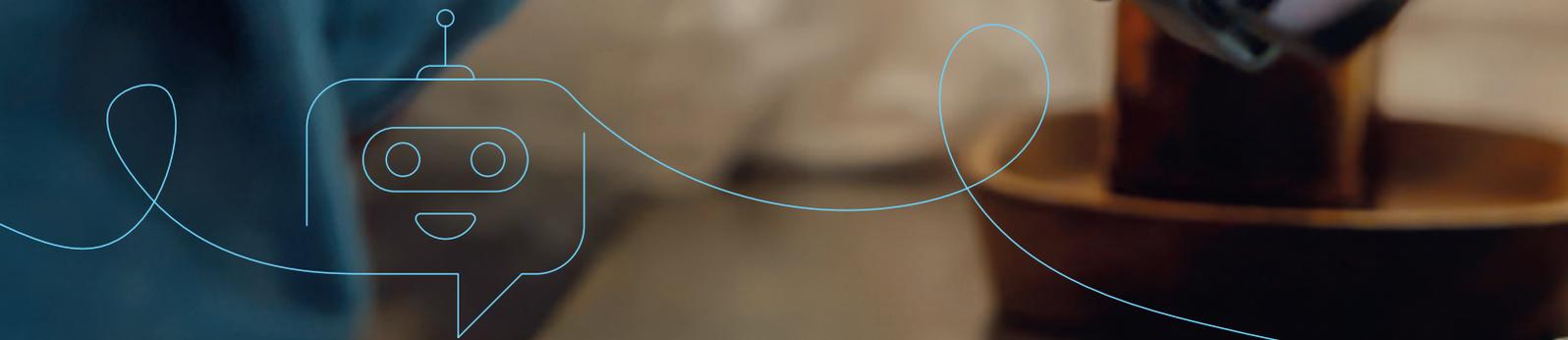
ÖHV-Mitglied:	980 Euro
UNA-Absolventen:	880 Euro
Young Hoteliers (<30):	690 Euro
Nicht-Mitglied:	2.490 Euro

Die Kongresstage können auch einzeln gebucht werden. Übernachtungskosten sind von den Teilnehmern selbst zu tragen. Das Rahmenprogramm ist im Preis inkludiert.

Preise zzgl. 20 % Ust.,
Preisänderungen vorbehalten.

**SEIT ÜBER 30 JAHREN
EIN FIXTERMIN
FÜR DIE BRANCHE**

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IN DER HOTELLERIE



CHANCEN FÜR ALLE ABTEILUNGEN

Persönliche Gastgeberschaft bleibt das Herzstück jedes Hotels – der direkte Kontakt, das Gespür für Gäste und die individuelle Betreuung lassen sich durch Technik nicht ersetzen. Gleichzeitig verändert sich die Branche rasant, und Hotels müssen mit den technologischen Entwicklungen Schritt halten, um konkurrenzfähig zu bleiben. Künstliche Intelligenz (KI) bietet dafür vielfältige Möglichkeiten: Sie unterstützt Hotels dabei, Abläufe effizienter zu gestalten, Routineaufgaben zu automatisieren und fundierte Entscheidungen auf Basis von Daten zu treffen. Von der Rezeption über Housekeeping bis zum Marketing kann KI die Arbeitsweise erleichtern, Prozesse optimieren und gleichzeitig die Zufriedenheit von Gästen und Mitarbeitenden steigern.

Beim ÖHV-Campus zeigen wir, wie KI sinnvoll in den verschiedenen Hotelabteilungen eingesetzt werden kann – immer mit dem Ziel, die persönliche Gastgeberschaft zu ergänzen, nicht zu ersetzen, und den Hotelalltag zukunftsorientiert und flexibel zu gestalten.

Kurz gesagt: KI unterstützt Hotels in fast allen Bereichen, vor allem dort, wo viele Daten anfallen oder Routinen automatisiert werden können.

REZEPTION & GÄSTEBETREUUNG (FRONT OFFICE)

- Chatbots und virtuelle Assistenten für Anfragen, Buchungen oder 24/7-Gästesupport
- Automatisierte Check-in/Check-out-Prozesse
- Spracherkennung für internationale Gäste

RESERVIERUNG & REVENUE MANAGEMENT

- Dynamische Preisgestaltung (Yield-Management)
- Prognosen zur Auslastung auf Basis von Daten (Saison, Nachfrage, Events)
- Automatisierte Angebots-optimierung

MARKETING & VERTRIEB

- Personalisierte Newsletter und Angebote mit KI-gestützten Tools
- Analyse von Gästedaten zur gezielten Kundenansprache
- Social-Media-Monitoring und Content-Empfehlungen

HOUSEKEEPING

- KI-gestützte Einsatzplanung von Reinigungsteams
- Sensoren und Systeme, die melden, wenn Zimmer belegt oder frei sind
- Automatisierte Qualitätskontrolle durch Bilderkennung

FOOD & BEVERAGE (F&B)

- Prognosen für den Wareneinsatz und Bestellmengen
- Optimierung von Speisekarten (z.B. welche Gerichte laufen wann am besten)
- Unterstützung bei Lieferkettenmanagement

PERSONALABTEILUNG (HR)

- KI-gestütztes Recruiting (z.B. Vorauswahl von Bewerbungen)
- Planung von Dienstplänen je nach Auslastung
- Analyse von Mitarbeiterzufriedenheit (Stimmungsanalysen)

TECHNIK & FACILITY MANAGEMENT

- Predictive Maintenance: Wartung wird frühzeitig ausgelöst, bevor etwas kaputtgeht
- Energiemanagement (Beleuchtung, Heizung, Klimatisierung).
- Smart Rooms, die sich an Gästebedürfnisse anpassen

TERMINE 2026

JÄNNER	FEBRUAR	MÄRZ	APRIL	MAI	JUNI
01	01	01	01	01 STAATSFEIERTAG	01
02	02	02	02	02	02 KI ABO
03	03 KI ABO	03 KI ABO	03	03	03
04	04	04	04	04 UNA 2024-2026 Modul 8	04 FRONLEICHNAM
05	05	05	05 OSTERSONNTAG	05 KI ABO	05
06 HL. DREI KÖNIGE	06	06	06 OSTERMONTAG	06	06
07	07	07	07	07 PS-Housekeeping	07
08	08	08	08 Rezeption ABO	08	08
09	09	09	09 Booking Extranet	09	09
10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11 Rezeption ABO	11
12	12	12 Green Washing	12	12 PS-Reel&Video	12
13 KI ABO	13	13	13 UNA 2024-2026 Modul 7	13	13
14 34. Hotelkongress Linz	14	14	14 KI ABO	14 CHRISTI HIMMELFAHRT	14
15	15	15	15 Rezeption ABO	15	15 AKA 2025-2026 Modul 3
16	16	16 Rezeption ABO	16 AKA 2026 Modul 1	16	16 Arbeitsrecht ABO
17	17	17 AKA 2025-2026 Modul 2	17	17	17
18	18	18	18	18 UNA 2025-2027 Modul 4	18
19	19	19 Zeitmanagement	19	19 Arbeitsrecht ABO	19
20	20	20	20 UNA 2025-2027 Modul 3	20	20
21	21	21	21 Arbeitsrecht ABO	21 OnM 2026 Modul 2	21
22 KI-Online Suche	22	22	22 OnM 2026 Modul 1	22	22
23	23	23 Rezeption ABO	23	23	23
24	24 Housekeeping ABO	24 Housekeeping ABO	24	24 PFINGSTSONNTAG	24
25	25	25 KI ABO	25	25 PFINGSMONTAG	25
26	26	26	26	26 Housekeeping ABO	26
27 Housekeeping ABO	27	27	27 Rezeption ABO	27	27
28	28	28	28 Housekeeping ABO PS-Digitalisierung	28 Instagram	28
29		29	29 Tagungsmarkt	29	29
30		30	30	30	30 Housekeeping ABO
31		31		31	

Ferien und Feiertage

JULI	AUGUST	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DEZEMBER
01	01	01	01 PS-Bilanz verstehen	01 ALLERHEILIGEN	01 Rezeption ABO
02	02	02	02	02 UNA 2026-2028 Modul 2	02 Cybersicherheit
03	03	03	03	03 PS-Mitarbeitergespräche	03
04	04	04	04	04 PS-Mitarbeiterführung	04
05	05	05	05 Rezeption ABO	05	05
06	06	06	06 Digitale Gästereise	06	06
07	07	07	07	07	07
08	08	08 Rezeption ABO	08 UNA 2024-2026 Diplomprüfung	08	08 MARIA EMPFANGNIS
09	09	09 Linked In	09	09 UNA 2025-2027 Modul 5	09
10	10	10	10	10 P&V 2026 Modul 2	10
11	11	11	11	11	11
12	12	12	12 Rezeption ABO	12	12
13	13	13	13 AKA 2026-2027 Modul 1	13	13
14	14	14	14 P&V 2026 Modul 1	14	14
15	15 MARIA HIMMELFAHRT	15 AKA 2026 Modul 2	15	15	15 Housekeeping ABO
16	16	16 Arbeitsrecht ABO	16	16 AKA 2026 Modul 3	16
17	17	17 Rezeption ABO	17	17 Arbeitsrecht ABO	17
18	18	18	18	18	18
19	19	19	19 UNA 2026-2028 Modul 1	19	19
20	20	20	20 Housekeeping ABO	20	20
21	21 Housekeeping ABO	21	21 Arbeitsrecht ABO	21	21
22	22	22 TikTok	22	22	22
23	23	23	23	23 UNA 2025-2027 Modul 6	23
24	24	24	24	24 Housekeeping ABO	24 WEIHNACHTEN
25	25 Housekeeping ABO	25	25	25 Rezeption ABO	25 CHRISTTAG
26	26	26	26 NATIONALFEIERTAG	26 F&B 2026	26 STEFANITAG
27	27	27	27	27	27
28	28	28	28	28	28
29	29	29 Housekeeping ABO	29	29	29
30	30	30 PS-Controlling	30	30	30
31	31		31		31 SILVESTER

UNA - Unternehmerakademie
 AKA - Abteilungsleiterakademie
 Lehrgang Preisgestaltung und Vertrieb

Lehrgang Online Marketing
 Lehrgang F&B Management
 Lehrgang OKO

Praktikerseminare
 Webinare
 Webinarreihen



FÜR EINE STARKE HOTELLERIE.