



CASABLANCA
hotelsoftware

CASABLANCA HOTELSOFTWARE

**SEIT 32 JAHREN STARKER
PARTNER DER HOTELLERIE!**

INHALTSVERZEICHNIS

DAS UNTERNEHMEN.....	S. 02
INTERVIEW	S. 06
MEILENSTEINE.....	S. 08
KENNZAHLEN.....	S. 10
MISSION.....	S. 12
VISION.....	S. 13
WERTE UND EINSTELLUNGEN.....	S. 14
DAS CASABLANCA TEAM.....	S. 16
UNSERE PRODUKTE.....	S. 18
SPORT.....	S. 32
PROJEKT 2022.....	S. 34
NEUE ZWEIGSTELLE.....	S. 50
LEITUNG.....	S. 52



CTO Johannes Ehrhart

DAS UNTERNEHMEN CASABLANCA HOTELSOFTWARE

Die Erfolgsgeschichte von CASABLANCA hotelsoftware beginnt bereits im Jahr 1990. Der heutige Geschäftsführer Alexander Ehrhart „werkelt“ in einer Garage im Tiroler Oberland – eine der tourismusstärksten Regionen Mitteleuropas – an einem Hotelverwaltungsprogramm. Er war einer der Ersten, der sich zu

dieser Zeit an dieses Themenfeld herantastete. Zwar anfangs noch nicht vom durchbrechenden Erfolg gekrönt, erkannte der Pionier aber schon damals die Markt-Nische und hielt an seiner Vision fest. Die Idee: Eine Hotelsoftware, die es möglich macht, den gesamten Hotelbetrieb vom Computer aus zu steuern. „Natürlich gab es zu dieser Zeit viele, die meine Vision nicht verstehen konnten, aber davon ließ ich mich nicht beirren“, erzählt Ehrhart mit einem Schmunzeln im Gesicht.

Vollständige Digitalisierung Rezeption

Die Zielstrebigkeit sollte dem Oberländer allerdings recht geben. Heute, knapp 32 lehrreiche Jahre später, zählt das Unternehmen 35 Mitarbeiter:innen und versorgt über 2000 Kunden aus der Hotellerie-Branche mit hochwertigen Software- und Cloudlösungen. Damit zählt die Firma CASABLANCA hotelsoftware zu den führenden Anbietern von Hotelverwaltungsprogrammen im deutsch-sprachigen Raum und bedient Hotel- und Beherbergungsbetriebe in Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz. Was 1990 noch eine Vision war, ist heute die Möglichkeit mit den Software- und Cloudlösungen von CASABLANCA den gesamten Rezeptionsalltag vollständig zu digitalisieren und automatisieren. „Das Produktportfolio wächst kontinuierlich weiter und passt sich an die Bedürfnisse an, welche wir direkt aus der Praxis bei unseren Kunden beobachten“, erklärt Ehrhart.

Persönlicher Support an 365 Tagen

Sämtliche Softwarelösungen – mittlerweile von der Hotelsoftware, über den hauseigenen Channel Manager, die Buchungstrecke, die neue Gäste-App bis hin zu unzähligen Online-Tools reichend – werden haus-

intern entwickelt und tragen somit die Marke „Made in Tirol“. Das gilt auch für das Support-Team, welches nicht ausgelagert ist und zu den Geschäftszeiten an 365 Tagen im Jahr bei Kundenanfragen Rede und Antwort steht. „Ein Service, den unsere Kunden besonders schätzen“, weiß Ehrhart, der ergänzt: „Wir wollen Qualität liefern und da ist aus unserer Sicht im IT-Bereich besonders ein persönlicher Kundensupport wichtig“. Der Personalbedarf wächst dadurch stetig - mit ein Grund, warum sich das Schönwieser Unternehmen nun räumlich vergrößert und mit dem Bau eines neuen Firmengebäudes im Jahr 2022 begonnen wird.

Der Blick geht in die Zukunft

Wie auch das gesamte Unternehmen, wächst die Vision der IT-Firma im Laufe der Zeit weiter: So sollen in den nächsten Jahren alle zentralen Aufgaben des Hotelmanagements nicht nur digitalisiert und automatisiert sein, sondern aus einer Hand kommen. „Unser Ziel ist es, dass unsere Firma zum All-in-One-Anbieter von sämtlichen Software- und Cloudlösungen im Tourismus wird.“, so Geschäftsführer Ehrhart zielstrebig. Das Tiroler Unternehmen soll weiterhin eine Vorreiterrolle im digitalisierten Tourismusmanagement getreu den Zielsetzungen „Wir machen den Hotelbetrieb von morgen“ und „Digitalisierung war noch nie persönlicher“ bekleiden. „Dafür arbeiten wir - die 35-köpfigen Mannschaft hinter CASABLANCA hotelsoftware - Tag für Tag an 365 Tagen im Jahr“, so das Echo aus dem innovativen Softwarehaus im Tiroler Oberland.

04





ALEXANDER EHRHART IM INTERVIEW

Gleich vorweg: Wie wird die Rezeption mit den Tools von CASABLANCA hotelsoftware digitalisiert?

Alexander Ehrhart: „Der digitalisierte Ablauf beginnt bereits vor der Anreise der Gäste, indem der Betrieb mit unseren Systemen auf allen wichtigen Online-Kanälen, wie Booking.com, Feratel, HRS oder Expedia, präsent und buchbar ist. Nach der Buchung läuft der gesamte Schriftverkehr automatisiert ab. Der Check-in kann vom Gast auf digitalem Wege erledigt werden. Die Rezeption wird durch diese Digitalisierungsmaßnahmen stark entlastet.“

Stichwort digitaler Schriftverkehr: Wie kann man sich das vorstellen?

Alexander Ehrhart: „Egal ob Anfrage, Buchung, Anzahlung oder Gästeinformation – jeder Schritt wird von Korrespondenz begleitet. Das musste früher händisch vom Rezeptionspersonal erledigt werden, läuft nun aber völlig autonom und automatisiert im Hintergrund. Ein weiterer Vorteil ist, dass beispielsweise Angebote direkt buchbar sind – auch dieser Vorgang läuft dann ohne Zutun der Rezeption ab.“

Und wie sieht der digitale Check-In bei Ihren Systemen aus?

Alexander Ehrhart: „Nachdem die Reservierung getätigt wurde, kann der Gast in Eigenregie alle für den Check-in relevanten Daten online übermitteln. Seit neuestem kann dazu auch einfach ein Reisedokument eingescannt werden und die Informationen werden automatisch ausgelesen. Das spart dann bei der Anreise wertvolle Zeit. Auch das Meldewesen kann vorab

in Eigenregie vom Gast erledigt werden – dazu genügt eine digitale Unterschrift des Meldezettels in unserer Gäste-App.“

Gibt es auch digitale Angebote, währenddessen der Gast im Haus ist?

Alexander Ehrhart: „Ja, im Prinzip kann unsere Gäste-App, welche unter anderem alle Funktionen einer digitalen Gästemappe abbildet, als zentrale Informationsplattform für den Gast angesehen werden, da darin alle Infos rund um das Haus, über Angebote, mögliche Aktivitäten, Specials und vieles mehr auf digitalem Wege präsentiert werden können. Darüber hinaus kann der Gast während des gesamten Aufenthalts online eine Live-Rechnungsübersicht abrufen. Auch der Check-out samt Bezahlung ist völlig eigenständig abzuwickeln oder kann alternativ auch bargeldlos am Zahlungsterminal an der Rezeption mittels verschiedener Zahlungsmodalitäten wie Kreditkarte oder Debitkarte erfolgen.“

Frage zum Abschluss: Die vollständige Digitalisierung der Rezeption wurde ja bereits angesprochen. Wird das Personal dann überflüssig?

Alexander Ehrhart: „Nein, unser Ansatz war es und ist es nach wie vor, dass die Digitalisierungsmaßnahmen lediglich wiederkehrende, bürokratische Handlungen im Hotelalltag betreffen. Eigentlich ist genau das Gegenteil der Fall: Das Rezeptionspersonal wird in Sachen Bürokratie stark entlastet und kann sich dadurch optimal um die Servicierung der Gäste kümmern und gezielt auf diese eingehen. Und genau diese Qualität der Service- und Dienstleistung macht einen erfolgreichen Hotelbetrieb in der Ferienhotellerie heutzutage aus. Persönlicher Service und digitale Angebote müssen miteinander harmonisieren. Zusammengefasst heißt das nach unserem Verständnis: Digitalisierung in der Hotellerie, wo es sinnvoll und nötig ist, aber das Personal an der Rezeption bleibt der Ansprechpartner Nummer eins für den Gast vor, während und nach dem Aufenthalt.“

MEILENSTEINE UND ERFOLGE

Gründung des Einzelunternehmens Alexander Ehrhart

1990

1993

Entscheidung und erste Bemühungen, Hotelsoftware unter Windows 3.0 zu entwickeln

1995

Erste größere Hotels in Österreich nutzen die Hotelsoftware von CASABLANCA

2000

Großer Kundenzuwachs, da der Jahressprung 2000 technisch umgesetzt wurde

2002

Großer Kundenzuwachs, da die Umstellung auf den Euro technisch umgesetzt wurde

2007

Erfindung des iPhones als Anlass, erste Schritte hinsichtlich Cloud-Technologie zu machen

2010

Start der Casablanca Clouddienste (Online Systeme) - der Pre Check-In wurde entwickelt

2021

Seit 2010 jährlich eine neue Cloud-Anwendung entwickelt; 35 Mitarbeiter:innen

2022

Baustart des neuen Firmengebäudes; Standorterweiterung Innsbruck; 40 Mitarbeiter:innen



35

MITARBEITER



365
TAGE

HOTLINE-SUPPORT



32
JAHRE

ERFAHRUNG



2211

ZUFRIEDENE KUNDEN

MISSION

Das Team von CASABLANCA hotelsoftware - entwickeln hochwertige Software- und Cloudlösungen speziell für die Hotellerie, um Hotelbetrieben den Arbeitsalltag zu erleichtern. Kunden sind Beherbergungsbetriebe jeder Größenordnung (vom Privatzimmervermieter bis zur Hotelkette) aus Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz. Auch die persönliche Servicing der Kunden (Support) bei Fragen rund um die Hotelsoftware ist ein zentraler Tätigkeitsbereich der Unternehmung. Was noch vor zehn Jahren einer Vision gleichkam, ist nun realisiert worden: „Wir wollten die Hotelrezeptionen revolutionieren und alle Abläufe automatisieren und digitalisieren. Heute ist diese Vision – auch durch die Entwicklung der neuen Gäste-App – zur Realität geworden“.



VISION

In den nächsten zehn Jahren sollen alle zentralen Aufgaben des Hotelmanagements nicht nur digitalisiert und automatisiert sein, sondern aus einer Hand kommen. CASABLANCA hotelsoftware soll zum All-in-One-Anbieter von sämtlichen Software- und Cloudlösungen im Tourismus aufsteigen. Dabei sollen Prozesse neu gedacht und der bestehende Innovationsgeist weiter ausgebaut werden. CASABLANCA hotelsoftware soll weiterhin eine Vorreiterrolle im digitalisierten Tourismusmanagement getreu der Zielsetzungen „Wir machen den Hotelbetrieb von morgen“ und „Digitalisierung war noch nie persönlicher“ bekleiden. Dafür arbeitet die 35-köpfigen Mannschaft hinter CASABLANCA hotelsoftware Tag für Tag an 365 Tagen im Jahr.



1 3

WERTE UND EINSTELLUNGEN

AUGENHÖHE

Flache Hierarchien intern und Kontakt auf Augenhöhe mit Kunden und Partnern sind zentrale Werte, welche bei uns verankert sind. Das erleichtert Vieles und lässt Freuden & Spaß bei der (Zusammen-)Arbeit zu.

VERLÄSSLICHKEIT

Wir sehen es als eine unserer höchsten Pflichten als Partner, Lieferant und Arbeitgeber an, unseren Stakeholdern gegenüber verlässlich zu sein. Denn nur wer verlässlich ist, kann sich in der Folge auf andere verlassen.

NACHHALTIGKEIT

Wir haben nur eine Welt und sind daher verpflichtet, unseren Lebensraum zu schützen. Aus diesem Grund setzen wir auf Digitalisierung, erneuerbare Energien und nachhaltige Fortbewegung.

INNOVATION

Wir leben Innovation und lassen dieser zukunftsgetriebenen Denkweise genügend Platz. Das betrifft sowohl die (Weiter-) Entwicklung unserer Software- und Cloudlösungen, als auch die Zusammenarbeit im Team.

RESPEKT

Ein respektvoller Umgang mit allen Personen, ist höchstes Gebot. Das in Kombination mit einer Portion Toleranz fasst unsere Einstellung diesbezüglich treffend zusammen.

VERTRAUEN

Wir bei CASABLANCA hotelsoftware sind der Meinung, dass Vertrauen die Grundlage jeder Kollaboration ist. Deswegen schenken wir Vertrauen und freuen uns, wenn uns dieses auch geschenkt wird.

GEWISSENHAFT

„Schnell gemacht“ währt meist nicht lange. Deswegen haben wir in unseren Werten verankert, jeglicher Arbeit gewissenhaft nachzugehen, um den zurecht hohen Qualitätsansprüchen nachzukommen.

DAS CASABLANCA-TEAM

16



PRODUKTE

18

DIE HOTELSOFTWARE (PMS)

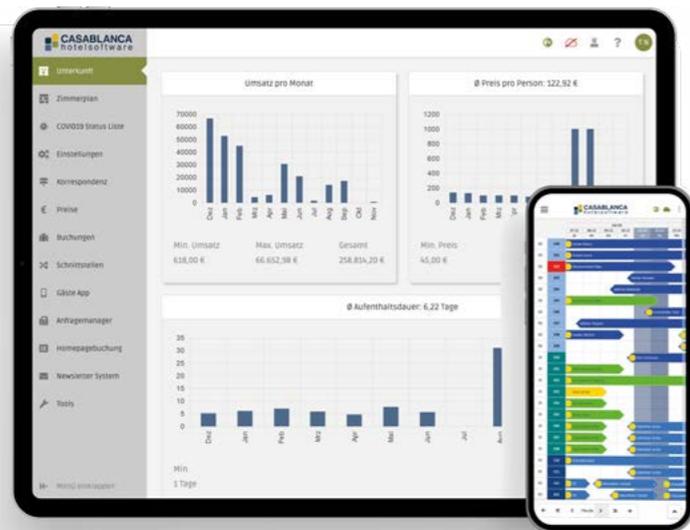
Das Property Management System (PMS) von CASABLANCA ist der intelligente Sammelpunkt zur zentralen Steuerung aller Abläufe. Der grafische Zimmerplan ist das revolutionäre Kernstück der Hotelsoftware. Alle Reservierungen sind dort übersichtlich dargestellt. Diese können natürlich auch einfach verschoben, angepasst und bear-



beitet werden. In der Gästeverwaltung können alle Kontakte gespeichert und bearbeitet werden. Darüber hinaus erfolgt die gesamte Korrespondenz und Briefverwaltung im PMS. Auch die zentrale, rechtskonforme Erstellung und Verwaltung aller Rechnungen ist mit CASABLANCA hotelsoftware kein Problem. Am Kontomodul können alle Leistungen einfach verbucht und die Fakturierung abgewickelt werden. Aus den hinterlegten Daten, die aus allen Bereichen der Hotelsoftware einfließen, können unzählige Listen und Statistiken generiert werden. Diese stellen die Grundlage für alle Management-, Marketing- und Sales-Aktivitäten dar.



CLOUD HOTELSOFTWARE



Bei CASABLANCA vertraut man auf eine hybride Lösung:

Die Cloud Hotelsoftware verbindet sich nahtlos mit dem renommierten Property Management System (PMS) on-premises. Damit gehen Vorteile in der Nutzung und darüber hinaus einher.

Die Hotelsoftware in der Cloud ermöglicht Arbeiten unabhängig von Ort und Zeit. Alle Daten zwischen Desktop und Cloud PMS werden in Echtzeit miteinander aktualisiert. Neben dem Zimmerplan und dem Reservierungsmanagement kann auch der gesamte Schriftverkehr online mit dem Korrespondenzmanager erledigt werden. Auch die Dateneingabe kann zentral über die Casablanca Cloudsysteme abgewickelt werden.



CHANNEL MANAGER



Mit dem Channel Management von CASABLANCA genießt der Hotelbetrieb Multi-Präsenz auf den wichtigsten Buchungskanälen im Netz (Anfragemanager, Homepagebuchung, booking.com, HRS, Feratel, Expedia, uvm.). Die Wartung, Steuerung und Kontrolle aller Channels erfolgt zentral in der Hotelsoftware oder in den CASABLANCA Onlinesystemen. Das Property Management System (PMS) verbindet sich nahtlos mit dem Channel Manager – der Wartungsaufwand ist dadurch minimal und der Profit des Betriebs wird folglich optimiert. CASABLANCA bietet alles aus einer Hand: Online Buchung – Channel Manager – Hotelsoftware (PMS)!





22



DAS HIGHLIGHT: DIE GÄSTE-APP

Die Rezeption im App-Format: Rund um die Uhr voller Service für Ihre Gäste.

Die digitale Gäste-App von CASABLANCA ist eine Web-Applikation, über welche alle Handlungen rund um den Aufenthalt selbstständig vom Gast vorgenommen werden können. Der vollständig digitale, autonome Hotelaufenthalt, der kontaktlos ohne Rezeptionspersonal abgewickelt werden kann, wird damit weiter ausgebaut.



Online Check-In & Datenübermittlung



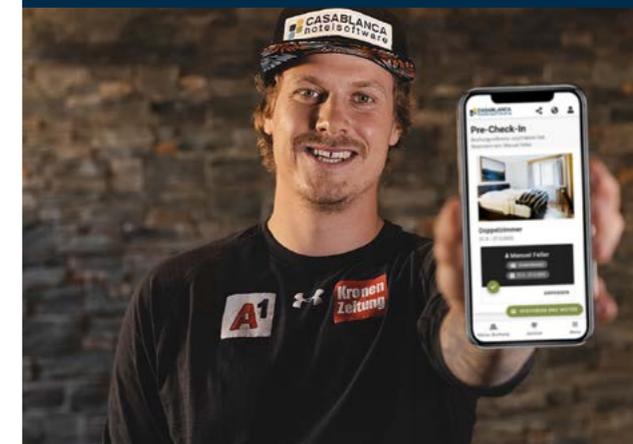
E-Unterschrift & Meldewesen



Rechnungslegung & Direktzahlung



Informations & Werbekanal





LIGHT-VERSION

Hotelsoftware für kleine Betriebe, die Großes leisten wollen...

Speziell für Kleinbetriebe und Privatzimmervermieter bis 10 Zimmer wurde das Produkt „Casablanca Light“ entwickelt. In der „Light-Version“ sind die wichtigsten Funktionen und Tools enthalten, um den Betrieb einfach, aber dennoch zuverlässig zu verwalten. Die Light-Version beinhaltet die Basisfunktionen der Hotelsoftware, Online-Buchbarkeit auf den wichtigsten Kanälen inklusive Channel Management, den Zimmerplan in der Cloud sowie das Online Check-in-Modul.



ZUSATZMODULE & ERWEITERUNGEN

Das Gesamtsystem der Hotelsoftware (PMS) lässt sich anhand von Zusatzmodulen optimal an die Bedürfnisse jeden Betriebes anpassen. Alle Softwarekomponenten verbinden sich nahtlos mit dem PMS. Egal, ob Seminarräume, Konferenzräume oder sonstige Objekte (Sporteinrichtungen, Mietartikel, etc.) im Betrieb zu verwalten sind, Gäste mit Gutscheinen serviert werden sollen oder der Wellness-Bereich organisiert und verwaltet werden soll - mit den Zusatzmodulen von CASABLANCA ist alles möglich.





SEMINAR-, BANKETT- UND KONGRESSVERWALTUNG

Mit der CASABLANCA Seminar-, Bankett- und Kongressverwaltung wird die Umsetzung von Veranstaltungen zum Kinderspiel. Das betrifft sowohl die Planung (Logistik und Koordination) von Seminaren, Banketts und Kongressen sowie auch deren Verwaltung, Durchführung und Abrechnung. Das Zusatzmodul ist nahtlos in der Hotelsoftware integriert, was die Handhabung der Lösung um ein Vielfaches vereinfacht.



Ressourcenverwaltung



Exakte Planung



Detaillierte Checkliste



Import bestehender Listen



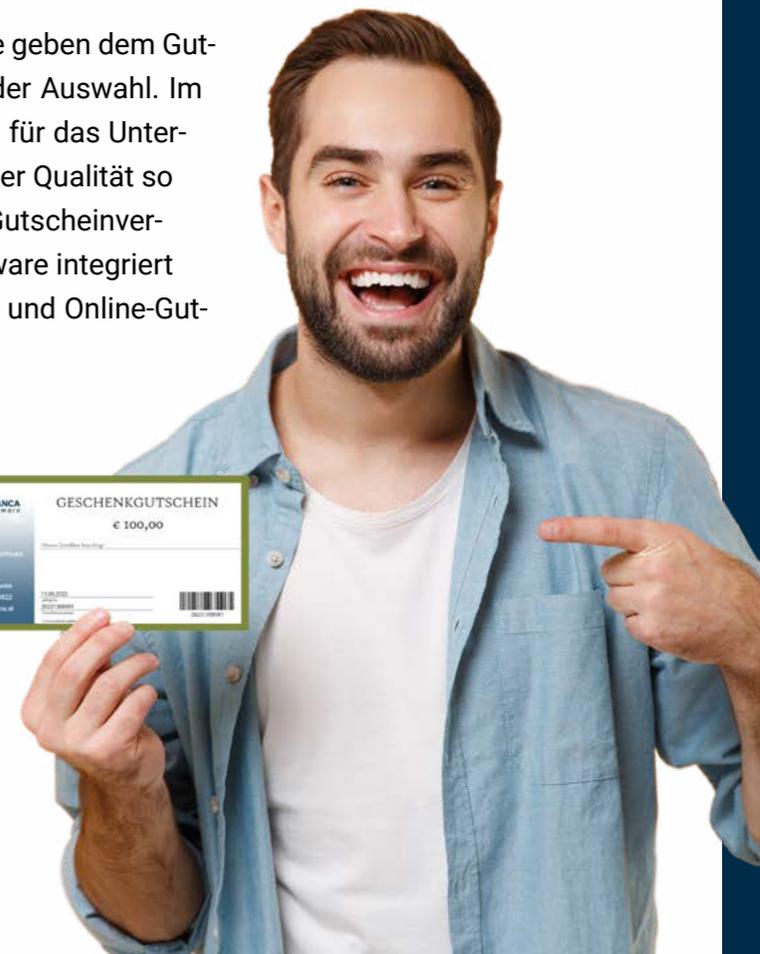
Zentrale Verwaltung



Minimaler Zeitaufwand

GUTSCHEINVERWALTUNG

Gutscheine boomen in der Hotellerie wie nie zuvor – sie geben dem Gutscheinkäufer, als auch dem Beschenkten die Freiheit der Auswahl. Im Gegenzug bringen Sie Umsatz und damit mehr Gewinn für das Unternehmen. Um den bürokratischen Aufwand bei steigender Qualität so gering wie möglich zu halten, wurde das Zusatzmodul Gutscheilverwaltung entwickelt. Dieses ist nahtlos in der Hotelsoftware integriert und kann mit externen Systemen wie Kassensystemen und Online-Gutscheilverwaltungssystemen kommunizieren.



SPA- UND WELLNESSVERWALTUNG

Wellness und Wohlfühlen in der Hotellerie: Selten war es für Gäste so populär, dem Körper im Urlaub Ruhe und Entspannung zu entgegenen. Bisher ging mit der Planung und Umsetzung von Spa- und Wellnessterminen viel Bürokratie einher, der die Spa- und Wellnessverwaltung von CASABLANCA Abhilfe verschafft. Das Zusatzmodul ist nahtlos mit der Hotelsoftware verbunden. Die Spa- und Wellnessverwaltung ist an jeden Betrieb individuell adaptierbar und richtet sich genau an die Bedürfnisse des jeweiligen Beherbergungsbetriebes (Anzahl der Mitarbeiter, Behandlungen, etc.).



Individuelle Konfiguration



Übersichtliche Darstellung



Direkte Aufbuchung



Planung & Nachbereitung



ONLINE CHECK-IN UND MELDEWESEN

Mit dem Casablanca Online Check-In kann der Gast unkompliziert von zu Hause aus alle relevanten Daten übermitteln und dann vor Ort entspannt ohne Bürokratie und Stress in den Aufenthalt starten. Mit Hilfe der neuen Dokumentenscan-Funktion können sämtliche Reisedokumente (Reisepass, Personalausweis und Führerschein) schnell und einfach bei Online Check-In abfotografiert werden. Der Gast unterschreibt den Meldezettel digital von zu Hause aus über ein mobiles Endgerät oder direkt am Rezeptionstablet. Auch die Anmeldung des Gasts erfolgt mit dem E-Meldewesen von CASABLANCA vollautomatisch.



NEWSLETTER MANAGEMENT SYSTEM

Trotz Social Media und anderer Online-Marketingtools hat der Newsletter nichts an seiner kundenbindenden Relevanz verloren. Kunden und Gäste freuen sich über Nachrichten, die ihnen Urlaubserinnerungen oder Informationen rund um den Hotelbetrieb in den Alltag bringen. Das Newsletter Management System (NMS) hilft CASABLANCA-Kunden neue, dauerhafte und profitable Kundenbeziehungen zu bilden, indem mit bestehenden Kunden laufend interagiert werden kann. Damit wird die kostengünstig Direktvertriebsschiene erfolgreich optimiert. Von der Erstellung, über den Versand bis hin zur Auswertung - alles aus einer Hand!



ONLINE BUCHUNG

Mit der CASABLANCA Homepagebuchung kann der Gast direkt über die Hotelhomepage buchen! Die Verfügbarkeiten und Kontingente werden in Echtzeit zwischen Buchungsmaschine (IBE) und Hotelsoftware aktualisiert. Direkt buchen – provisionsfrei – unkompliziert: Vorteil für den Gast sowie für den Hotelbetrieb! Zusätzlich zur Homepagebuchung entwickelte CASABLANCA einen hauseigenen Anfragemanager, der auf der Website integriert werden kann und rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr automatisierte Angebote versendet.



KORRESPONDENZMANAGER

Der CASABLANCA Korrespondenzmanager ist das Universaltool für alle Brief- und Textvorlagen sowie für die ganzheitliche Abwicklung des Korrespondenzwesens. Attraktive Textvorlagen, die bei den Gästen ankommen werden... und zwar ankommen im doppelten Sinne. Zum einen werden die angepassten Textvorlagen bei Ihren Gästen ankommen, da diese optisch ansprechend sind und dadurch häufiger gebucht wird. Zum anderen wird ihre Korrespondenz sicher im Postfach Ihrer Gäste ankommen, da die Vorlagen komplett in HTML aufgebaut sind und somit nicht im Spam-Ordner landen.

SCHNITTSTELLEN

Durch Schnittstellen zu externen Systemen und renommierten Partnern aus allen Bereichen kann das Property Management System von CASABLANCA beliebig erweitert werden. Der Endnutzer profitiert dabei von reibungsloser Kommunikation und intelligentem Datenaustausch. Unzählige Schnittstellen mit renommierten Partnern aus allen Bereichen wurden bereits etabliert. Das Portfolio reicht von Kassensystemen, Schließanlagen, Channel Manager, Zahlungssysteme sowie Marketingtools und reicht hin bis zu FiBu-Softwares.



Channel Manager



Yield- & Revenuemanager



Kassensysteme



Zahlungssysteme



Telefonsysteme



Schließanlagen



Finanzbuchhaltungssoftwares



Hotelmanagementsysteme



Meldewesensysteme



Hotel Check-in Automaten

SPORT IST UNSERE PASSION

32

UNSERE MARKENBOTSCHAFTER

CASABLANCA engagiert sich neben der Softwareentwicklung auch als Sponsor von aufstrebenden Sportlerinnen und Sportlern und ist auch dort ein starker Partner. Warum? „Sport und Casablanca Hotelsoftware – das zeichnet sich durch beidseitige Verbundenheit zur Höchstleistung sowie den Fokus auf Weiterentwicklung und Optimierung aus“, erklärt Geschäftsführer Alexander Ehrhart die Synergien der Partnerschaften. Ende 2020 gelang dann diesbezüglich der große Coup: Manuel Feller, seines Zeichens Vize-Weltmeister und zweifacher Weltcup-Sieger im Slalom, wurde als Markenbotschafter gewonnen und das Casablanca-Logo ziert seither den Rennhelm des Ski-stars. Weitere Spitzensportler:innen folgten dann bis heute...



SKI ALPIN
MANUEL FELLER



SKI ALPIN
SIMON RUELAND



NORDISCHE KOMBINATION
STEFAN RETTENEGGER



MOUNTAINBIKE
MONA MITTERWALLNER



SKI ALPIN
DOMINIK ZERHOCH



HANDBIKE
ALEXANDER GRITSCH

2022

PROJEKT



Der CASABLANCA technologies campus - das neue Firmengebäude der Casablanca Hotelsoftware GmbH - entsteht und soll Arbeitsfläche, Freizeitangebot und Schulungszentrum miteinander vereinen. Das neue Firmengebäude ist bereits in der letzten Planungsstufe - der Baustart ist für Sommer 2022 terminisiert.

35

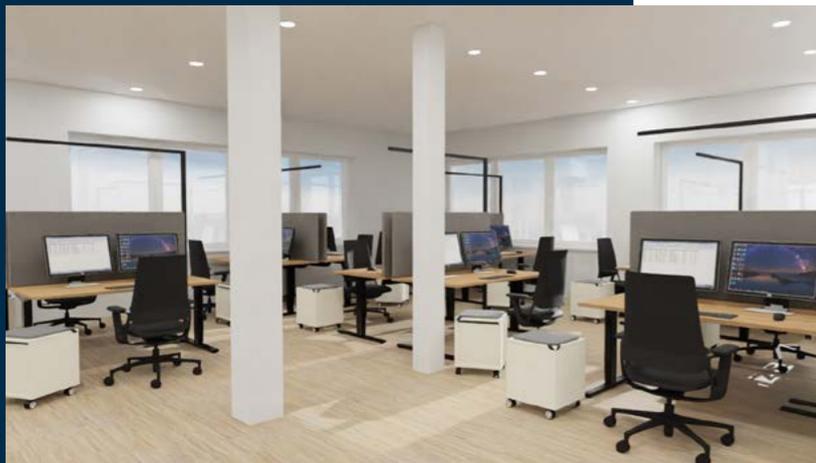
KONZEPT

Modernste Technik vereint mit Nachhaltigkeit, Flexibilität und Freizeitmöglichkeiten - das sind die Grundsäulen des Gebäudekonzepts. Der Bauplatz neben dem Gemeindesaal in Schönwies befindet sich nur unweit vom aktuellen Standort des Firmengebäudes. Der barrierefreie Neubau wird auf drei Geschossen Platz für bis zu 60 Mitarbeiter:innen bieten.



Lichtdurchflutete Büroräumlichkeiten auf zwei Etagen bilden den Grundstein des neuen CASABLANCA technologies campus. Das Konzept sieht neben fixen Büroplätzen auch Räumlichkeiten für flexible Arbeitsplätze und „Desksharing“ nach dem Motto „Dein Arbeitsplatz kann überall sein“ vor. Jeder Arbeitsplatz verfügt über ergonomisches Mobiliar, modernste Büroeinrichtung und zwei Bildschirme. Eigene Ruhebereiche ermöglichen Videokonferenzen und Telefonate, welche Diskretion erfordern.

ARBEITSPLATZSITUATION



Ein ausgeklügeltes Licht- und Beleuchtungskonzept passt sich im gesamten Firmengebäude den Gegebenheiten (Jahreszeit, Uhrzeit, Lichtverhältnisse, etc.) an und schafft somit optimale Arbeitsverhältnisse.



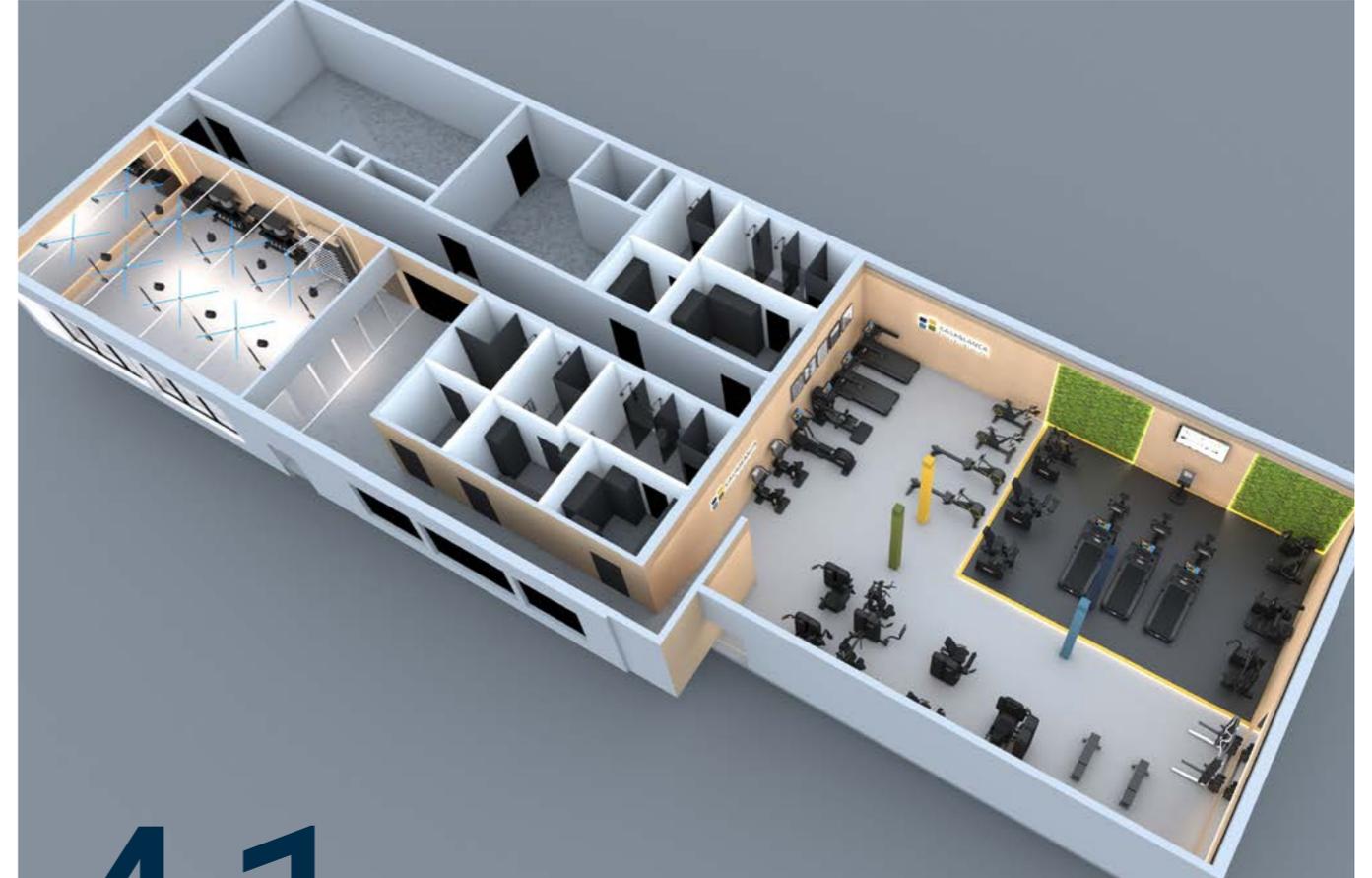
Durch modernste Belüftungstechnik in allen Räumlichkeiten werden - unabhängig von äußeren Gegebenheiten - konstante Arbeitsverhältnisse geschaffen, was Lufttemperatur, Frischluftzufuhr, etc. betrifft.



Alle Arbeitsplätze sind mit Technik ausgestattet, welche sich durch das Attribut „state of the art“ auszeichnet. Die offene Arbeitskultur mit flexiblen Arbeitsbereichen wird dadurch unterstützt.

GOLF & FITNESS

Im neuen CASABLANCA technologies campus steht den Mitarbeiter:innen ein eigenes Fitnessstudio inklusive Umkleide- und Sanitärbereich zur Verfügung, welches vor, während oder nach der Arbeitszeit benutzt werden kann. Ein eigener Gymnastikraum rundet das breite Gesundheits- und Fitnesspaket des Neubaus ab. Darüber hinaus wird ein Golfsimulator installiert, um auch in den Wintermonaten am „perfekten Schwung“ arbeiten zu können.



41

POOL & AUSSENBEREICH

In den Sommermonaten lädt ein großer Außenpool mit Terrassenbereich in den Pausen oder vor und nach der Arbeit zum Schwimmen, Verweilen und Entspannen ein. „Das ist ein zentraler Teil der Philosophie des neuen Firmengebäudes. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen sich wohlfühlen und neben dem Arbeitsplatz auch ein breites Freizeitangebot in Anspruch nehmen können. Dazu zählt auch der großzügige Außen- und Gartenbereich mit Pool und Terrassenlounge“, so Geschäftsführer Alexander Ehrhart.



LOUNGE & KANTINE

Das auch im Arbeitsplatz- und Freizeitangebot berücksichtigte Konzept von Gesundheit, Regionalität und Nachhaltigkeit wird auch im Lounge- und Kantinenbereich umgesetzt. „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern werden mit regionalem, gesundem Essen verköstigt, das täglich frisch zubereitet wird“, so das Echo des Planungsteams. Im Erdgeschoss wird es neben Kantine und Cafeteria auch einen großzügigen Lounge-Bereich geben, in dem künftig Veranstaltungen (Talks, Präsentationen und Feierlichkeiten) organisiert werden können.



NACHHALTIGKEIT

„Innovation sollte heutzutage immer mit Nachhaltigkeit einhergehen“, so Geschäftsführer Alexander Ehrhart zur Gebäude-Technik, welche vollkommen auf erneuerbare Energien setzt. Darüber hinaus wird beim Neubauprojekt die E-Mobilität durch Ladestationen auf den Parkflächen und der Tiefgarage gefördert. Das Planungsteam setzt beim neuen Firmengebäude von CASABLANCA hotelsoftware darüber hinaus auf das Zusammenspiel heimischer Materialien, wie beispielsweise Lärchenholz, mit bewährten High-Tech-Materialien, wie Beton, Aluminium und Glas.





LANGFRISTIGER STANDORT

Das stark aufstrebende Schönwieser Unternehmen hat auch schon den Grundstein für eine mögliche weitere Bauphase am neuen Standort gelegt: „Bereits im Planungsstadium des Firmengebäudes haben wir uns Gedanken gemacht, wie das in einer zukünftigen Bauphase entstehende Gebäude auf dem nördlichen Teil des Grundstücks mit dem dann bestehenden Firmengebäude verbunden werden kann“. Sei der Bedarf nach einer erneuten räumlichen Erweiterung vorhanden, so können die Gebäude miteinander verbunden werden. Der neue Standort wird also auch langfristig der Firmensitz des Schönwieser Softwarebetriebs bleiben.

NEUE ZWEIGSTELLE INNSBRUCK

Im März 2022 wurde eine neue Niederlassung in Innsbruck eröffnet. Die zentrale Lage mit Nähe zur Universität sowie zum Management Center Innsbruck (MCI) und der FH Kufstein Tirol begünstigt Kooperationen mit den Hochschulen und erleichtert Praktika für Studierende.

Um die Anbindung zum Headquarter in Schönwies sicherzustellen, wird ein E-Auto zur Verfügung gestellt, mit dem zwischen den Niederlassungen zwecks Besprechungen oder Projekten gependelt werden kann. Der neue Standort in Tirols Landeshauptstadt bietet Platz für bis zu 8 Mitarbeiter:innen.

50





ALEXANDER EHRHART CEO, GESCHÄFTSFÜHRER

„Mit CASABLANCA hotelsoftware sind unsere Kunden getreu dem Motto jeder Veränderung der Zukunft gewachsen. Um diesem Versprechen langfristig nachzukommen, investieren wir in ein neues Headquarter und damit auch in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welche die hohen Qualitätsansprüche in jeglicher Hinsicht umsetzen.“



JOHANNES EHRHART
CTO, PROKURIST



ELISABETH EHRHART-SCHÖPF
CFO, PROKURISTIN





JEDER VERÄNDERUNG DER ZUKUNFT GEWACHSEN.



casablanca.hotelsoftware



casablanca_hotelsoftware



Casablanca Hotelsoftware GmbH

KONTAKT:

CASABLANCA hotelsoftware GmbH

verkauf@casablanca.at

+43 5418 5622

www.casablanca.at