



**2024**

 **CAMPUS**

## **IMPRESSUM**

ÖHV Touristik Service GmbH  
Mechelgasse 1/3, A-1030 Wien  
T: +43 1 5330952-0  
F: +43 1 5337071  
campus@oehv.at  
www.oehv.at/campus

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

### **Fotos:**

© Magdalena Laiminger  
© Florian Lechner

# 08

## **UNA UNTERNEHMER- AKADEMIE**

Die 2-jährige Managementausbildung für ganzheitliche Unternehmensführung eines Hotelbetriebes.

# 16

## **AKA ABTEILUNGSLEITER- AKADEMIE**

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

# 20

## **LAK LEHRLINGSAUSBILDER- AKADEMIE**

Ausbilden wird zur Herzensaufgabe.

# 26

## **ONLINE MARKETING LEHRGANG**

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

# 30

## **PREISGESTALTUNG & VERTRIEB LEHRGANG**

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

# 36

## **F&B KOSTENMANAGEMENT LEHRGANG**

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

# 40

## **SPA MANAGEMENT LEHRGANG**

Der Vertiefungslehrgang zur Führung eines profitablen SPA-Bereichs in der Hotellerie.

# 44

## **NACHHALTIGKEITS- MANAGEMENT LEHRGANG**

Die Österreichische Hotellerie setzt ein Zeichen! Der Lehrgang der Ökologie, Ökonomie und Soziale Nachhaltigkeit lehrt.

# 48

## **PRAKTIKERSEMINARE**

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

# 55

## **KONGRESS**

Branchentreff und Fixtermin der österreichischen Spitzenhotellerie mit zukunftsweisenden Themen.

# 56

## **WEBINARE**

Top aktuelle Themen in kurzen Sessions.

# 62

## **ÖHV-KOOPERATIONEN BACHELOR PROFESSIONAL & ÖHV-TRAINEE**

Durch die Zusammenarbeit mit international agierenden Bildungseinrichtungen unterstützt die ÖHV den Zulauf zur Arbeit in der Österreichischen Hotellerie.





# 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 Sie? Dafür finden Sie im ÖHV-Campus Basiswissen, Spezialwissen und aktuelle Angebote, für alle Abteilungen und Positionen in Ihrem Haus.

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

## ERFAHRUNG AUS JAHRZEHTEN

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:





## TEAM v. l. n. r.

### **BRIGITTA BRUNNER, BA**

Leitung ÖHV-Campus,  
Expertin für Leadership

### **VICTORIA AUER**

Lehrling, Administration & Support  
Veranstaltungsorganisation

### **JULIA GEISTBERGER, MA**

ÖHV-Expertin für  
Mitarbeiterentwicklung

### **CHRISTOPH TAUSSIG**

ÖHV-Experte für Umsatzoptimierung  
und Digitalisierung





# UNA

## UNTERNEHMERAKADEMIE



*„Der Grund für die Teilnahme an der UNA war für mich die Weiterbildung meiner fachlichen Kenntnisse, vor allem auch im Hinblick auf die Evaluierung der Kennzahlen des eigenen Betriebes. Dass ich während dieser Zeit jedoch nicht nur mein Fachwissen extrem weiterentwickeln konnte, sondern auch persönlich viel dazu lernte, hätte ich damals nicht gedacht. Vor allem für die in Kürze geplante Unternehmensübernahme kann ich nun auf viel Wissenswertes zurückgreifen und somit gute Entscheidungen treffen. Auch der Austausch mit den Kollegen/neu gewonnenen Freunden, über die UNA-Zeit hinaus, tut gut und zeigt viele verschiedene Herangehensweisen im Familienbetrieb auf.“*

---

**PATRICIA FISCHBACHER**  
Hotel Tirolerhof, Flachau



*„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 wirtschaftlichen Input und die vielen Führungswerkzeuge sind für jeden Betrieb eine Bereicherung.“*

---

**PETER HETTEGGER**  
Edelweiss Hotels



## **WAS FÜHRUNGSKRÄFTE STARK MACHT, LERNEN SIE AM BESTEN FÜR DEN 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

Der UNA-Teilnehmer weiß, wo der Betrieb hinsichtlich Gewinnpotenzial, Wettbewerbsposition, Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken steht, welche Ziele er verfolgt, wie die Ziele 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 Unternehmer-Akademie 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, Beschaffung, 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

Um das Unternehmen auch richtig steuern zu können, gilt es, die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen zu kennen.

**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.

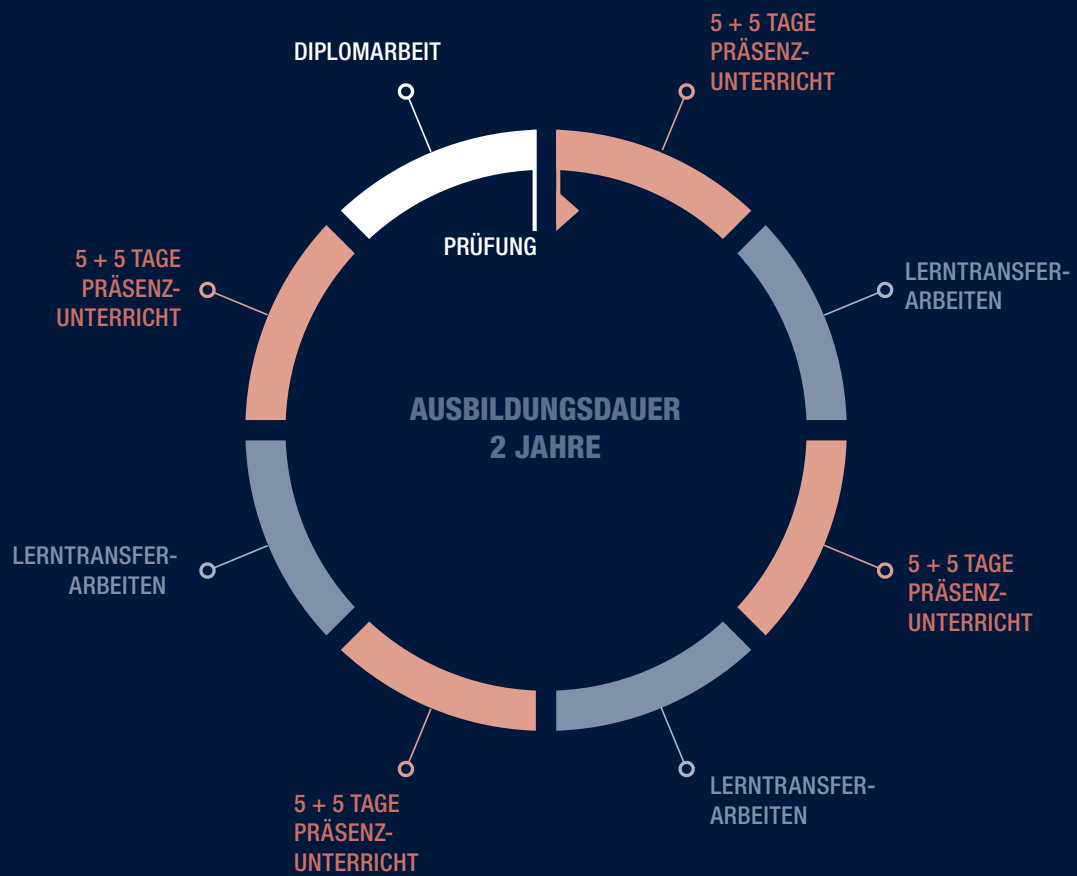
**Qualitätsmanagement  
(Mess-System, Qualitätssicherung, Umgang mit Beschwerden)**

**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  
nur 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 Gewerbe-  
berechtigung und Lehrlings-  
ausbilderprüfung

## 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 des Lehrganges 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 2024:

**1. Modul:** 04.–08. November 2024

**2. Modul:** 18.–22. November 2024

**3. Modul:** 28. April–02. Mai 2025

**4. Modul:** 12.–16. Mai 2025

**5. Modul:** 20.–24. Oktober 2025

**6. Modul:** 10.–14. November 2025

**7. Modul:** Frühjahr 2026

**8. Modul:** Frühjahr 2026

**Prüfung:** 2 Tage im Herbst 2026

Mindestteilnehmeranzahl: 20

## PREIS

Einschreibengebühr  
(einmalig) 1.990 Euro  
Preis pro Modul 2.690 Euro

### Ermäßigter Preis für ÖHV-Mitglieder:

Einschreibengebühr  
(einmalig) 1.550 Euro  
Preis pro Modul 1.990 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 senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular und einen Lebenslauf. Anmeldeformular unter [www.oehv.at/una](http://www.oehv.at/una)



## AUS LUST AM GEMEINSAMEN LERNEN ENTSTEHT EIN SCHATZ FÜR UNS ALLE.

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 AKA – gefüllt mit Optimismus, Zusammenhalt und Fachwissen! Dank der Vortragenden aus der Praxis konnte ich nicht nur mein Wissen erweitern, sondern habe auch gelernt, dieses richtig und effizient an meine Mitarbeiter:innen weiterzugeben. Überdies tut der Austausch mit anderen Führungskräften aus der Branche unglaublich gut und geht auch über die rein fachliche Komponente hinaus. Die vielen spannenden Gespräche, der Zusammenhalt und gemeinsam Spaß zu haben ist einfach unbezahlbar! Vom ersten Modul bis hin zum grandiosen Abschlussdinner war alles Top organisiert. Ich würde die ÖHV-AKA uneingeschränkt weiterempfehlen!“*

---

**MARTINA ZÖHRER MA BA**  
Front Office- & Event Managerin  
Hotel Altstadt Vienna



*„Dank der AKA können wir unsere Mitarbeiter:innen langfristiger an den Betrieb binden und ihre Führungsqualitäten stärken und entwickeln. Meine Mitarbeiter:innen sind über sich hinausgewachsen und das gesamte Team ist voller Motivationsschub. Die Trainer:innen und die Betreuung durch die ÖHV sind großartig! 150 % Weiterempfehlung von mir!“*

---

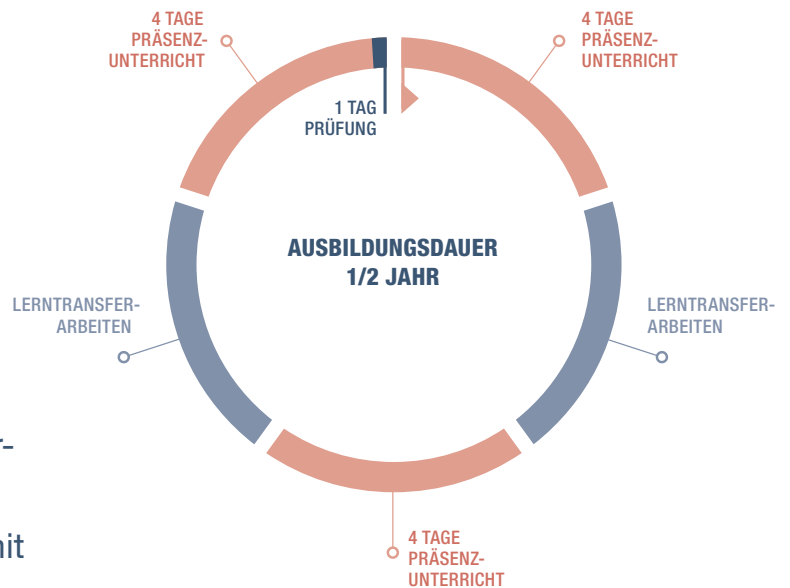
**SOPHIE SCHICK**  
Hoteldirektorin im  
Boutique Hotel Hauser, Wels  
ÖHV-Vizepräsidentin



## **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:innen,  
Direktionsassistent:innen  
und künftige Führungskräfte

## AUFBAU

3 Module à 4 Tage | 12 Präsenztage  
nur mit ausgewiesenen Fachexperten  
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 Erlernten und schafft bestmögliche Rahmenbedingungen für eine effiziente Weiterbildung.

## ABSCHLUSS UND TITEL

- geprüfter ÖHV-Abteilungsleiter
- Gleichstellung mit Lehrlingsausbilderprüfung möglich

## VERANSTALTUNGORT

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 2024

- 1. Modul:**  
Di., 23.–Fr., 26. April 2024
- 2. Modul:**  
Di., 04.–Fr., 07. Juni 2024
- 3. Modul:**  
Mo., 14.–Fr., 18. Oktober 2024

## TERMINE AKA 2024–2025

- 1. Modul:**  
Di., 12.–Fr., 15. November 2024
- 2. Modul:**  
Frühjahr 2025
- 3. Modul:**  
Frühjahr 2025

## PREIS

Einschreibengebühr  
(einmalig) 850 Euro  
Preis pro Modul 2.190 Euro

### Ermäßigter Preis für ÖHV-Mitglieder:

Einschreibengebühr  
(einmalig) 650 Euro  
Preis pro Modul 1.750 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 senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular und einen Lebenslauf. Anmeldeformular unter [www.oehv.at/aka](http://www.oehv.at/aka)

# LAK

## LEHRLINGSAUSBILDERAKADEMIE



*„Als Führungskräfte sind wir auf allen Ebenen des Mensch-Seins gefordert – und mit Jugendlichen noch viel mehr! Das Wissen über die „Naturgesetze“ der Teamdynamik und alltagserprobte, einfach anwendbare Führungs-Werkzeuge sind dabei sehr hilfreich und erleichtern den Führungsalltag. Der Lehrgang lädt ein, sich vom Wissens- und Erfahrungsaustausch inspirieren zu lassen – anhand von sehr konkreten Praxis-Beispielen, gewürzt mit einer guten Portion Unterhaltung und abgeschmeckt mit viel Humor.“*

---

**MAG. ULLI BATTIG**  
Beratung, Coaching, Training



*„Wer heute Lehrlinge ausbildet sorgt dafür, dass wir morgen jene Fachkräfte haben, die wir so dringend brauchen. Lehrlinge gehören meist einer sehr jungen Generation an und brauchen das richtige Gespür. Ich habe letztes Jahr die LAK absolviert. Dabei habe ich nicht nur für mich, sondern für unser ganzes Team wertvolle Tipps erhalten. Ich finde, die LAK sollte jeder machen, der junge Menschen führt.“*

---

**INES GULEWICZ**  
Gastgeberin  
Hotel Seevilla, Altaussee



# ES BRAUCHT EIN GANZES DORF, UM EIN KIND ZU ERZIEHEN ...

(AFRIKANISCHES SPRICHWORT)

... und es braucht ein ganzes Unternehmen, um Jugendliche an das Arbeitsleben heranzuführen!

Gute Berufsaussichten in der Hotellerie sind für viele junge Menschen die Motivation, eine Lehre zu beginnen. Damit der Berufseinstieg für alle Beteiligten zum Erfolg wird, ist

ein gutes Zusammenspiel von Lehrling und Ausbilder wesentlich. Auch die Generation Z hat eine große Sehnsucht nach Verbundenheit. Mit der neuen ÖHV-Akademie für Lehrlingsausbilder wird Ausbilden zur Herzensaufgabe.

# INHALTE

Lehrlingsausbilder müssen sowohl fachlich und rechtlich, als auch menschlich über jene Fähigkeiten verfügen, die man als Arbeitgeber und Lehrer braucht. Hier setzt die ÖHV-Lehrlingsausbilderakademie an. Junge Menschen brauchen Lehrlingsausbilder, denen sie vertrauen können und die Vorbildwirkung haben. Ein Bildungsprogramm für jene Menschen, die für die Lehrlingsausbildung in den Betrieben verantwortlich sind, soll einerseits den jungen Menschen in der Lehre und andererseits den Ausbildern in deren Verantwortung mehr Sicherheit und Rückhalt geben.

- Stärkung der Branche und damit Sicherung von Arbeitsplätzen in der österreichischen Hotellerie
- Wissensvermittlung für die ganze Branche durch Mitarbeiterschulung und -entwicklung
- Höhere Zufriedenheit der Lehrlinge und aller Mitarbeiter, daraus resultiert eine geringere Drop-out-Quote und eine geringere Fluktuation

## MITARBEITERORGANISATION UND –FÜHRUNG

Jugendliche in ihren Entwicklungsphasen verstehen

Fachwissen und dessen praktische Anwendung vermitteln

Orientierung bieten hinsichtlich der geschriebenen und ungeschriebenen Werte und Verhaltensregeln im Unternehmen

Vorbild sein in allen möglichen Situationen

Erfolgreiche Mitarbeiter-Bindungsprogramme / Führung, Kommunikation, Motivation, Delegation

Zeitmanagement, Feedback, Führungsstile & Werte

Mit Zielen führen, Rolle und Aufgaben der Führungskraft

Konfliktgespräche

Feedbackgespräche führen

## ARBEITEN IM TEAM

Die Wirkung eines erfolgreichen Teams

Die Methodik erfahren, wie man selbst als Führungskraft eine Gruppe zum Team weiterentwickelt

Unterschiedliche Charaktere im Team vereinen

Die eigene Rollenpräferenz in Teams entdecken

Teamdynamische Prozesse verstehen, wenn neue Mitarbeiter in die Abteilung kommen

Eine produktive und generationenübergreifende Zusammenarbeit fördern

## ARBEITSRECHT & RECHTLICHE GRUNDLAGEN FÜR DIE LEHRLINGS-AUSBILDUNG

Rechtsgrundlagen / der Abschluss eines Dienstvertrages – Beginn eines Dienstverhältnisses

Beendigungsformen des Arbeitsverhältnisses / Arbeitszeit

Lehrlinge / Jugendliche / Ferialpraktikanten (BAG)

# FACTS & FIGURES

## ZIELGRUPPE

Ausbilder, die bereits eine Lehrling-  
ausbilderberechtigung nachweisen  
können

## AUFBAU

2 Module à 3 Tage / 6 Präsenztage  
nur mit ausgewiesenen  
Fachexperten der Branche

.....  
Direkte Umsetzung der Lehrinhalte  
durch praktischen Lerntransfer

.....  
Abschlussprüfung und Lizenz am  
Ende des zweiten Moduls

## VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module  
stattfinden, werden von uns  
sorgsam ausgewählt. Sie entspre-  
chen dem Fortbildungsauftrag der  
Akademie und vermitteln einen  
Querschnitt durch das Angebot  
der österreichischen Hotellerie.

## TERMIN

### 1. Modul:

Di., 14.–Do., 16. Mai 2024

### 2. Modul:

Di., 18.–Do., 20. Juni 2024

Mindestteilnehmeranzahl: 10

Anmerkung: Anreise für Montagabend  
einplanen

## PREIS

### Preis

pro Modul 1.790 Euro

### Ermäßigter Preis

#### pro Modul

für ÖHV-Mitglieder: 1.450 Euro

für UNA-/AKA-

Absolventen: 1.290 Euro

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

## RAHMENPROGRAMM

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



## ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden  
Sie uns bitte ein vollständig  
ausgefülltes Anmeldeformular.  
Anmeldeformular unter  
[www.oehv.at/lak](http://www.oehv.at/lak)



## GENIALE FUNKEN UND AHA-ERLEBNISSE FÜR NACH- HALTIGE WIRKUNG IM ALLTAG.

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 MARKETING



*„Wir haben einige unserer Marketing-Aktivitäten an eine Agentur ausgelagert – das heißt aber nicht, dass wir deshalb keine Arbeit oder kein Verständnis für den Bereich brauchten. Für mich war es im Lehrgang deshalb wichtig, das nötige Rüstzeug zu bekommen, um mit der Agentur auf Augenhöhe kooperieren zu können. Ich habe jede Menge Wissen mitgenommen und verstehe nun, wie ich meine Agentur briefe und auch messen kann, ob sie ihre Arbeit gut macht. Der Online Marketing Lehrgang hat mir in vielen Bereichen die Augen geöffnet.“*

---

**IRIS ABLASSER, BAKK.**  
**Hotel Kowald, Loipersdorf**



*„In herausfordernden Zeiten ist es wichtig am Puls der Zeit zu bleiben und vor allem Übersicht zu behalten. Sowohl das Angebot an Werbeplätzen, Agenturleistungen und auch softwaretechnischer Unterstützung im Online Marketing steigt stetig. Ich bin Unternehmerin und Gastgeberin aus Leidenschaft und kein ausgebildeter Werbeprofi. Das heißt: es ist für mich sehr herausfordernd im Jungle der neuen Medien den Überblick zu behalten und zu erkennen, was für meinen Betrieb passt und was nicht. Der Lehrgang kam daher für uns genau richtig. Wir haben diese Weiterbildung zu zweit besucht, um genau dieses Wissen und einen Überblick zu bekommen und ziel-*

*gruppengerecht agieren zu können. Da in den beiden Modulen auf die einzelnen Online Marketing Möglichkeiten detailliert eingegangen wird ist es für uns nun leichter die Aufgaben einzuschätzen und gemeinsam mit unserer Agentur die passenden Maßnahmen setzen zu können.“*

---

**INES GULEWICZ**  
**Hotel Seevilla, Altaussee**

## **DAS EIGENE POTENZIAL IM NETZ ENTDECKEN – FÜR STARKE UND GEZIELTE KOMMUNIKATION.**

Kommunikation ist nicht nur digital, aber ohne digitalem Marketing ist Kommunikation nichts. Seit geraumer Zeit ist der Online-Markt gesellschaftlichen und technologischen Veränderungen ausgesetzt. Die Herausforderungen im digitalen Marketing und der Kommunikation nehmen weiter zu und erfordern ein neues Verständnis für den Markt und seine Zielgruppe. Man braucht – mehr denn je – den Überblick über neue Marketingkanäle, Technologien und Trends, um seine Hotelgäste zielgerichtet anzusprechen und konkurrenzfähig zu bleiben.

Aber nicht nur das! Es braucht auch Know-how, um sich mit seiner Agentur auf Augenhöhe unterhalten zu können, Ziele zu vereinbaren und Erfolge zu messen.

In der Zukunft wird Online Marketing zunehmend von künstlicher Intelligenz (KI) geprägt sein und eine entscheidende Rolle spielen. Statt als Konkurrenz sollte man KI eher als Unterstützung sehen, die dazu beiträgt, Zeit und Ressourcen im Online Marketing effizienter einzusetzen, um letztendlich Zeit und Geld zu sparen.

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

# INHALTE

## STRATEGIE | RECHT

Um im Online Marketing erfolgreich zu sein, ist es wichtig eine digitale Strategie zu verfolgen. Man muss ganz konkrete Ziele für den Online Auftritt und Kommunikation formulieren und diese bei jeder weiteren Planung wie eines Relaunches mitberücksichtigen. Planung und Einhaltung aller rechtlichen Rahmenbedingungen verhindern hohe Folgekosten und ermöglichen einen optimalen Start von Marketingaktivitäten.

**Kriterien für die Auswahl und Planung der Webmarketingagentur**

**Zielvorgaben und Erfolgskontrolle im Überblick**

**Suchmaschinenmarketing & Suchmaschinenoptimierung**

**Webkonzeption mit dem Lieblingsgastprinzip**

**Strategien um Gäste langfristig an das Unternehmen zu binden**

**Domainrecht, Urheberrecht, Hyperlinks, Internet-Service Provider, Impressums- und zusätzliche Informationspflichten**

**Der richtige Umgang mit E-Mail-Werbung**

## WEBSITE | OPTIMIERUNG

Wer seine Fremdmarketingkosten niedrig hält, optimiert seinen Ertrag. Wer über Grundkenntnisse in SEO, SEM, Google Analytics und Google Ad's verfügt, kann Dienstleister sicher auswählen, das Ergebnis messen oder Aufgaben des Online Marketings gänzlich selbst übernehmen. Direktvertrieb, sowohl online als auch offline, ist der Weg zum Ziel.

**Die eigene Website im Detail**

**Grundlagen in der Optimierung von Webseiten und Webtexten**

**Die Bedeutung von Webtexten**

**Unterschiedliche Zielgruppen – Text für Mensch & Maschine**

**Die Relevanz von Keywords**

**Tipps zur Conversion Optimierung und Strategien zur Stärkung des Direktverkaufs**

**Nutzen und Verwendung, Grundbegriffe & Kennzahlen, Definition Ziele, Aufbau des Google Ad's & Analytics Kontos**

**Erfolgskontrolle, Trends, Kosten / Nutzen – Rechnung**

## SOCIAL MEDIA

Facebook, Instagram & Co. – die Möglichkeiten sind vielfältig. Es ist wichtig den für die eigene Zielgruppe relevanten Social-Media-Kanal gekonnt zu bespielen. Nur so gelingt es im Social Web erfolgreich zu sein und Umsatz daraus zu generieren.

**Facebook, Instagram, Youtube & Co. – zielgruppenrelevanter Social Media Kanal**

**Keine „Likes“ auf Facebook? – Möglichkeiten wie Postings zum Renner werden!**

**Definition von Zielen sowie Planung von Budget & Ressourcen**

**Was mit Facebook Ad's möglich ist! Mit Werbeanzeigen neue Gäste ansprechen.**

**Aufbau & Auswertung einer Content Strategie**

**Wirkung und Messung von Social Media Kampagnen verbessern**

**Tracking und Benchmarking**

## KI UNTERSTÜTZUNG IM ONLINE MARKETING

Was ist ChatGPT und wie funktioniert die künstliche Intelligenz? Wird die KI klassische Webtexte, Google Ads & Co. ersetzen oder werden Keywords und suchmaschinenoptimierter Webtext umso wichtiger? Wie kann man die KI und ChatGPT in der Social Media Content Erstellung verwenden?

# FACTS & FIGURES

## ZIELGRUPPE

Eigentümer:innen,  
Unternehmer:innen,  
Direktor:innen,  
Geschäftsführer:innen,  
Abteilungsleiter:innen oder  
Mitarbeiter:innen 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  
**1. Modul:** 23.–26. April 2024  
**2. Modul:** 14.–17. Mai 2024

Mindestteilnehmeranzahl: 10  
Anmerkung: Anreise für Montagabend  
einplanen

## PREIS

<b>Preis pro Modul</b>	2.490 Euro
<b>Ermäßigter Preis pro Modul</b>	
für ÖHV-Mitglieder:	1.890 Euro
für UNA-/AKA-Absolventen:	1.790 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 Hotel-  
betrieben unternommen, begleitet  
von außerhalb eingenommenen  
Abendessen, wodurch zusätzliche  
Ausgaben anfallen, die vor Ort zu  
entrichten sind.



## ANMELDUNG

Für die Anmeldung senden  
Sie uns bitte ein vollständig  
ausgefülltes Anmeldeformular.  
Anmeldeformular unter  
[www.oehv.at/onm](http://www.oehv.at/onm)



## EMPFEHLUNG

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



# P&V

## LEHRGANG PREISGESTALTUNG UND VERTRIEB



*„Damit wir künftig am Markt preislich bestehen können, werden wir unseren Vertrieb auch in Richtung Revenue Management ausrichten. Das Wissen und die Grundvoraussetzungen dafür habe ich nach dem ÖHV-Lehrgang geschaffen. Auch wenn man noch nicht so viel Erfahrung rund um das dynamische Pricing mitbringt, die Inputs, die man erhält, können im Betrieb gut und in kleinen Schritten umgesetzt werden. Jetzt müssen wir uns einfach nur noch trauen und die Umstellung angehen. Ich kann den Lehrgang allen KollegInnen wärmstens weiterempfehlen.“*

---

**STEPHANIE BIRK**  
Hotel Stäfeli, Lech a. Arlberg



*„Ich war vor dem Lehrgang ein wenig skeptisch, ob ich in meinem Alter – 50 Plus – den doch komplexen und „jungen“ Themen wie Revenue- und Yield Management sowie modernen Technologien gewachsen bin. Aber: Der Bereich ist heutzutage einfach zu wichtig! Im Lehrgang wurde ich dann auch positiv überrascht: Ich habe mich von Beginn an in der Gruppe sehr wohlfühlt, konnte viel von meinen jüngeren Kollegen lernen aber auch meine Erfahrungen einbringen. Die Erwartungen an den Lehrgang wurden in allen Bereichen sogar übertroffen – viele Inhalte, TOP-Referenten mit hoher Kompetenz im Tourismus, sehr gut strukturierte Präsentationen und alles wurde*

*verständlich vorgetragen. Ich kann den Lehrgang all meinen Kollegen jeden Alters nur wärmstens weiterempfehlen. Denn wie heißt es so schön – „Bildung bewegt“ und „Bildung macht stark“. Und: Man lernt nie aus!“*

---

**ANDREA LEGENSTEIN**  
Vulkanlandhotel Legenstein,  
Bad Gleichenberg

## **RICHTIGE PREISE UND RICHTIGE KANÄLE. FÜR EINE PUNKTLANDUNG BEI DEN GÄSTEN.**

In den letzten Monaten gab es viele Einflussfaktoren, weshalb die Kosten im Hotelbetrieb in die Höhe geschossen sind. Ein wesentlicher Grund die eigene Preisstrategie zu überdenken. Auch die Digitalisierung hat den Vertrieb in der Hotellerie grundlegend verändert. Steigende und transparentere Vertriebsmöglichkeiten sowie kurzfristigeres und flexibleres Buchungsverhalten der Gäste erfordern vom Hotelier ein zeitgemäßes Verständnis des Marktes.

Der richtigen Zielgruppe muss zur richtigen Zeit das richtige Produkt auf dem richtigen Kanal zum richtigen Preis angeboten werden. Dies funktioniert nur durch ein Zusammenspiel von guter Preis- und Vertriebsstrategie.

Die Teilnehmer erfahren in diesem Lehrgang Hebel, um auf die raschen Veränderungen der heutigen Zeit zu reagieren. Sie lernen die Stellschrauben kennen, die den größten Einflussfaktor auf den Preis und somit auf das Betriebsergebnis haben.

Die Auswahl der passenden Vertriebspartner und die konsequente Umsetzung der festgelegten Strategie in der täglichen Arbeit stärken den Direktvertrieb und vermeiden Abhängigkeiten. Umsatz- und Auslastungsoptimierung sind das Ziel.

**FÜR FERIE- UND STADTHOTELLERIE GEEIGNET**

# INHALTE

## PREISGESTALTUNG | VERTRIEB

Die Preisgestaltung passiert nicht aus dem Bauch heraus, sondern basiert auf der Analyse der Vergangenheit unter Berücksichtigung der Zukunft. In der modernen Preisgestaltung geht es darum, dem richtigen Gast zur richtigen Zeit das richtige Produkt über den richtigen Vertriebskanal zu verkaufen.

**Dschungel „Online Vertrieb“ – Welche Kanäle sind für meinen Betrieb geeignet**

**Neuigkeiten im Online Vertrieb und bei Buchungsplattformen**

**Kennzahlen im Revenue Management**

**Variabel vs. Fixkosten - Kostenstruktur im Hotel**

**Analyse der Umsätze aus allen Marktsegmenten**

**Preisgestaltungsprinzipien**

**Revenue / Yield Management direkt im Betrieb einsetzen – Für Stadt- und Ferienhotellerie geeignet!**

**Auslastung optimieren, Durchschnittspreis steigern, Erträge erhöhen**

**Direktvertrieb steigern und Fremdmarketingskosten reduzieren**

**Schwache Saisonzeiten besser auslasten**

## HOTELBEWERTUNGEN

Sind Bewertungsplattformen Fluch oder Segen? Egal wie man als Hotelier darüber denkt, der souveräne Umgang mit den öffentlichen Bewertungsplattformen und Bewertungen selbst zeichnet einen modernen Tourismusbetrieb aus. Je besser die Bewertungen umso höhere Preise lassen sich durchsetzen.

**Bedeutung von Online-Reputationsmanagement**

**Professioneller Umgang mit Bewertungen & Buchungsplattformen**

**Der Einfluss von Bewertungen auf den Preis**

**Aktives Online Reputation Management**

**Möglichkeiten, um mehr Bewertungen zu erhalten**

**Bewertungen als Marketing-Tool verwenden**

## TECHNOLOGIE | RECHT

Um im Alltag Zeit zu gewinnen und seinen Betrieb professionell zu leiten, gibt es eine Reihe von nützlichen Tools. Auch im Online Vertrieb gibt es eine Vielzahl an Richtlinien und Gesetzen, die beachtet werden müssen.

**Ideale Hoteltechnologie:** vom Property Management System (PMS), Channel Management Systemen über Newsletter-Tools, bis hin zu ausgereiften Revenue Management Programmen, welche Technologie erleichtert den Arbeitsalltag im Hotel

**Wie funktioniert der Hotelvertrieb in 10 Jahren?** Technologische Trends und Chancen

**Rechtliche Rahmenbedingungen und Verträge** im Online Vertrieb und in der Beherbergung (Plattformen, No Show, Storno etc.)

# FACTS & FIGURES

## ZIELGRUPPE

Eigentümer:innen, Unternehmer:innen, Direktor:innen, Geschäftsführer:innen, Revenue Manager:innen, Abteilungsleiter:innen oder Mitarbeiter:innen 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  
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 Erfahrungsaus-  
tausch 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:** 15.–18. Oktober 2024

**2. Modul:** 12.–15. November 2024

Mindestteilnehmeranzahl: 10

Anmerkung: Anreise für den Montagabend einplanen

## PREIS

**Preis pro Modul** 2.490 Euro

**Ermäßigter Preis**

**pro Modul**

für ÖHV-Mitglieder: 1.890 Euro

für UNA-/AKA-

Absolventen: 1.790 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 senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter [www.oehv.at/pv](http://www.oehv.at/pv)



## EMPFEHLUNG

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

## FÜHRENDE GEHIRNZELLEN EMPFEHLEN GOOD VIBRATIONS.

Viele Studien haben längst erwiesen, dass „Spaß“ 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

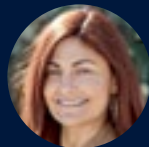
## LEHRGANG F&B KOSTENMANAGEMENT



*„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

## **SPANNENDE MÖGLICHKEITEN FÜR STARKES KALKULIEREN.**

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 Mitarbeiterereinsatzplanung 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?

---

**Mitarbeitereinsatzplanung** im F&B Bereich

---

# FACTS & FIGURES

## ZIELGRUPPE

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

## AUFBAU

4 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

Montag bis Donnerstag  
18. – 21. November 2024

Mindestteilnehmeranzahl: 10  
Anmerkung: Anreise für Sonntagabend einplanen

## PREIS

<b>Preis</b>	2.590 Euro
<b>Ermäßigter Preis</b>	
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.

## 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 senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular. Anmeldeformular unter [www.oehv.at/fb](http://www.oehv.at/fb)

# SPA

## LEHRGANG SPA MANAGEMENT



*„Im ÖHV-SPA Management Lehrgang werden aktuelle Entwicklungen und Trends mit einem unglaublichen Know-How vermittelt. Von Teambuilding über Marketing bis hin zur Reinigung erfährt man in diesem Kurs alle relevanten Grundsätze für eine erfolgreiche SPA-Abteilung. Zudem sind der Austausch, die Inspiration und die Motivation unter Kolleginnen und Kollegen für mich unglaublich wertvoll gewesen. Daher kann ich diesen Lehrgang nur weiterempfehlen.“*

---

**CHRISTINE SONNER**

**SPA-Leitung**

**Therapie & Ayurveda**

**Hotel Jungbrunn - Der Gutzeitort  
Tannheimer Tal**



*„Im Lehrgang erhalten die Teilnehmer geballtes Know-How rund um die Themen Spa Konzeption, Planung, Führung und Management. Dabei liegt der Fokus auf leicht umsetzbaren, praktischen und leicht einsetzbaren Werkzeugen und Methoden. Damit das Gelernte sofort wirkt, arbeiten die Teilnehmer direkt an der eigenen Spa-Abteilung bzw. -konzepten und optimieren ihre Prozesse im Wellness Bereich.“*

---

**DAGMAR RIZZATO**

**Geschäftsführerin bei  
Rizzato Spa Consulting und  
Referentin des Lehrgangs**

## **UM MIT WELLNESS GÄSTE ZU EROBERN, BRAUCHT ES EINE STARKE ORGANISATION UND FÜHRUNG.**

Sanus Per Aquam, SPA bedeutet „Gesundheit durch Wasser“. In den Spa- und Wellnesshotels steht das Wohlbefinden des Gastes im Vordergrund. Mehr noch, der Urlaub wird zur Maßnahme der Gesundheitsunterstützung. Spa- und Wellnessbereiche stehen auf der Liste der beliebtesten Hoteleinrichtungen ganz oben. Dass Wellnessgäste konsum- und umsatzstark sind, zeigen Auswertungen und Kennzahlen. Doch ein Hotel-Spa ist weit mehr als nur Trend oder Must-have zur Rechtfertigung höherer Zimmerpreise.

Eine Spa und Wellnessabteilung benötigt ein professionelles Konzept. Mit der richtigen Strategie und einer klaren Positionierung wird aus dem 0815 Zusatzangebot, das lediglich

neben vielen anderen Leistungen eines Hotels existiert, ein lukratives Profit-Center. Es schärft die Hotelpositionierung und stärkt die Buchungsrelevanz. Die Qualitätsansprüche an die Spa- und Wellness-einrichtung sind hoch, konsequente Konzeptarbeit die Grundlage dafür. Um die Abläufe, Produkte und Strukturen effizient und profitabel zu organisieren und zu führen, herrscht ein großer Bedarf an gut ausgebildeten Fach- und Führungskräften. Die Skills dazu erhält man im Lehrgang Spa Management.



# INHALTE

Der ÖHV-Lehrgang für SPA Management bietet geballtes Know-how rund um die Themen eines erfolgreichen Spa-Konzeptes. Leicht umsetzbare, praktische und sofort einsetzbare Werkzeuge für die Analyse und Führung eines erfolgreichen Spa- und Wellnessbereichs sind Teil des Programmes. Gearbeitet wird mit Zahlen und Beispielen des eigenen Unternehmens, sodass das Gelernte sofort in der Praxis umgesetzt werden kann.

## STRATEGIE | POSITIONIERUNG | TRENDS

Relevanz und Wichtigkeit des Themas Spa und Wellness in der Urlaubshotellerie, Resort- und Destinationsentwicklung

Erfolgsfaktoren in der Spa-/Wellnessabteilung

Veränderung von Gastverhalten und -erwartung

Wissensfundament einer erfolgreichen Spa-/Wellnessabteilung

Spa Führung HEUTE

Qualitätsmanagement als Erfolgsfaktor für Gast und Mitarbeiter

Wie wird Qualitätsmanagement aufgestellt und erfolgreich gelebt?

## VERKAUF | SERVICEORIENTIERUNG

Produktgestaltung und Inhouse-Marketing

Aktiver Verkauf von Spa und Spa-Leistungen

Pre-, Cross- & Upselling im Spa – wo liegen die Umsatzpotentiale?

## ZAHLEN | FINANZEN

Führen mit Zahlen – Kennzahlen und ihr Steuerungsfaktor im Spa

Rentabilitäts- und Effektivitätsberechnung im Spa

Spa Menü richtig kalkuliert

## KOSTENOPTIMIERUNG | QUALITÄT | PROZESSMANAGEMENT

Rechtliche Grundlagen und Richtlinien – Die Bäderhygiene & Co

Reinigungspläne, Reinigungsgrundlagen

Kostenfaktoren – worauf ist wirklich zu achten?

Prozesse erleichtern das Leben und schaffen Klarheit

Prozessoptimierung in der Schwimmbadhygiene

Arbeitsabläufe effizient gestalten – Standards in der Mitarbeiterschulung entwickeln

Was ist sauber & hygienisch? Haben Mitarbeiter und Gäste das gleiche Bild von Sauberkeit und Hygiene?

Qualitätsmanagement im Spa – wie wird es aufgestellt und erfolgreich gelebt?

Design & Optik versus Reinigungsfreundlichkeit und -aufwand

Dienstplanerstellung – gibt es Optimierungspotentiale?

Outsourcing von Reinigung – eine Alternative?

# FACTS & FIGURES

## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter:innen aus Hotelmanagement, Spa-Manager:innen, Spa-Abteilungsleiter:innen aus Hotels, Thermen, Kurzentren oder Day-Spa's

## AUFBAU

1 Modul à 4 Tage | 4 Präsenztage

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

Montag bis Donnerstag  
17.–20. Juni 2024

Mindestteilnehmeranzahl: 10

Anmerkung: Anreise für den Sonntagabend einplanen

## PREIS

**Preis** 2.590 Euro

### Ermäßigter Preis

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.

## 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 senden Sie uns bitte ein vollständig ausgefülltes Anmeldeformular.

Anmeldeformular unter

[www.oehv.at/spa](http://www.oehv.at/spa)

# NACHHALTIGKEIT

## LEHRGANG



„Der Tourismus ist für Österreich ein ganz wichtiger Motor, der sowohl für unsere Gäste als auch für unsere Mitarbeiter:innen und die Menschen, die in unseren Regionen leben, viel Positives bewegen kann. Um diesen gemeinsamen Weg in eine nachhaltigere Zukunft des Tourismus für möglichst viele gangbar zu machen, haben Tourismus- und Nachhaltigkeitsprofis einen international anerkannten Standard entwickelt: das Österreichische Umweltzeichen, mit dem sowohl Tourismusbetriebe als auch ganze Tourismusregionen ausgezeichnet werden können. Damit haben Tourismusministerium und Klimaschutzministerium gemeinsam die Grundlagen für einen zukunftsfähigen Tourismus festgelegt, der uns auch die nächsten Jahrzehnte noch von den positiven Effekten des Tourismus profitieren lässt.“

---

**DR.<sup>IN</sup> REGINA PRESLMAIR**  
BM Klimaschutz, Umwelt, Energie,  
Mobilität, Innovation und  
Technologie



„Unser Bestreben ist es, die Hotellerie aktiv darin zu unterstützen, die Attraktivität des Tourismus weiter zu stärken und gleichzeitig Nachhaltigkeit zu fördern. Wir glauben fest daran, dass nachhaltiges Management nicht nur die Umwelt schont, sondern auch langfristig die Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität der Betriebe stärkt.“

Mit dem neuen Lehrgang der auch als Begleitung zur Erlangung des Österreichischen Umweltzeichen

dient, leisten wir einen Beitrag, um eine ausgewogene Balance zwischen den ESG-Kriterien - Environment (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (Unternehmensführung) zu finden.

Durch die Kombination von ökonomischem Management und Nachhaltigkeit werden Betriebskosten gesenkt, Ressourcen geschont und gleichzeitig die Umweltauswirkungen minimiert. Dies kann nicht nur zur Rentabilität Ihres Hotels beitragen, sondern auch Ihre Reputation stärken und Ihre Mitarbeiter- und Gästebindung erhöhen.“

---

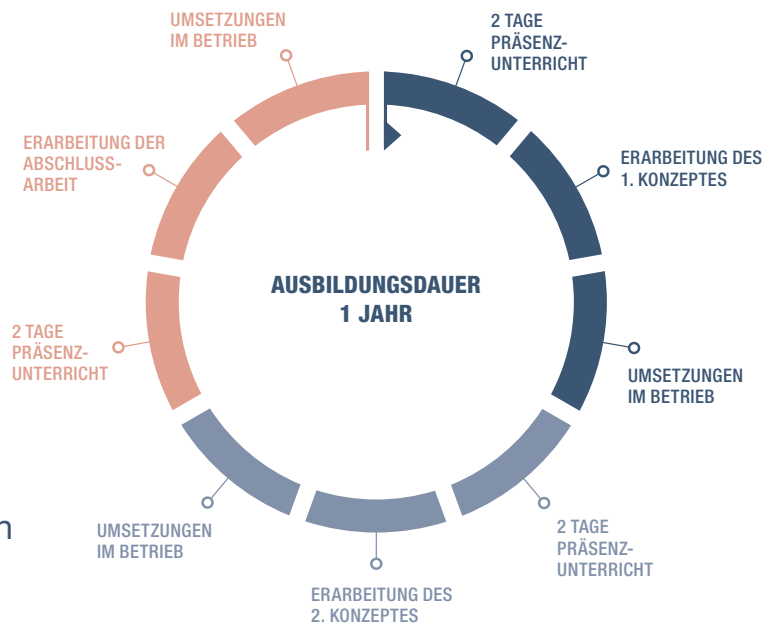
**DR. MARKUS GRÄTZER**  
ÖHV Generalsekretär

# GEMEINSAM ZUM ÖSTERREICHISCHEN UMWELTZEICHEN – FÜR UMWELTFREUNDLICHE FERIEN IN ÖSTERREICH

Der Tourismussektor spielt eine wichtige Rolle in der österreichischen Wirtschaft. Ein nachhaltiger Ansatz sorgt dafür, dass die Tourismusbranche langfristig stabile Einnahmen generieren kann, indem sie die Ressourcen auf eine nachhaltige Weise nutzt und gleichzeitig soziale und wirtschaftliche Vorteile für lokale Gemeinschaften schafft.

Nachhaltiger Tourismus fördert den respektvollen Umgang mit der lokalen Kultur und den Traditionen. Indem Reisende dazu ermutigt werden, die lokale Lebensweise zu respektieren und zu verstehen, können positive kulturelle Austausche stattfinden.

Sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene gibt es zuneh-



mend Vorschriften und Standards für nachhaltigen Tourismus. Durch die Einhaltung dieser Vorgaben kann Österreich seine Position als verantwortungsbewusstes Reiseland stärken.

Mit dem ÖHV-Lehrgang zur Erreichung des Österreichischen Umweltzeichens erhalten Hotelbetriebe eine spezifische Weiterbildung zum Thema Nachhaltigkeit in der Hotellerie. Teilnehmende erfahren, wie sie ihren Betrieb wirtschaftlich, ökologisch und sozial nachhaltig machen und somit zum aktiven Klimaschutz, zur Ressourcenschonung und zur Gesellschaft beitragen.

# INHALTE

## MODUL 1: ÖKONOMIE

Tourismus ist in Österreich wirtschaftlich essenziell. Nachhaltiger Tourismus sichert langfristige Stabilität, respektiert Kultur und Traditionen, erfüllt Standards und der ÖHV-Lehrgang fördert Nachhaltigkeit in Hotels für Klimaschutz und Ressourcenschonung. Ein effizientes wirtschaftliches Management kann dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und den langfristigen Erfolg sicherzustellen.

**Rentabilität** – Betriebskosten senken und Einnahmen maximieren

---

**Wettbewerbsfähigkeit** – Konkurrenzfähige Preise, die eine angemessene Rentabilität ermöglichen

---

**Investitionsentscheidungen** auf Basis einer fundierten wirtschaftlichen Grundlage

---

**Nachhaltigkeit** – Umweltfreundliche Praktiken zur Senkung der Betriebskosten und gleichzeitiger Minimierung der Umweltauswirkungen

---

**Gästezufriedenheit** – Aufrechterhaltung eines hohen Service-Standards bei angemessenen Preisen erhöht die Zufriedenheit der Gäste

---

**Erste Lerntransferarbeit nach Modul 1:** Entwurf eines eigenen Management-/Nachhaltigkeitskonzepts für den Betrieb anhand der Umweltzeichen Kriterien verfassen.

## MODUL 2: ÖKOLOGIE

Ökologie in der Hotellerie bezieht sich auf die Anwendung umweltfreundlicher Praktiken und nachhaltiger Maßnahmen, um den ökologischen Fußabdruck eines Hotels zu minimieren. Dies umfasst die Reduzierung von Energie- und Wasserverbrauch, die Begrenzung von Abfall und den Einsatz umweltfreundlicher Materialien sowie die Förderung von Naturschutz- und Umweltschutzinitiativen, um eine umweltverträglichere und nachhaltigere Hotelbetriebsweise zu gewährleisten.

**Wasser, Reinigung & Chemie**  
Wechselwirkungen und deren Auswirkungen auf die Umwelt

---

**Abfall & Kreislaufwirtschaft**

---

**Energie & Gebäude** – Effiziente und umweltfreundliche Gestaltung von Gebäuden sowie Nutzung erneuerbarer Energiequellen

---

**Verkehr, Mobilität, Luft & Lärm**

---

**F&B und Food-Waste**

---

**Effizienter und nachhaltiger Einkauf Büro & Papier**

---

**Biodiversität** zieht Touristen an und ist gleichzeitig die Grundlage für nachhaltigen Tourismus

---

**Zweite Lerntransferarbeit nach Modul 2:** 4 konkrete Maßnahmen aus den Bereichen Ökologie und Ökonomie für den eigenen Betrieb erarbeiten und in die Umsetzung bringen.

## MODUL 3: SOZIALES

Soziale Nachhaltigkeit im Hotelwesen bedeutet, sich um das Wohlbefinden und die Gerechtigkeit gegenüber den Mitarbeitern, Gästen und der lokalen Gemeinschaft zu kümmern. Dies schließt faire Arbeitsbedingungen und Löhne, die Förderung von Vielfalt und Inklusion, den Schutz der Menschenrechte und die Unterstützung der Gemeinschaft durch soziale Projekte und Partnerschaften ein, um einen positiven sozialen Einfluss in der Umgebung des Hotels zu erzielen.

**Unternehmenskultur und Mitarbeiter:innen Bindung**

---

**Kooperationen** mit Lieferanten, Ort, Region, Destination

---

**Image des eigenen Betriebes in der Gesellschaft**

---

**Green Marketing versus Green Washing**

---

**Green Nudging** – wie ermutige ich meine Mitarbeiter:innen und Gäste mitzutun

---

**Dritte Lerntransferarbeit nach Modul 3:** 4 konkrete Maßnahmen aus dem Bereich Soziales für den eigenen Betrieb erarbeiten und in die Umsetzung bringen.



# FACTS & FIGURES

## ZIELGRUPPE

Zielgruppe für diese Weiterbildung sind Eigentümer sowie Mitarbeiter:innen, die für die Nachhaltigkeit im Betrieb verantwortlich sind. Betriebe, die noch keine Zertifizierung haben, bzw. Hotels, die die Nachhaltigkeit in die Unternehmens-DNA bringen möchten; ggfs. auch Betriebe, bei denen die Rezertifizierung ansteht, und sich noch intensiver für eine nachhaltige Betriebsführung einsetzen wollen. Ebenso sind Personen, die in Tourismusregionen für Nachhaltigkeit verantwortlich sind zu diesem Lehrgang zugelassen.

## NUTZEN

Die ÖHV trägt zur Nachhaltigkeit im österreichischen Tourismus bei. Wissensvermittlung für die ganze Branche durch Mitarbeiter:innenschulung und -entwicklung. Es entsteht ein hoher Anreiz für Hotelbetriebe nachhaltig zu wirtschaften und die Kriterien für das Umweltzeichen zu erreichen. Durch die Positionierung als nachhaltig wirtschaftendes Unternehmen steigt die Attraktivität auch am Arbeitsmarkt.

## AUFBAU

3 Module à 2 Tage / 6 Präsenztage  
nur mit ausgewählten Fachexperten

Praktische Umsetzung der Lehrinhalte durch praxisorientierte Vorträge und zielorientierter Beratung

## VERANSTALTUNGSORT

Die Hotels, in denen die Module stattfinden, werden von uns sorgsam ausgewählt. Sie entsprechen dem Fortbildungsauftrag des Lehrgangs.

## TERMINE

Dienstag und Mittwoch  
1. Modul: 10.–11. September 2024  
2. Modul: 25.–26. März 2025  
3. Modul: 03.–04. Juni 2025  
Abschluss:  
Dienstag, 25. November 2025

Mindestteilnehmeranzahl: 10  
Terminänderungen vorbehalten.

## ABSCHLUSS

Im Anschluss an den Lehrgang legen die Teilnehmer:innen eine Prüfung zum/zur zertifizierten Nachhaltigkeitsmanager:in ab. Als zusätzlichen Nutzen bereitet der Lehrgang alle Teilnehmer:innen auf die Erlangung des Österreichischen Umweltzeichen für den eigenen Betrieb vor. Die dafür zu treffenden Maßnahmen werden im Rahmen des Lehrganges unterstützt. Die Beratungsleistung wird von jedem Teilnehmenden individuell gebucht. Nach erfolgreicher Prüfung wird den Teilnehmer:innen im Rahmen einer Abschlussveranstaltung das Zertifikat zum/zur „Nachhaltigkeitsmanager:in“ verliehen.

## PREIS

<b>Preis pro Modul</b>	2.190 Euro
<b>Ermäßigter Preis</b>	
für ÖHV-Mitglieder:	1.890 Euro
für UNA-/AKA-	
Absolventen:	1.690 Euro
Prüfungsgebühr für	
das Zertifikat als	
Nachhaltigkeitsmanager:	490 Euro

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

## Zusätzliche Kosten!

**Für den Erwerb des Österreichischen Umweltzeichen** des Betriebes fallen folgende Kosten an: 4.000 Euro Beratungskosten, die im Rahmen der Zertifizierung zu absolvieren sind. Diese Kosten werden in jedem Bundesland bis zu 50 % gefördert. Die Liste der Berater finden Sie unter [www.oehv.at/Nachhaltigkeit](http://www.oehv.at/Nachhaltigkeit).

**Für die Zertifizierung zum Österreichischen Umweltzeichen** fallen je nach Betriebsgröße Kosten von 680 Euro bis 3.840 Euro an. Die Details für die Gebührenordnung finden Sie unter [www.umweltzeichen.at/de/zertifizierung/gebuehren](http://www.umweltzeichen.at/de/zertifizierung/gebuehren)

# PRAKTIKER- SEMINARE



*„Topaktuell, zeitoptimiert und inspirierend“ – diese 3 Schlagworte machen für mich die Praktikerseminare zu einer wichtigen Informationsquelle im Bereich touristischer Weiterbildung. Auch für meine Mitarbeiter, quer durch alle Abteilungen, sind stets aktuelle Themen und Inputs zur Unterstützung ihrer täglichen Arbeit dabei. Die zeitliche Gestaltung und die wechselnden Kursorte sind ideal für Teilnehmer, die voll im Arbeitsleben stehen. Bei kurzen Anfahrtswegen können effizient die wichtigsten Basisinformationen und Neuerungen der jeweiligen Bereiche vermittelt werden und wichtige Impulse für die Arbeit in der Hotellerie gegeben werden.“*

---

**PETRA BARTA**  
G'sund & Natur Hotel  
DIE WASNERIN, Bad Aussee



*„Meine ersten ÖHV-Campus Erfahrungen konnte ich im Zuge der Unternehmerakademie sammeln. Aufgrund der ausgezeichneten Qualität der Referenten und guten Organisation besuche ich seither regelmäßig auch die Tagesseminare der ÖHV. Neben den immer aktuellen und praxisorientierten Inhalten sind die Praktikerseminare für mich besonders wichtig, um mal raus aus dem eigenen Betrieb zu kommen, den Kopf wieder freizubekommen, neue Ideen zu finden und sich mit anderen Hoteliers austauschen zu können. Prädikat „Sehr empfehlenswert für Hoteliers und deren Mitarbeiter!“*

---

**NADIA BRUCKNER**  
Direktorin und Gastgeberin Hotel  
Neue Post, Zell am See

## **LERNEN FÜR DIE UMSETZUNG: EIN TAG, DER VERÄNDERT.**

Mit unseren eintägigen Praktikerseminaren bekommen Hoteliere 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

# PRAKTIKERSEMINARE 2024

## ARBEITSRECHT

Das Arbeitsrecht entwickelt sich laufend weiter und wird immer umfangreicher. Wer sich hier nicht up-to-date hält, riskiert Konflikte mit seinen Mitarbeitern und unnötige Kosten. In unserem eintägigen Praktikerseminar „Arbeitsrecht in der Hotellerie“ vermitteln wir die wichtigsten Neuerungen im Arbeitsrecht, sowie die kollektivvertraglichen Änderungen. Ein spannender Tag für Führungskräfte, Mitarbeiter im Bereich Human Resources und all jene, die ihr Wissen im Bereich Arbeitsrecht auf den neuesten Stand bringen wollen!

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, HR-Beauftragte

### TERMIN | ORT

Donnerstag, 18. Jänner, Graz  
Dienstag, 08. Oktober, Leogang

## 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 geht das, wenn man nicht genau weiß, was der Softwaremarkt aktuell für die Hotellerie bereit hält? Dieses Seminar beleuchtet das Zeitalter der Digitalisierung und die Auswirkungen auf die Hotellerie.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Rezeptionist:innen, Revenue- & Sales Manager:innen, Marketing-Beauftragte

### TERMIN | ORT

Mittwoch, 24. Jänner, Wien

## STAMMGAST! – AUS ERSTKÄUFERN LOYALE UND LANGJÄHRIGE GÄSTE MACHEN

Es ist viel preiswerter einen bestehenden Kunden oder Gast zu halten, als ständig neue Gäste zu akquirieren. Natürlich haben viele Hotels eine hohe Wiederkaufbereitschaft unter ihren Gästen – aber wie würden Sie merken, wenn diese langsam nachließen? Und welche Instrumente könnten Sie einsetzen, um die besonders wertvollen Gäste zu noch mehr Loyalität zu bewegen? Die Instrumente gekonnter Gastbindung ist das Thema dieses Seminars.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Rezeptionist:innen, Marketing-Beauftragte

### TERMIN | ORT

Donnerstag, 25. Jänner, Wien

## WAS EINSTEIGER:INNEN FÜR DEN ARBEITSSTART BENÖTIGEN

Egal ob Berufsanfänger:innen, Lehrlinge oder Praktikant:innen, die professionelle Einarbeitung für Einsteiger:innen ist das Um und Auf. Die Einschulung erfordert für alle Beteiligten Ausdauer und gute Nerven. Viele allgemeine Hotelkenntnisse, Werte oder Social Skills können sich Berufseinsteiger:innen jedoch bereits vor dem ersten Arbeitstag aneignen. Somit bleibt für die eigentliche Einschulung im Betrieb mehr Zeit und der Fokus kann auf hotelspezifische Prozesse gelegt werden.

### ZIELGRUPPE

Berufseinsteiger:innen, Quereinsteiger:innen, Praktikant:innen & Praktikanten, Lehrlinge

### TERMIN | ORT

Dienstag, 30. Jänner, Wien

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

Die vergangenen Jahre haben die Housekeeping-Abteilung grundlegend verändert. Nicht nur die Corona-Pandemie, sondern auch steigende Kosten haben das Housekeeping und die damit verbundenen Reinigungsmaßnahmen ins Rampenlicht 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 Mitarbeiter:innen-Einsatzplanung, um die Betriebskosten im Griff zu behalten.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Abteilungsleiter:innen und Mitarbeiter:innen im Housekeeping

### TERMIN | ORT

Mittwoch, 17. Jänner, Graz  
Dienstag, 05. November, Kufstein

## E-MAIL-MARKETING IM HOTEL: MIT NEWSLETTERN GÄSTE BEGEISTERN & UMSÄTZE STEIGERN

E-Mail-Marketing bleibt eines der effizientesten Online-Marketing-Instrumente und bietet Hotels ein erhebliches Potenzial zur Bindung von Stammgästen und Umsatzsteigerung. Durch maßgeschneiderte Newsletter erreichen Sie gezielt ihre Zielgruppen mit individuellen Informationen und attraktiven Angeboten. Dies stärkt die Kundenbindung und erhöht die Buchungsraten, indem Stammgäste im Gedächtnis bleiben und zur Wiederbuchung motiviert werden. Datenschutz, klare Opt-in-Verfahren und eindeutige Zustimmung sind entscheidend. Die richtige Balance zwischen Personalisierung und Datenschutz ermöglicht das volle Potenzial des Newsletter-Marketings. Hotels können mit einer strategischen Herangehensweise langfristige Kundenbindung und Umsatzsteigerung erreichen.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Receptionist:innen, Marketing Mitarbeiter:innen

### TERMIN | ORT

Dienstag, 27. Februar, Salzburg

## FÜR ALLE SEMINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

**Gast:** 690 Euro

### Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 550 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 500 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.



# PRAKTIKERSEMINARE 2024

## VERKAUF AN DER REZEPTION – AM TELEFON & FACE-TO-FACE

In diesem Seminar lernen Teilnehmende, dass aktives Verkaufen entscheidend zum Erfolg eines Unternehmens beiträgt. Verkaufen bedeutet mehr als Standardphrasen abzuspielen. Es geht darum, Interesse am Gast zu zeigen, die individuellen Bedürfnisse jedes Gastes zu erkennen, ein unwiderstehliches Angebot zu platzieren und geschickt auf Einwände zu reagieren, um den Abschluss erfolgreich zu gestalten. Für jeden Verkaufskanal sei es Telefon oder Face-to-Face, vermitteln wir den Teilnehmenden individuelle Techniken. Sie sind in der Lage, Alternativtermine für stark nachgefragte Zeiten zu finden und durch gezielten Zusatz- oder Kategorienverkauf mehr Umsatz zu generieren.

Als **BONUS** erhalten Sie im Seminar auch Train-the-Trainer-Know-how und Techniken, um Ihr Wissen an Ihre Kollegen und Mitarbeiter weiterzugeben.

### ZIELGRUPPE

Rezeptionist:innen,  
Servicemitarbeiter:innen,  
Mitarbeiter:innen aus SPA und der  
M.I.C.E Abteilung, Lehrlinge

### TERMIN | ORT

Mittwoch, 28. Februar, Linz

## DER RICHTIGE UMGANG MIT BESCHWERDEN IM HOTEL

Äußert ein Gast, dass seine Erwartungen nicht erfüllt wurden, ist die Kompetenz der gegenüberstehenden Mitarbeiter:innen besonders gefragt! Wird diese Beschwerde nicht oder nur mangelhaft behoben, können die Folgen für das Unternehmen enorm und kaum abschätzbar sein. Denn schlechte Nachrichten verbreiten sich wesentlich schneller als gute, das ist in der Hotelbranche bekannt. Um dem vorzubeugen, bedarf es gut geschulter Mitarbeiter:innen, die im Umgang mit Ausnahmesituationen versiert sind. Beschwerdemanagement wird zu Qualitätsmanagement und trägt zur Weiterentwicklung des Betriebes bei. Aus reklamierenden Gästen können Stammgäste und Multiplikatoren werden, die regelmäßig ins Hotel zurückkehren und dessen Serviceleistungen weiterempfehlen.

Als **BONUS** erhalten Sie im Seminar auch Train-the-Trainer-Know-how und Techniken, um Ihr Wissen an Ihre Kollegen und Mitarbeiter weiterzugeben.

### ZIELGRUPPE

Rezeptionist:innen,  
Servicemitarbeiter:innen,  
Mitarbeiter:innen aus SPA und der  
M.I.C.E Abteilung, Lehrlinge

### TERMIN | ORT

Dienstag, 19. März, Wels

## HOTELFINANZIERUNG IM WANDEL: FALLEN ERKENNEN & STRATEGIEN ERFOLGREICH UMSETZEN

In einer dynamischen Hotelbranche sind solide Finanzstrategien essenziell. Hotelunternehmer:innen stehen vor ständigen finanziellen Herausforderungen, daher ist eine fundierte Finanzstrategie unverzichtbar. Unser Seminar vermittelt die Grundlagen der Hotelfinanzierung und aktuelle Finanzierungsoptionen. Wir präsentieren Modelle zur Gestaltung optimaler Kreditverträge, beleuchten Trends in Kreditfinanzierungen und erkunden alternative Optionen wie Leasing, Beteiligungskapital, Crowd Funding und Gästefinanzierung. Erfahren Sie, wie Sie den idealen Finanzierungs-Mix finden und wie ESG (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) die Kreditvergabe beeinflusst. Heben Sie Ihre Finanzstrategie auf ein höheres Niveau, um den wandelnden Anforderungen der Hotellerie erfolgreich zu begegnen.

### ZIELGRUPPE

Hoteleigentümer:innen, Unternehmer:innen, Direktor:innen

### TERMIN | ORT

Donnerstag, 04. April, Kitzbühel

## MITARBEITER:INNENGESPRÄCHE 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.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen,  
Direktor:innen, HR-Beauftragte,  
Abteilungsleiter:innen

### TERMIN | ORT

Dienstag, 30. April, Wien

## MITARBEITER:INNEN FINDEN, EINARBEITEN UND LANGFRISTIG ERFOLGREICH BEGLEITEN

Employer Branding hat für Hotelbetriebe eine herausragende Bedeutung, da es die Anziehung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter:innen wesentlich beeinflusst. Eine starke Arbeitgebermarke zieht talentierte Bewerber:innen an, steigert die Mitarbeiter:innenzufriedenheit und minimiert die Fluktuation. Dies schafft ein positives Arbeitsumfeld, das sich wiederum positiv auf die Servicequalität für Gäste auswirkt. In unserem Seminar erfahren Teilnehmende, wie sie hochqualifizierte Mitarbeiter:innen effektiv rekrutieren können. Wir vermitteln effiziente Schulungsmethoden für eine erfolgreiche Einarbeitung und zeigen, wie Sie Mitarbeiter:innen langfristig mit Ihrem Betrieb verbinden können, um nachhaltig Spitzenqualität für Ihre Gäste sicherzustellen. Employer Branding steigert die Wettbewerbsfähigkeit, verbessert Geschäftsergebnisse und fördert eine positive Reputation in der Hotelbranche.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen,  
Direktor:innen, HR-Beauftragte,  
Abteilungsleiter:innen

### TERMIN | ORT

Mittwoch, 22. Mai, Salzburg

## HERAUSFORDERNDE MITARBEITER:INNEN 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.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen,  
Direktor:innen, HR-Beauftragte,  
Abteilungsleiter:innen

### TERMIN | ORT

Dienstag, 28. Mai, Wien

## FÜR ALLE SEMINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

**Gast:** 690 Euro

### Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 550 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 500 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

# PRAKTIKERSEMINARE 2024

## EFFIZIENZSTEIGERUNG IN DER PROFIKÜCHE BEI MITARBEITERKNAPPHEIT & TEUERUNG

In der anspruchsvollen Welt der Hotelküchen stehen wir heute vor zwei zentralen Herausforderungen: dem akuten Mangel an qualifizierten Mitarbeiter:innen und den kontinuierlich steigenden Kosten. Unser Seminar zeigt Lösungen für eine erfolgreiche Mitarbeiter:innenplanung, Prozessoptimierung, Ressourcenmanagement und innovative Technologien im Küchenmanagement. Erlauben Sie Ihrer Küche eine Weiterentwicklung und stärken Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit!

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Abteilungsleiter:innen und Mitarbeiter:innen aus der Küchenabteilung

### TERMIN | ORT

Donnerstag, 10. September, Salzburg

## FÜHRUNG JUNGER TALENTE – WAS DIE GENERATION-Z BRAUCHT!

Es ist natürlich und kommt häufig vor, dass die Pubertät vorübergehend das Denken von Jugendlichen beeinträchtigt. In solchen Momenten sind Vorbilder wichtig, die für Klarheit, Orientierung und Entschlossenheit stehen. Das Führen der Generation Z, die starke digitale Präferenzen hat, nach sinnstiftender Arbeit sucht, individualisiertes Management benötigt und regelmäßiges Feedback sowie berufliche Entwicklung wünscht, stellt für Hotellerie-Führungskräfte eine Herausforderung dar. Im Seminar lernen Teilnehmende, flexibel, technologieorientiert und werteorientiert zu führen, erhalten Einblicke und Werkzeuge zur erfolgreichen Generation-Z-Führung.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Abteilungsleiter:innen, HR-Verantwortliche, Ausbilder:innen

### TERMIN | ORT

Mittwoch, 11. September, Salzburg

## GÄSTE- UND MITARBEITERORIENTIERTES QUALITÄTSMANAGEMENT

Passende Mitarbeiter:innen zu finden ist in diesen Zeiten eine enorme Herausforderung. Mindestens genauso schwierig ist die Einschulung. Bereits hier entscheidet sich, ob Mitarbeiter:innen lange bleiben oder schnell gehen. Einarbeitung ist für die Zufriedenheit und Kompetenz der Mitarbeiter:innen wesentlich. Handbücher, Strukturen, eine funktionierende Information und Kommunikation sowie Wissenmanagement sind Voraussetzung für kompetente Mitarbeiter:innen, die langfristig im Unternehmen arbeiten. Auch Gäste werden immer anspruchsvoller und kritischer. Ein gutes Qualitätsmanagement unterstützt dabei die Erwartungen der Gäste zu erfüllen und den Mitarbeiter:innen Sicherheit zu geben.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, HR-Verantwortliche, Rezeptionsmitarbeiter:innen, Qualitätsbeauftragte

### TERMIN | ORT

Dienstag, 22. Oktober, Wien

## FÜR ALLE SEMINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

**Gast:** 690 Euro

### Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 550 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 500 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

# KONGRESS

## IMPULSE FÜR DIE ZUKUNFT DER BRANCHE

Der ÖHV-Kongress 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 und Hotelierinnen, Touristiker:innen, Vertreter:innen aus Politik und Wirtschaft sowie zahlreiche Journalisten aus ganz Österreich am ÖHV-Kongress teil.

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

2024 findet der ÖHV-Kongress erstmals im April statt.

### NUTZEN

Auch 2024 stehen beim bereits 32. ÖHV-Kongress wieder viele spannende Vorträge, interaktive Workshops, Infotainment und viel Raum für Networking und Austausch zwischen den Teilnehmer:innen, sowie die Möglichkeit, sich im Ausstellerbereich über aktuelle Produkt-Innovationen zu informieren am Programm.

### INHALTE

Inhaltlich geht es beim Kongress um die Zukunft der Hotellerie im Spannungsfeld zwischen Technologie, Mitarbeiter:innen und Nachhaltigkeit. Parallel zum Vortragsprogramm finden „Workshops“ statt, wo die Schwerpunktthemen Arbeitgeberattraktivität und Künstliche Intelligenz in Kleingruppen bearbeitet werden.

### ZIELGRUPPE

Der Kongress richtet sich an Hoteliers und Hotelierinnen und ihre Mitarbeiter:innen, die sich über aktuelle Themen in einem spannenden Rahmen informieren und austauschen möchten und sich eine Auszeit aus dem betrieblichen Alltag gönnen wollen.

### 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.

### 2024 findet der ÖHV-Kongress zum ersten Mal in Graz statt.

Neben dem Vortragsprogramm im Graz Congress führt uns das Rahmenprogramm auf den Schloßberg und in die Seifenfabrik.

### TERMIN

Sonntag bis Dienstag  
14. – 16. April 2024

Programm und Infos unter  
[oehv.at/kongress](https://oehv.at/kongress)

### PREIS (gesamter Kongress)

ÖHV-Mitglied:	920 Euro
UNA-Absolventen:	820 Euro
Nicht-Mitglied:	2.200 Euro

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

Preise zzgl. 20% Ust.,  
Preisänderungen vorbehalten.

SEIT ÜBER 30 JAHREN  
EIN FIXTERMIN  
FÜR DIE BRANCHE

# WEBINARE

**FLEXIBLES LERNEN  
FÜR ALLE: DIGITALE TRAININGS.**

Keine Zeit für ein Praktikerseminar?  
Unsere ÖHV-Webinare bieten Hoteliers und Mitarbeitern besonders leicht zugängliche Fortbildung. Via ZOOM wird topaktuelles Wissen aus der Praxis für die Praxis vermittelt. Ein Webinar dauert zwei bis vier Stunden – die Qualität entspricht der eines ÖHV-Präsenztrainings.

Unsere Praxisexperten schulen die Teilnehmer als Live-Trainer in Echtzeit. Klare Vorteile: Ortsunabhängiges und interaktives Lernen für alle. Der Zeit- und Kostenaufwand für eine Anreise entfällt.

ÖHV-Webinare sind

- sehr persönlich durch Videobildübertragung – live über ZOOM
- flexibel, topaktuell, effizient
- speziell auch für Lehrlinge gestaltet

[www.oehv.at/webinare](http://www.oehv.at/webinare)



# WEBINARE 2024

## KÜNSTLICHE REVOLUTION – WIE KI & CHATGPT HOTELMITARBEITER ENTLASTEN

Mit KI und ChatGPT können Hotelunternehmer:innen und Mitarbeiter:innen Arbeitsabläufe optimieren, Gästeerfahrungen verbessern, Hotelbewertungen beantworten und Marketingtexte erstellen, um trotz Mitarbeiter:innenmangel die Dienstleistungsqualität zu steigern und Zeit zu sparen.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Mitarbeiter:innen, die ihre Arbeit(s-abläufe) effizienter gestalten wollen

### TERMIN | DAUER

Montag, 19. Februar, 3 Stunden

## FAMILIENMARKETING – KINDER ALS ENTSCHEIDUNGSTRÄGER

Um Kinder und Familien erfolgreich zu erreichen, braucht es eine gezielte Ansprache der Zielgruppe. Auch in der Kommunikation vor Ort im Hotel gibt es einiges zu beachten. Um Kinder mit ihren Eltern zu begeistern und glücklich zu machen, bedarf es spannende Erlebnisse. Sind die Kinder zufrieden, sind es die Eltern meistens auch. Sobald Sie die Einflusskraft der Kinder bei der Familienurlaubsentscheidung erkannt haben, können Sie auf begeisterte und treue Gäste zählen.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Marketingmitarbeiter:innen

### TERMIN | DAUER

Montag, 29. April, 3 Stunden

## 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.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Nachhaltigkeitsbeauftragte, Marketingmitarbeiter:innen

### TERMIN | DAUER

Montag, 26. Februar, 3 Stunden

## TIKTOK MARKETING ALS CHANCE FÜR HOTELS

Wer sein Hotel online in den sozialen Medien vermarkten möchte, greift meist zu klassischen Plattformen wie Facebook und Instagram. Noch nicht so weit verbreitet, jedoch mit über 1 Milliarde Nutzern weltweit zählt TikTok zu den aufstrebendsten Social Media Plattformen. Wer also neue Gäste erreichen möchte, kommt an TikTok nicht mehr vorbei.

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Rezeptionist:innen, Marketingmitarbeiter:innen

### TERMIN | DAUER

Mittwoch, 22. Mai, 3 Stunden

## CYBERATTACKEN ERKENNEN, VERSTEHEN UND ABWEHREN

Cyberattacken auf Unternehmen werden immer häufiger und gefährlicher. Neben entsprechenden Software-Schutzvorkehrungen ist vor allem das Bewusstsein der Hotelmitarbeiter:innen erforderlich, solche Cyberangriffe zu erkennen, ihnen vorzubeugen und zu wissen, wie man angemessen darauf reagiert, um teure Rettungsmaßnahmen zu vermeiden.

### ZIELGRUPPE

Für alle Mitarbeiter:innen in der Rezeption, in der Reservierung und Mitarbeiter:innen, die viele E-Mails versenden bzw. empfangen

### TERMIN | DAUER

Mittwoch, 06. März, 2 Stunden

## FÜR ALLE WEBINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

### 2 Stunden

**Gast** 279 Euro

### Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 219 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 199 Euro

### 3 Stunden

**Gast** 329 Euro

### Ermäßigte Preise für

ÖHV-Mitglieder 1. Person: 269 Euro

ÖHV-Mitglieder 2. Person

& UNA-/AKA-Absolventen: 249 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

# WEBINARE 2024

## SOCIAL MEDIA MARKETING – VON KOMMUNIKATION BIS ZUR ZIMMERBUCHUNG

Um neue Zielgruppen zu erschließen und den Kontakt zu Stammgästen zu halten ist der zielgerichtete und individuelle Einsatz von Social Media Plattformen wie Facebook, Instagram & Co. möglich. Dabei spielen natürlich auch Strategie und Content eine bedeutende Rolle!

### ZIELGRUPPE

Unternehmer:innen, Direktor:innen, Rezeptionist:innen, Marketingmitarbeiter:innen

### TERMIN | DAUER

Montag, 09. September, 3 Stunden

## DAS UNWIDERSTEHLICHE ANGEBOT

Die meisten Einnahmen generiert ein Hotel im Bereich der Logis. Dies erfordert kompetente Verkaufspersonen, die über tiefgehendes Wissen zu Produkten und Dienstleistungen verfügen, sich in die Bedürfnisse des Gastes hineinversetzen können und durch gezielte Fragen die Anforderungen des Gastes verstehen. Mit diesen Informationen können sie unwiderstehliche Angebote erstellen, die der Gast kaum ablehnen kann.

### ZIELGRUPPE

Abteilungsleiter:innen, Mitarbeiter:innen aus allen Abteilungen, die Dienstleistungen/Produkte verkaufen

### TERMIN | DAUER

Montag, 21. Oktober, 3 Stunden

## BEDARFSANALYSE – ERMITTLUNG VON GÄSTEANFORDERUNGEN IM VERKAUFGESPRÄCH

Die Bedarfsanalyse im Verkauf ist entscheidend, da sie die Bedürfnisse des Gastes ermittelt, selbst wenn er sie nicht kennt. Ein tiefes Verständnis für diese Bedürfnisse ermöglicht überzeugende Argumente im Verkaufsgespräch, da der Gast seinen eigenen Bedürfnissen nicht widerstehen kann. Vorbereitung umfasst das Sammeln aller benötigten Informationen und das Erstellen einer Prioritätenliste. Offene „W“-Fragen sind dabei hilfreiche Werkzeuge.

### ZIELGRUPPE

Abteilungsleiter:innen, Mitarbeiter:innen, die Dienstleistungen/Produkte verkaufen

### TERMIN | DAUER

Montag, 07. Oktober, 3 Stunden

## EINWANDSBEHANDLUNG IM VERKAUFGESPRÄCH

Es gibt kaum Verkaufsgespräche ohne Einwände des Gastes. Werden Zweifel oder Bedenken seitens des Gastes geäußert, müssen Sie als gute Verkäufer:in die richtigen Argumente und Strategien anwenden, um den Verkauf abzuschließen.

### ZIELGRUPPE

Abteilungsleiter:innen, Mitarbeiter:innen, die Dienstleistungen/Produkte verkaufen

### TERMIN | DAUER

Montag, 04. November, 3 Stunden



## FÜR ALLE WEBINARE GELTEN FOLGENDE PREISE:

### 2 Stunden

<b>Gast</b>	279 Euro
<b>Ermäßigte Preise für</b>	
ÖHV-Mitglieder 1. Person:	219 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen:	199 Euro

### 3 Stunden

<b>Gast</b>	329 Euro
<b>Ermäßigte Preise für</b>	
ÖHV-Mitglieder 1. Person:	269 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person & UNA-/AKA-Absolventen:	249 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.

Terminänderungen vorbehalten.

# DAS ARBEITSRECHT „BUFFET“ – IHR WEBINAR ABONNEMENT



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

## WAS BIETET DIESES MODELL?

Mit diesem ABO-Modell erhalten Hoteliers und Mitarbeiter:innen 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 den Teilnehmer:innen 30-minütige Q&A Fragestunden zur Verfügung, in denen sie individuelle Fragen direkt an unsere Experten richten können.

## DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- Kontinuierliche Weiterbildung im Arbeitsrecht
- Flexibles monatliches Format für zeitliche Bequemlichkeit
- Jahresabonnenten können verpasste Webinare nachholen
- 12-er Abo zum Vorteilspreis
- Flexibles 6aus12 Modell nach dem Motto „Nimm, was du brauchst“
- Möglichkeit, Webinare einzeln zu buchen

## PREISE:

### 12er Abonnement

<b>Gast</b>	1.890 Euro
<b>Ermäßigte Preise für</b>	
ÖHV-Mitglieder 1. Person:	1.490 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person	
& UNA-/AKA-Absolventen:	1.390 Euro

## WEBINAR THEMEN UND TERMINE:

### EINSTIEG IN DEN ARBEITSVERTRAG

Alles über Einstellungsgespräche, Gleichbehandlung, Probezeit und Befristungen

**Dienstag, 16. Jänner**

### BEENDIGUNG DES ARBEITSVERTRAGES

Von Kündigungen über Entlassungen bis zur einvernehmlichen Auflösung

**Dienstag, 06. Februar**

### KRANKENSTAND IM FOKUS

Pflichten der Beschäftigten, Entgeltfortzahlung, Wiedereingliederungsteilzeit und mehr

**Dienstag, 05. März**

### URLAUBSGENUSS

Von Urlaubsausmaß über Vereinbarungen bis hin zu Entgelten und Abgeltungen

**Dienstag, 02. April**

### UMGANG MIT NICHTLEISTUNGSZEITEN

Krankheit, Arztbesuche, Elementarereignisse und Pflegeurlaub

**Dienstag, 07. Mai**

### ARBEITSZEITMODELLE IM BLICK

Vollzeit, Teilzeit, Gleitzeit und andere flexible Modelle

**Dienstag, 21. Mai**

### SPEZIALTHEMEN ZUR ARBEITSZEIT

Schutzbestimmungen, Schichtarbeit, Dienstreisen und Rufbereitschaft

**Dienstag, 02. Juli**

### FAMILIENFREUNDLICHE REGELUNGEN

Mutterschutz, Papamonat und Karenz im Arbeitsrecht

**Dienstag, 06. August**

### ELTERNTEILZEIT

Möglichkeiten und Vorteile für berufstätige Eltern

**Dienstag, 03. September**

### DATENSCHUTZ UND PERSÖNLICHKEITSRECHTE IM ARBEITSKONTEXT

Von der Bewerbung bis zur Personalakte

**Dienstag, 01. Oktober**

### ENTGELTGESTALTUNG IM FOKUS

Zulagen, Zuschläge, Leistungsentgelte und Sachbezüge

**Dienstag, 05. November**

### HAFTUNGSFRAGEN GEKLÄRT

Dienstnehmerhaftpflicht, Konventionalstrafen, Arbeitgeberhaftung und mehr

**Dienstag, 03. Dezember**

### Einzel-Webinar

<b>Gast</b>	279 Euro
<b>Ermäßigte Preise für</b>	
ÖHV-Mitglieder 1. Person:	219 Euro
ÖHV-Mitglieder 2. Person	
& UNA-/AKA-Absolventen:	199 Euro

Preise zzgl. 20% Ust.; Terminänderungen vorbehalten.



## 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









# BACHELOR PROFESSIONAL (BPr) IN HOTEL MANAGEMENT AT MODUL UNIVERSITY VIENNA

## UPGRADE YOUR PROFESSIONAL SKILLS

The Bachelor Professional (BPr) in Hotel Management is designed for candidates with several years of relevant professional experience in the hotel and tourism industry who want to enhance their expertise and drive their career path forward.

As a joint program delivered by both the Austrian Hotel Association (ÖHV - Österreichische Hoteliervereinigung) and Modul University Vienna, students benefit from the leading-edge expertise of both institutions. Unlike other bachelor program, the BPr is a continuing education program that requires previous industry experience rather than a high school diploma as an entry requirement.

## BENEFIT FROM THE LEADING EXPERTISE OF TWO INSTITUTIONS

A BPr in Hotel Management provides a theory-based education with a strong focus on practical application. As such, this program is specifically designed to equip hospitality professionals with an academic insight into the complex and ever-evolving industry of hotel management and/or tourism; leading to a qualification that ensures career development.

## EARN CREDIT FOR PREVIOUS EXPERIENCE

The program requires the completion of 180 ECTS. 30 ECTS earned from completing the UNA, while up to 60 ECTS can be transferred based on previous working experience.

## TAILOR YOUR QUALIFICATION

As a Bachelor Professional student, you can tailor your curriculum to complement your existing experience, or deepen your knowledge in particular areas of interest. A compulsory module introduces students to principal concepts of managing a hotel; from marketing, accounting, and finance, as well as understanding the economies in which the business operates. Moreover, all students are encouraged to take advantage of extra courses in specialized areas within the industry.

## WHY SHOULD YOU CHOOSE BPR IN HOTEL MANAGEMENT?

### Advanced qualification

Not only can this program lead to a more rewarding career, but also increase earning potential, provide additional opportunities, and broaden your knowledge.

### No high school diploma (Abitur, Matura) required

The unique aspect of this bachelor program is that applicants do not require a high school diploma for direct entry. Applicants must be able to demonstrate a relevant professional qualification or several years of relevant professional experience.

### Flexible study duration, flexible study content and flexible study mode

Moreover, this study program allows flexibility - not only can students tailor their studies towards

areas of this dynamic industry that most interest or best serve them in their careers, but the study duration can also be extended to fit around employment. You can join classes either on campus or online.

Please contact us directly for further information:



Modul University Vienna GmbH  
Am Kahlenberg 1  
1190 Wien | Österreich  
[ssac@modul.ac.at](mailto:ssac@modul.ac.at)  
T: +43 1 3203555

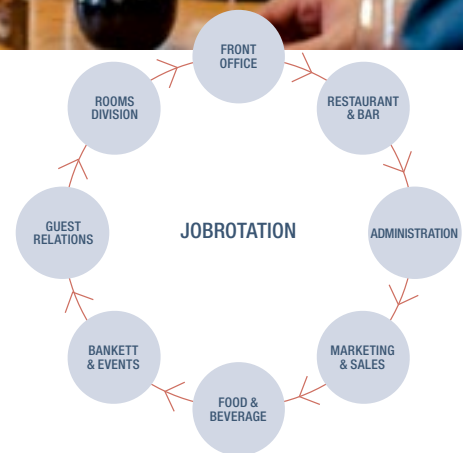


## ÖHV-TRAINEE

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.

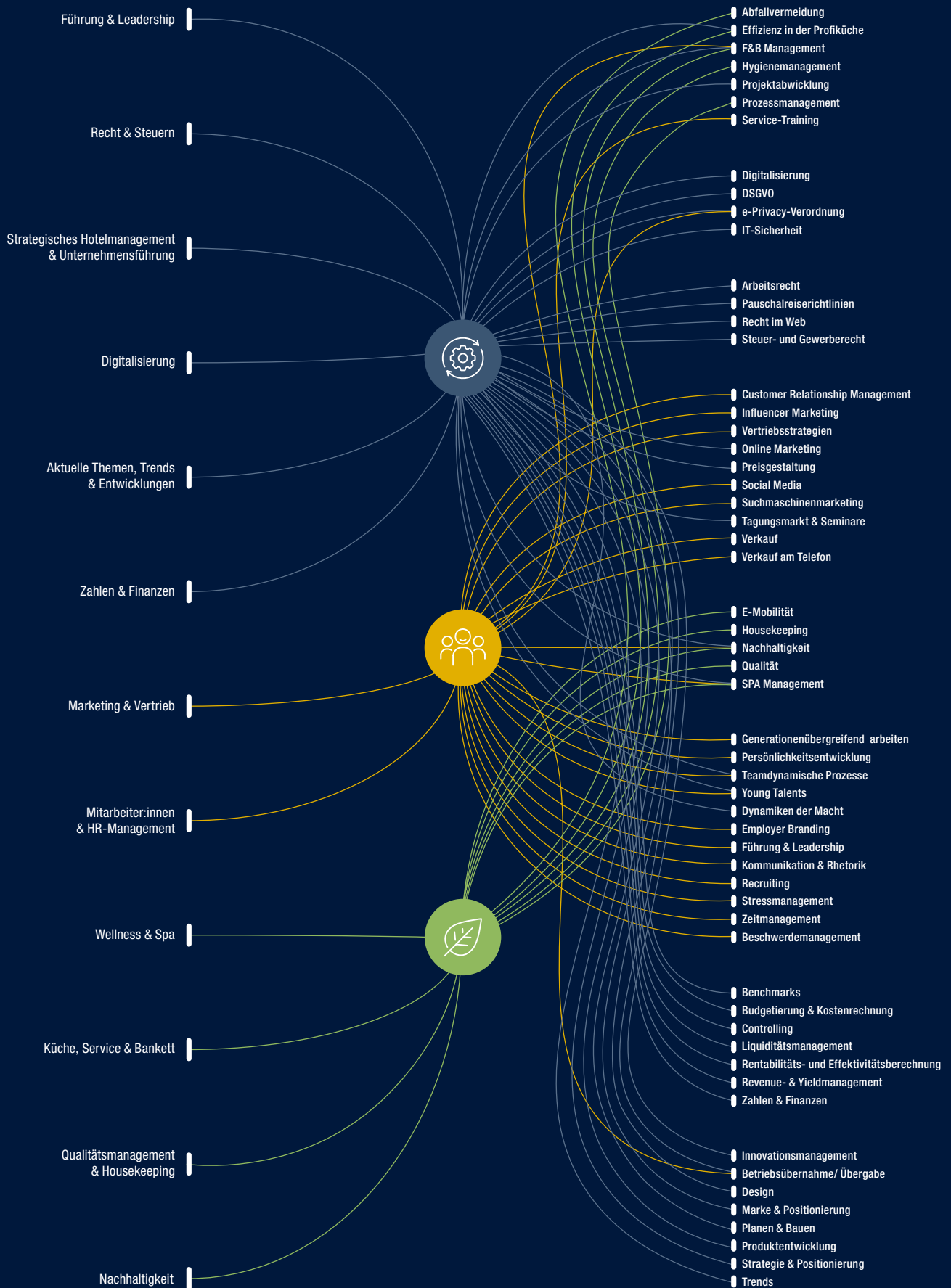


### UNSER TIPP:

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

### TOURISMUSKOLLEG SEMMERING

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



# ESG

ESG steht für Umwelt (Environment), Soziales (Social) sowie Governance (Unternehmensführung) und bezeichnet eine Reihe von Faktoren und Kriterien, die in der Hotellerie und anderen Branchen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Diese ESG-Kriterien werden verwendet, um die Nachhaltigkeits- und Verantwortungsbereitschaft eines Hotels oder Unternehmens zu bewerten und zu steuern.



## Environment

Unter dem Umweltaspekt geht es darum, wie ein Hotel mit Umweltfragen umgeht. Dies umfasst die Reduzierung von Umweltauswirkungen wie Energieverbrauch, Abfallmanagement, Wasserressourcenmanagement und den Einsatz umweltfreundlicher Materialien. Ein nachhaltiges Hotel kann beispielsweise erneuerbare Energiequellen nutzen, Abfall minimieren und sich für den Schutz der umliegenden Natur einsetzen.



## Social

Der soziale Aspekt bezieht sich auf die Auswirkungen eines Hotels auf die lokale Gemeinschaft und die Mitarbeiter. Hierbei geht es um Themen

wie Arbeitsbedingungen, soziale Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern, Vielfalt und Integration, Menschenrechte und soziales Engagement. Nachhaltige Hotels fördern fair bezahlte Arbeitsplätze, bieten Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten für ihre Mitarbeiter und tragen zur Entwicklung der Gemeinschaft bei.



## Governance

Governance bezieht sich auf die Art und Weise, wie ein Hotelbetrieb geführt und verwaltet wird. Dies umfasst Aspekte wie Unternehmensführung, Transparenz, ethisches Verhalten und die Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften. Hotels, die sich auf gute Governance konzentrieren, haben klare interne Richtlinien, ethische Geschäftspraktiken und eine offene Kommunikation mit den Interessengruppen.

ESG in der Hotellerie bedeutet, dass Hotels diese drei Dimensionen in ihre Geschäftsstrategien und -praktiken integrieren, um langfristige Wertschöpfung zu fördern, das Risikomanagement zu verbessern und eine positive Wirkung auf die Umwelt und die Gesellschaft zu erzielen. Dies kann dazu beitragen, das Ansehen eines Hotels zu verbessern, die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Attraktivität für verantwortungsbewusste Reisende zu erhöhen.

**IM RAHMEN DES ÖHV-CAMPUS PROGRAMMES LEISTEN WIR EINEN BEITRAG FÜR IHRE ESG-KONFORMITÄT.**

# TERMINE 2024

JÄNNER	FEBRUAR	MÄRZ	APRIL	MAI	JUNI
01 NEUJAHR	01	01	01 UNA 2023-2025 Modul 3	01 STAATSFERIERTAG	01
02	02	02	02 Arbeitsrecht ABO Urlaub	02 UNA 2022-2024 Modul 8	02
03	03	03	03	03	03
04	04	04	04 ESG Richtlinien zur Finanzierung	04	04 AKA 2024 Modul 2
05	05	05 Arbeitsrecht ABO Krankenstand	05	05	05
06 HL. 3 KÖNIGE	06 Arbeitsrecht ABO Arbeitsverhältnis	06 Cybersecurity	06	06	06
07	07	07	07	07 Arbeitsrecht ABO Nichtleistungszeiten	07
08	08	08	08 UNA 2022-2024 Modul 7	08	08
09	09	09	09 AKA 2023-2024 Modul 2	09 CHRISTI HIMMELFAHRT	09
10	10	10	10	10	10 AKA 2023-2024 Modul 3
11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13
14	14	14	14 ÖHV Kongress Graz	14 OnM 2024 Modul 2	14
15	15	15	15	15 LAK 2024 Modul 1	15
16 Arbeitsrecht ABO Arbeitsvertrag	16	16	16	16	16
17 Housekeeping	17	17	17	17	17 SPA Management 2024
18 Arbeitsrecht	18	18	18	18	18 LAK 2024 Modul 2
19	19 KI/ChatGPT	19 Beschwerde	19	19	19
20	20	20	20	20 PFINGSTMONTAG	20
21	21	21	21	21 Arbeitsrecht ABO Arbeitszeitmodelle	21
22	22	22	22 UNA 2023-2025 Modul 4	22 Mitarbeiterbindung	22
23	23	23	23 AKA 2024 Modul 1	23 TikTok Marketing	23
24 Digitalisierung im Hotel	24	24	24 OnM 2024 Modul 1	24	24
25 Stammgast	25	25	25	25	25
26	26 Green Marketing	26	26	26	26
27	27 Newslettermarketing	27	27	27	27
28	28 Verkauf/Rezeption	28	28	28 Herausfordernde Mitarbeiter	28
29	29	29	29 Kinder- & Familienmarketing	29	29
30 Empfangstraining	30	30	30 Mitarbeitergespräche	30 FRONLEICHNAM	30
31	31	31 OSTERSONNTAG		31	

Ferien und Feiertage

JULI	AUGUST	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DEZEMBER
01	01	01	01   Arbeitsrecht ABO Datenschutz,...	01 ALLERHEILIGEN	01
02   Arbeitsrecht ABO Spezialfragen Arbeitszeit	02	02	02	02	02
03	03	03   Arbeitsrecht ABO Elternzeit	03   Diplomprüfung UNA 2022-2024	03	03   Arbeitsrecht ABO Haftungsfragen
04	04	04	04	04   Verkauf: Einwands- behandlung	04
05	05	05	05	05   Housekeeping Arbeitsrecht ABO Entgelte	05
06	06   Arbeitsrecht ABO Mutterschutz, ...	06	06	06	06
07	07	07	07   Verkauf: Bedarfs- analyse	07   UNA 2024-2026 Modul 1	07
08	08	08	08   Arbeitsrecht	08	08 MARIA EMPFÄNGNIS
09	09	09   Social Media Marketing	09   UNA 2023-2025 Modul 5	09	09
10	10	10   Küchen- optimierung	10	10	10
11	11	11   Führung junger Talente	11	11	11
12	12	12   Lehrgang Nachhaltigkeit Modul 1	12	12   AKA 2024-2025 Modul 1	12
13	13	13	13	13   P&V 2024 Modul 2	13
14	14	14	14   AKA 2024 Modul 3	14	14
15	15   MARIÄ HIMMELFAHRT	15	15   P&V 2024 Modul 1	15	15
16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18   UNA 2024-2026 Modul 2	18
19	19	19	19	19   F&B Kosten- management 2024	19
20	20	20	20	20	20
21	21	21	21   Verkauf: Das unwider- stehliche Angebot	21	21
22	22	22	22   Qualitäts- management	22	22
23	23	23	23   UNA 2023-2025 Modul 6	23	23
24	24	24	24	24	24 WEIHNACHTEN
25	25	25	25	25	25 CHRISTTAG
26	26	26	26   NATIONALFEIERTAG	26	26 STEFANITAG
27	27	27	27	27	27
28	28	28	28	28	28
29	29	29	29	29	29
30	30	30	30	30	30
31	31		31		31 SILVESTER

- UNA - Unternehmerakademie
- AKA - Abteilungsleiterakademie
- Lehrgang Preisgestaltung und Vertrieb
- Lehrgang Online Marketing
- Lehrgang F&B Management
- Lehrgang SPA Management
- Lehrgang LAK Lehrlingsausbildungsakademie
- Lehrgang Nachhaltigkeit
- Praktikerseminare
- Webinare





**FÜR** EINE STARKE HOTELLERIE.