

PRESSEMITTEILUNG

HRS bietet Hotels zukunftsweisende Beratungsleistungen und Technologien für eine effektivere Bearbeitung von RFPs für die zurückkehrenden Geschäftsreisevolumen

Consulting und RFP-Tracking- und Aktualisierungsfunktionalitäten ermöglichen Hotels schnellere Verhandlungen und Aussicht auf wachsende Volumen, und das kostenfrei.

Köln, Deutschland – 28 Juli, 2022 – [HRS](#), die weltweit führende Plattform für Corporate Lodging, kündigte an, in den kommenden Monaten ihr gesamtes Spektrum an Beratungsdienstleistungen für die Hotellerie anzubieten, um das wiedererstarke Geschäftsreisesegment zu unterstützen. Über die datengestützte Beratung hinaus, die sich an den Prioritäten der Firmenkunden orientiert, ermöglicht die HRS-Technologie den Verkaufsteams der Hotels Zugang und eine effizientere Angebotsabgabe - und das in einer Zeit, in der immer mehr Unternehmen den Ausschreibungsprozess nutzen, um nicht nur über die Preise zu verhandeln, sondern auch über andere wesentliche Faktoren, die für die Geschäftsreise entscheidend sind.

HRS trägt so seinen Teil dazu bei, den Aufschwung im Hotelgewerbe zu fördern, und bietet den Hotels dieses Paket aus lokaler Beratung, unbegrenztem Bid Refinement und Unterstützung bei Ausschreibungen kostenlos an. Zu seinem stetig wachsenden Kundenstamm zählen 35 Prozent der Fortune-500-Unternehmen, mit denen HRS bei den Hotelprogrammen zusammenarbeitet.

"Es ist eine neue Zeitrechnung für die Vertriebschefs von Hotelunternehmen. Das Reiseverhalten und die Dynamik haben sich verändert, ebenso wie die Definitionen von "Reisen" und "Arbeitsplatz" für Unternehmen", sagte [Lukasz Dabrowski, Senior Vice President of Global Supplier Relations bei HRS](#). "Angesichts des sich erholenden Volumens und der Tatsache, dass die Unternehmen regionale und nationale Prognosen erstellen, sowie der Realität, dass viele Hotels über weniger Ressourcen verfügen, bietet HRS den Hotels mehr Möglichkeiten, sich an Ausschreibungen zu beteiligen. Unsere unvoreingenommene RFP-Technologie, datengestützte Analysen und Experten vor Ort in den wichtigsten Märkten stehen bereit, um Hoteliers im Wettbewerb um diese Übernachtungen zu unterstützen."

Optimierte Software hilft Hoteliers bei der Analyse und Verfeinerung von Angeboten

Die HRS-Technologie - mit speziell zur Unterstützung von Hotels im Wettbewerb um Geschäftsvolumen entwickelten Elementen - ist für Hoteliers besonders hilfreich in einer Zeit, in der Unternehmen vermehrt Ausschreibungen durchführen und Hotelverkaufsteams infolge der Pandemie neu aufgebaut werden müssen. In diesem unbeständigen Umfeld können Hoteliers rund um die Uhr die Angebotskonditionen verfeinern, überarbeiten und erneut abgeben - und das alles kostenlos - je nach Bedarf während des Verhandlungszeitraums.

Weitere zeitsparende Highlights sind:

- Optimierte Prozesse für die Angebotsabgabe, die den Fortschritt bei der Bearbeitung des Angebots, verbindliche Elemente und weitere Aspekte veranschaulichen
- Möglichkeit, Elemente konkurrierender Ausschreibungen anonym einzusehen
- Vorausgefüllte Felder in Ausschreibungen, die den Zeitaufwand für die Beantwortung durch Hoteliers verringern
- Vereinfachter User-Flow, der den sich wandelnden Unternehmensanforderungen angepasst wird
- Effiziente Wege, um die Konvergenz von RFPs für verschiedene Segmente zu gewährleisten

Attributbasierte Beschaffung von Unterkunftsdienstleistungen im Wandel, da sich Prioritäten und Verfahren weiterentwickelt haben

Im Zuge der sich abzeichnenden neuen Entwicklungen im Bereich der Firmenunterkünfte nach der Pandemie kombiniert HRS die Einkaufskonzepte für die Segmente Transient, Group, Meetings und [Longstay](#), um die Gesamtheit der erwarteten Kundenausgaben zu erfassen. HRS unterstützt Hotels dabei, sich an den neuen Prioritäten der Unternehmen für ihre Hotelprogramme zu orientieren, die über den reinen Preis und die gewohnten Serviceleistungen hinausgehen.

Dies ist besonders wichtig angesichts der unvorhersehbaren Faktoren, die sich auf das Procurement von Geschäftsreisen an verschiedenen Standorten auswirken, wie z. B. der Ausbruch von Pandemien, politische Instabilität, Umweltveränderungen und wetterbedingte Katastrophen.

Das von HRS im Jahr 2021 eingeführte "5S-Framework" hat sich als effektiv erwiesen, wenn es darum geht, den sich ständig verändernden Rahmen der neuen Anforderungen einer Vielzahl von Hotelprogrammen zu erfassen. HRS informiert seine Hotelpartner über das 5S-Framework und darüber, wie die fortlaufende Berücksichtigung dieser Faktoren den Hoteliers helfen kann, mehr wiederkehrende Umsätze zu erzielen. Der 5S-Rahmen umfasst:

- Safety / Hygiene
- Satisfaction / Zufriedenheit
- Savings / Einsparungen
- Sustainability / Nachhaltigkeit
- Security / Sicherheit

"HRS ist bestrebt, transparent mit Unternehmen und Hotels zusammenzuarbeiten, um automatisierte, zügige Verhandlungen zu ermöglichen", so Dabrowski abschließend. "Es gibt keine "Ausschreibungssaison" mehr per se. Stattdessen führt die Automatisierung zu verkürzten vierwöchigen Zyklen, die es den Unternehmen ermöglichen, das ganze Jahr über flexibler und gezielter bei ihren Ausschreibungen zu agieren. Kombiniert man dies mit priorisierten Hygiene- und Nachhaltigkeitsanforderungen, so konkurrieren Hotels in einem völlig veränderten Wettbewerbsumfeld."

Hoteliers können mehr über die Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit HRS und die RFP-Unterstützung unter <https://www.hrs.com/enterprise/hotels/> erfahren.

Hoteliers, die vom 14. bis 17. August an der Konferenz der Global Business Travel Association in San Diego teilnehmen, können HRS am Stand Nr. 3229 besuchen.

###

Über HRS

HRS erfindet die Welt des Hotelaufenthaltes, Arbeitens und Bezahlers für Unternehmen und Regierungen neu. Die wegweisende Plattform Technologie ermöglicht dabei Lösungen über den Hotelaufenthalt hinaus in die Bereiche Meetings, Büroflächen Management, effiziente Bezahlösungen, bis hin zu Krisenmanagement Lösungen und das weltweit. HRS Kunden profitieren dabei nicht nur von Einsparungen, sondern auch in den essenziellen Bereichen gesteigerter Sicherheit, Hygiene und Kundenzufriedenheit. Mit der [mehrfach ausgezeichneten Green Stay Initiative](#) bietet HRS eine Technologie mit der Coporate Hotelprogramme ihre Nachhaltigkeits Ziele erreichen können. Mit [Crew&Passanger Solutions](#) revolutioniert HRS durch Automation die Experience für Flug-und Bahngesellschaften. HRS wurde 1972 gegründet und zählt heute 35% der globalen Fortune 500 Unternehmen zu seinen Kunden. Die führenden Hotelketten der Welt, regionale Hotel Ketten sowie Payment Anbieter zählen zu den Partnern.

Mehr Informationen unter [hrs.com/enterprise](https://www.hrs.com/enterprise).

PRESSE KONTAKT:

Michael Brophy / HRS Global Media Relations / +1 214-356-4326 / michael.brophy@hrs.com