

Alte Geldquelle neu entdecken

Investition in die Zukunft: Zimmertelefone lassen sich durch die Installation intelligenter Software wieder als „Deckungsbeitragsbringer“ reaktivieren

■ AHGZ, 17.6.06 / red

STUTTGART Die Nutzung des Telefons auf dem Zimmer soll den Gästen wieder schmackhaft gemacht werden. Faire und transparente Preise für die Nutzung sind dabei aber zwingende Voraussetzung. Die Technik ist fast überall vorhanden – oder lässt sich leicht installieren.

Von vielen Hoteliers wurde die Änderung in der Preisangabenverordnung (PAngV §7, Absatz 4, Neufassung vom 3. Juli 2004) noch nicht bemerkt und umgesetzt: Die Kosten für die Telefongespräche der Gäste dürfen nicht mehr nach Einheiten angegeben werden. Die Angabe und Abrechnung der Telefonkosten haben nach den gesetzlichen Vorgaben nach Minutenpreisen zu erfolgen.

Die Angst vor unkalkulierbar hohen Kosten hat Gäste statt zum Zimmertelefon vermehrt zum mitgebrachten Handy greifen lassen. So ein Verhaltensmuster ist nur schwer wieder umzukehren.

Gastkomfort wird zum Deckungsbeitrag

Dem Hotelier entgeht ein möglicher Profit: Mit den günstigen Einkaufskonditionen, die ihm heute Festnetzanbieter einräumen, kann er mit einem gewissen Aufschlag seinem Gast vernünftige Telefonpreise anbieten



Kurz gefasst: Gäste wollen zeitgemäße Kommunikationstechnik

Foto: Imago

(beispielsweise DEHOGA-Rahmenvertrag mit Telcat Multicom oder BusinessCall 501 der Deutschen Telekom). Der Gast führt seine Telefonate – fast wie zu Hause und günstiger als übers Handy – wieder über das Zimmertelefon. Der Hotelier erwirtschaftet so einen zusätzlichen Deckungsbeitrag für seine Investitionen in die Anlage und die notwendige Software.

Mit HospiX Entry aus dem Hause MSI Solutions GmbH, München, ist nicht nur die vorgeschriebene minutengenaue Abrechnung für den Gast möglich. Ein speziell für das Hotel entwickelte Tarifmodell, das zur Ab-

rechnung der Gasttelefonate in der Software hinterlegt ist, sichert dem Hotelier seinen Deckungsbeitrag. Dieses Tarifmodell kann der Hotelier nach seinen Wünschen aber auch verändern und auf seine Gästestruktur anpassen.

Hotelspezifische Funktionen im Überfluss

Das Programm enthält zudem weitere hotelspezifische Funktionalitäten: Check-In/Check-Out, Berechtigungsumschaltung von Nebenstellen, Rechnungsdruck, eine Zwischenrechnung,

Weckruf, Namenseintrag zur Anrufer-Identifizierung und Zimmerstatus.

Die Siemens AG, T-Systems und andere TK-Systemhäuser (beispielsweise MTG in München) bieten diese Lösung für TK-Anlagen von Siemens und Alcatel an.

Die Vorteile für den Gast: Die Nutzung des Zimmertelefons bedeutet im Regelfall ein dickes Plus beim Komfort: Es ist angenehmer mit dem Festnetz zu telefonieren als mit dem Handy, und im Normalfall ist die Verbindungsqualität besser. Der Gast ist auf dem Zimmer erreichbar, er erhält günstigere Tarife als bei Nutzung des Mobiltelefons oder beim Gang zum öffentlichen Fernsprecher und

er kann über das Telefon geweckt werden.

Preisangabenverordnung unbedingt beachten

Für den Hotelier gilt: Wird die Preisangabenverordnung nicht befolgt, und es wird weiterhin nach Einheiten abgerechnet, darf der Gast die Zahlung der Rechnung verweigern. Darüber hinaus kann der Hotelier abgemahnt werden, oder es werden Bußgelder fällig.

Wenn der Hotelier aber dem Gast faire und transparente Telefonpreise

offeriert, werden speziell ausländische Gäste wieder verstärkt das Telefon nutzen (nationaler Tarif im Inland).

Für Businessgäste empfiehlt es sich, Komforttelefone mit Freisprecheinrichtung bereitzustellen, damit sie während des Aufenthalts nebenher noch auf dem Laptop arbeiten können.

Individuelle Preisfindung für jedes Haus

Für den Hotelier empfiehlt sich für das weitere Vorgehen nachstehender Check:

- Einkaufssituation überprüfen
- Tarifumstellung (beispielsweise BusinessCall 501) oder Providerwechsel (DEHOGA-Rahmenvertrag mit Telcat Multicom) günstigere Telefongebühren
- Sicherheit: bestimmte Rufnummern können gesperrt werden (beispielsweise 0900-Service Rufnummern), damit das Haus nicht auf möglichen Kosten sitzen bleibt, die erst zeitverzögert auf der Rechnung des Telefonanbieters auftauchen.
- Preisfindung: Ein vom Hersteller empfohlenes Tarifmodell kann zur Grundlage einer Weiterverrechnung an den Kunden herangezogen werden. Oder aber der Hotelier gestaltet die Preise nach seiner individuellen Gästestruktur selbst und arbeitet sie in die Software ein.

► info@msi-telesolutions.com