

# Die Konkurrenz im Blick

Travelclick und Trustyou bieten mit ihren Tools Hotelligence und Analytics einen intimen Blick auf wichtige Daten benachbarter Hotels.



**Die Leonardo Hotels** (im Bild das Haus in Weimar) nutzen für ihre Wachstumsstrategie die Benchmarking-Software von Travelclick.

**ARNDT ASCHENBECK**

Wenn man Shay Raz so zuhört, könnte man meinen, er hätte gerade das Ei des Kolumbus für Hotels entdeckt. Derart begeistert schwärmt der Director of Revenue and Development der Leonardo Hotels von seinem neuen Benchmarking-Tool.

Die israelische Hotelgruppe ist deutscher Pilotkunde für die Hotelligence-360-Lösung von Travelclick. Jan Tissera, Präsident von Travelclick International, ist solche Reaktionen gewohnt: „Die Pricing- und Marketing-Software ermöglicht eine tiefgehende Analyse eines Marktes, in dem

man neu ist. Gerade Hotelketten berichten mir oft, dass das für sie fast unbezahlbar ist, wenn sie Hotels planen oder bestehende übernehmen wollen.“

Möglich wird das durch die umfangreichen Daten, die Travelclick unter anderem aus den GDS, den Managementsystemen einzelner Hotels und aus Internet-Portalen in seine Software einspeist. Hotelligence bereitet daraus einen Cocktail aus Informationen auf, zu denen Durchschnittspreise, Aufenthaltsdauer und Buchungsfenster gehören. Die Kunden können vorher festlegen, welche Mitbewerber sie beobachten wollen. Die Daten von Travelclick sind dann allerdings anonymisiert, so dass sie sich nicht einzelnen Häusern zuordnen lassen.

Für Shay Raz sind vor allem die Daten aus den GDS interessant: „Es ist für uns

FOTOS: HEMERA, PR (3)