

Hotel-tech einfacher machen

Die 4 besten Lösungen



Welche Hotellösung ist 2026 ein Must-Have?

Der Hotel-Tech Markt boomt, doch welche Tools liefern echten Mehrwert für Hoteliers?

Die wichtigsten Hotel KPIs im Überblick

Die Kennzahlen, die heute wirklich über Erfolg und Auslastung entscheiden.

ÖHV Technologie Umfrage 2025

Welche Lösungen zählen zur Spitzenklasse? Die aktuellen Ergebnisse im Check.



Ein Whitepaper in Zusammenarbeit
mit der Österreichischen
Hotelvereinigung

	Seite
Vorwort	03
RateBoard	04
Warum der Marktführer unter den Revenue Management Systemen der Schlüssel für datenbasiertes Wachstum und dynamische Preisstrategien ist.	
CASABLANCA hotelsoftware	06
Das führende Hotel Property Management System (PMS) – und warum es für Hoteliers zum Gamechanger wird.	
Smart Host	08
Wie Österreichs meistgenutztes Hotel CRM, Daten in echte Gästebeziehungen verwandelt.	
HotelNetSolutions	11
Die führende Booking Engine im DACH-Raum – und warum OnePageBooking für Hotels zum Conversion-Booster wird.	
Ansprechpartner:innen	12

Vorwort der ÖHV

Der ÖHV-Hotelkongress 2026 in Linz steht ganz im Zeichen von „Simplicity – einfach(er) machen“ und damit für eine Antwort zur wachsenden Komplexität, mit der die Hotellerie täglich konfrontiert ist.

In einer Branche, die gleichzeitig steigende Bürokratie, höhere Kosten, neue Wettbewerber und wachsende Gästeerwartungen bewältigen muss, wird der intelligente Einsatz von Technologie zum entscheidenden Hebel, um Strukturen zu vereinfachen, Ressourcen zu schonen und den Fokus wieder auf das Wesentliche zu richten: Ihre Gäste.

Die ÖHV-Technologieumfrage 2025 macht deutlich, dass Österreichs Qualitätshotellerie diesen Weg bereits konsequent geht. Digitale Lösungen sind im Vertrieb und in der Gästekommunikation etabliert, Investitionen in PMS, Revenue-Management, CRM, Automatisierung und KI liegen vielfach im fünfstelligen Bereich pro Jahr. Gleichzeitig zeigen sich klare Handlungsfelder: Schnittstellen, interne Prozesse, Strategie und Know-how entscheiden darüber, ob Technologie als Insellösung verpufft oder als durchgängiges System Wertschöpfung, Servicequalität und Mitarbeiterentlastung nachhaltig steigert.



Dieses Whitepaper beleuchtet, wie Hotels Technologie heute konkret einsetzen, wo ungenutztes Potenzial liegt und welche nächsten Schritte erfolgskritisch sind – von der Automatisierung der Guest Journey bis zur Digitalisierung interner Abläufe.

Das Ziel ist klar: weniger administrativer Aufwand, mehr Zeit für Gäste und eine starke, zukunftsfähige österreichische Hotellerie, die Digitalisierung nicht als Risiko, sondern als strategischen Wettbewerbsvorteil versteht.

Oliver Wolf

Leitung Partner- und Eventmanagement

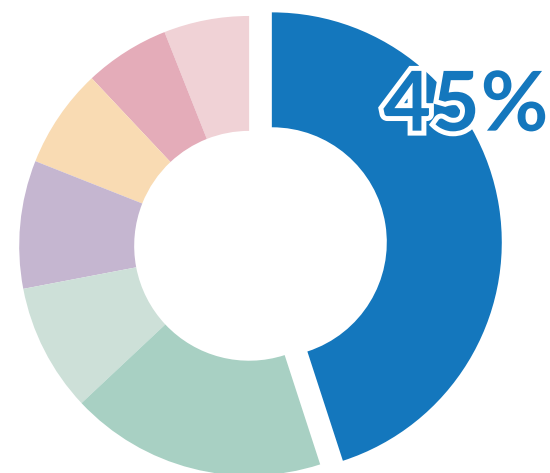


RateBoard

Re|ve|nue-Ma|na|gelment-Sys|tem, das

Hotelsoftware, die Preise und Verfügbarkeit so steuert, dass Zimmer möglichst passend angeboten und der Umsatz gesteigert wird.

RateBoard ist das führende Revenue-Management-Tool für Hotels und Resorts. Mit datenbasierten, dynamischen Preisen kann das richtige Zimmer zur richtigen Zeit dem richtigen Gast angeboten werden, und das zum absolut richtigen Preis! Seit über 10 Jahren vertrauen heute mehr als 1.500 Kund:innen und über 80 Integrationspartnern der Software-Lösung.



Ergebnis der
ÖHV-Technologieumfrage | Sommer 2025

Wir entwickeln RateBoard laufend weiter, weil wir überzeugt sind: Gute Technologie kann den Alltag in der Hotellerie deutlich vereinfachen und gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit steigern. Unser Ziel ist klar: Wir wollen RateBoard zu einer der führenden Hospitality-Tech-Plattformen Europas machen.



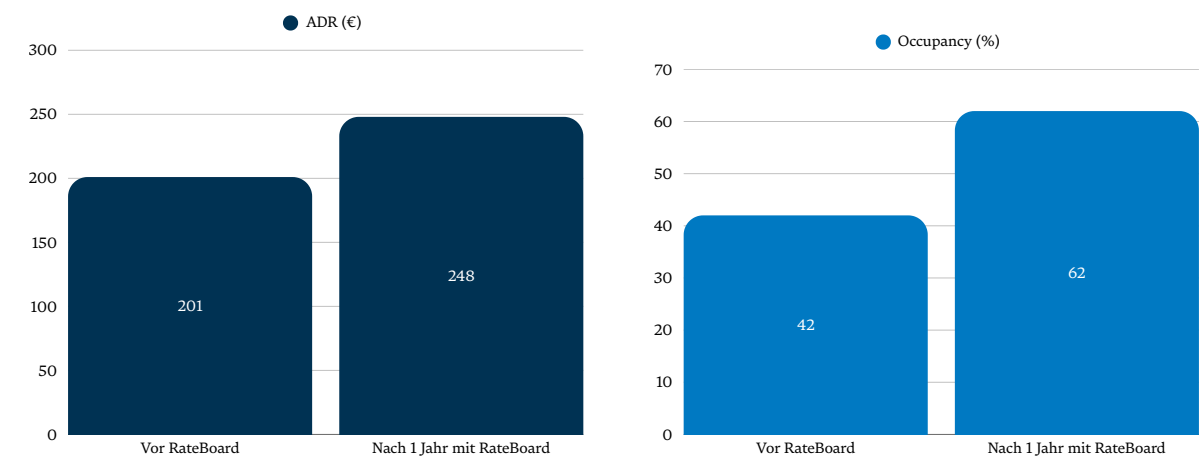
Matthias Trenkwalder
Co-Founder & CEO
RateBoard

Laut der aktuellen ÖHV-Technologieumfrage Sommer 2025 ist RateBoard mit über 45% das am häufigsten eingesetzte Revenue Management System (RMS) in der österreichischen Hotellerie.

Die unabhängige Erhebung der Österreichischen Hotelierversammlung (ÖHV) bestätigt damit: Vertrauen, Qualität und technologische Überlegenheit sind die Basis für RateBoards Erfolg. Als langjähriger **ÖHV-Partner** ist es RateBoards Mission, Hoteliers nicht nur ein Werkzeug, sondern eine fundierte Lösung an die Hand zu geben, um den Umsatz zu steigern und Prozesse zu optimieren.

Die Umstellung auf dynamisches Pricing mit einem intelligenten RMS ist heute ein fundamentaler Schritt, um die Anforderungen der Zeit zu meistern.





Die Grafik zeigt deutliche Leistungsverbesserungen von 4-Sterne-Hotels nach einem Jahr Einsatz von RateBoard. Die ADR steigt im Vergleich zum Ausgangswert um 23,4 %. Gleichzeitig verbessert sich die Auslastung von 42 % auf 62 %. Dies verdeutlicht das Potenzial datenbasierten Preismanagements. Durch die schnelle Anpassung an Marktveränderungen trägt automatisierte Preisoptimierung dazu bei, sowohl Zimmerpreise als auch Belegung nachhaltig zu erhöhen.

Das Hotel City Villach begegnet den Herausforderungen der Hotellerie Zeitdruck, knappe Ressourcen, seit 2017 erfolgreich mit einer digitalen Strategie.

Tipp

Moderne Technologie ist der Schlüssel, um ohne große Investitionen das volle Umsatzpotenzial zu nutzen.

Um das Umsatzpotenzial optimal auszuschöpfen, setzt Hoteldirektorin Eva Maria Eder auf RateBoard. Besonders in Hochphasen erlaubt das System, Preise automatisiert an die tatsächliche Nachfrage anzupassen, wodurch der RevPAR in mehreren Schritten um mehr als 15 € gesteigert werden konnte.



Eva Maria Eder
Hoteldirektorin | Hotel
City Villach

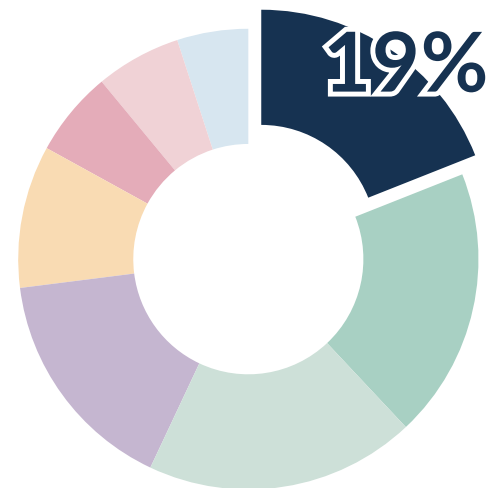
“Beim Konzert im vergangenen Jahr waren alle Hotels in Villach innerhalb kürzester Zeit ausgebucht – zu Preisen, die nicht dem tatsächlichen Nachfragepotenzial entsprachen. Mit den neuen Regeln von RateBoard konnte das System automatisch Preiserhöhungen vornehmen, sobald eine bestimmte Auslastung erreicht war, selbst wenn ich nicht persönlich im Büro war.”

CASABLANCA hotelsoftware

Pro|per|ty Ma|na|gel|ment Sys|tem (PMS), das

Software, die alle Abläufe eines Hotels wie Buchungen, Zimmerverwaltung und Abrechnung zentral steuert und so den Betrieb effizienter macht.

CASABLANCA ist das System-of-Records der Hotellerie - die digitale Herz-Lungen-Maschine, die alle Systeme verbindet. Als stabile Datenbasis verknüpft CASABLANCA Revenue Management, CRM und Booking Engine und macht aus Daten messbaren Umsatz. Über 2.000 Hotels vertrauen seit über 35 Jahren darauf. Als verlässliche Grundlage für ihre digitale Effizienz.



Ergebnis der
ÖHV-Technologieumfrage | Sommer 2025

Wir wollen 5-Sterne-Erlebnisse für mehr Menschen zugänglich machen. Dafür schaffen wir Zeit für unsere Kunden, damit sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: außergewöhnliche Gästerlebnisse. Wir unterstützen Hoteliere dabei, ihre Vision von Gastfreundschaft in höchster Qualität zu verwirklichen.



Johannes Ehrhart
COO
CASABLANCA hotelsoftware

CASABLANCA hotelsoftware ist österreichischer Marktführer - das bestätigt die aktuelle ÖHV-Technologieumfrage.

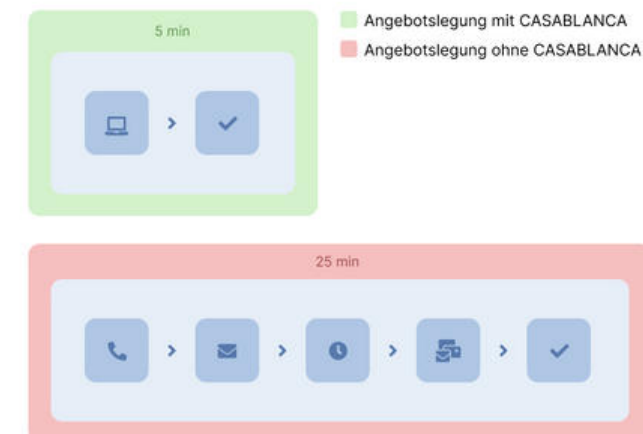
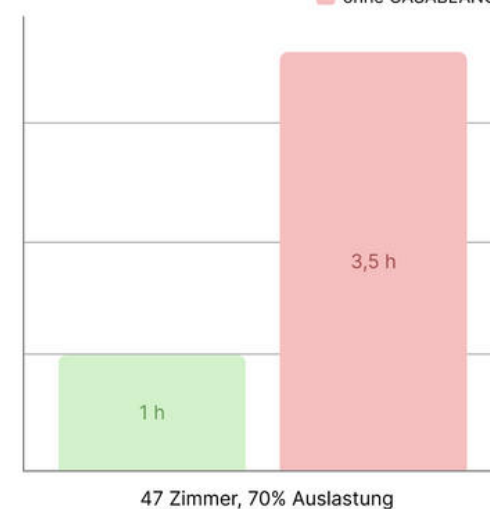
Mit einem Marktanteil von 19 % ist CASABLANCA die meistgenutzte Hotelsoftware in Österreich und begleitet Hoteliere seit über 35 Jahren auf ihrem Weg in eine erfolgreiche digitale Zukunft. Das Unternehmen steht für Erfahrung, Qualität und Innovation - und verbindet tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Hotelbranche mit modernster Technologie. Ob an der Rezeption, im Reservierungsmanagement oder in der Kommunikation mit den Gästen: Die Lösungen von CASABLANCA schaffen spürbare Erleichterung im Arbeitsalltag und tragen dazu bei, Zeit, Ressourcen und Daten effizient zu nutzen.

 **CASABLANCA**
hotelsoftware



Zeitaufwand Check-in
pro Tag

mit CASABLANCA
ohne CASABLANCA



Mit CASABLANCA spart die Rezeption wertvolle Zeit: Die Angebotslegung sinkt von rund 25 auf 5 Minuten pro Buchung, der Check-in von etwa 6 auf 2 Minuten pro Zimmer. Digitale Prozesse reduzieren Aufwand, minimieren Fehler und schaffen Freiräume für das, was den Unterschied macht:

echte Gastfreundschaft und persönliche Betreuung. Damit bleibt dem Team mehr Raum, Gäste individuell zu begleiten und die Servicequalität nachhaltig zu stärken.

Damit im Hintergrund alles so reibungslos funktioniert wie im Frontbereich, vertraut das PACHMAIR 1453 apart resort auf die Lösungen von CASABLANCA hotelsoftware als digitales Herzstück des Betriebs. Durch die intuitive Bedienung werden Abläufe vereinfacht und Mitarbeiter spürbar und nachhaltig entlastet. Dank offener API und zahlreicher Schnittstellen ist das System perfekt vernetzt und wächst kontinuierlich mit den Anforderungen des Hauses. So gelingt es dem Hotel, die gesamte Guest Journey effizient und individuell zu gestalten.

“CASABLANCA ist bei uns die zentrale Plattform, über die alles zusammenläuft. Vom Check-in bis zur SPA-Verwaltung. Durch die vielen Schnittstellen funktioniert das System zuverlässig und spart uns enorm Zeit. Besonders gefällt uns die Offenheit für individuelle Lösungen. So konnten wir sogar unsere Heizungssteuerung an den Belegungsplan koppeln.”



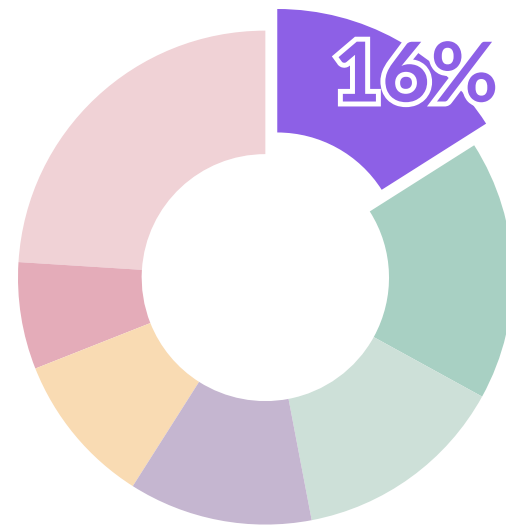
Familie Geiger
Inhaber | PACHMAIR
1453 apart resort

Smart Host

Cus|to|mer Re|la|tion|ship Ma|na|ge|ment (CRM), das

Software, die Gästeinformationen sammelt und verwaltet, um Beziehungen zu pflegen, Service zu verbessern und Marketing gezielt einzusetzen.

Smart Host ist der Schlüssel für Hoteliers, ihre Daten in Stammgäste zu verwandeln und auch anspruchsvollen Gästen ein guter Gastgeber zu sein. Mit Automatisierung, PMS-Anbindung und KI nutzen Hotels ihre Daten, um Kommunikation wirkungsvoll zu gestalten. Stärkere Gästebindung mit messbaren Erfolgen – in dem in Österreich beliebtesten Hotel CRM.



Ergebnis der
ÖHV-Technologieumfrage
| Sommer 2025

Dass Smart Host das meistgenutzte CRM Österreichs ist, bestätigt uns vor allem eines: Hotels wollen ihre Gäste besser verstehen – und brauchen dafür praxistaugliche Tools. Die Studie zeigt klar, dass personalisierte Kommunikation und Automatisierung kein Nice-to-have mehr sind, sondern ein zentraler Erfolgsfaktor.



Julian Leitner
Co-Founder & CEO
Smart Host

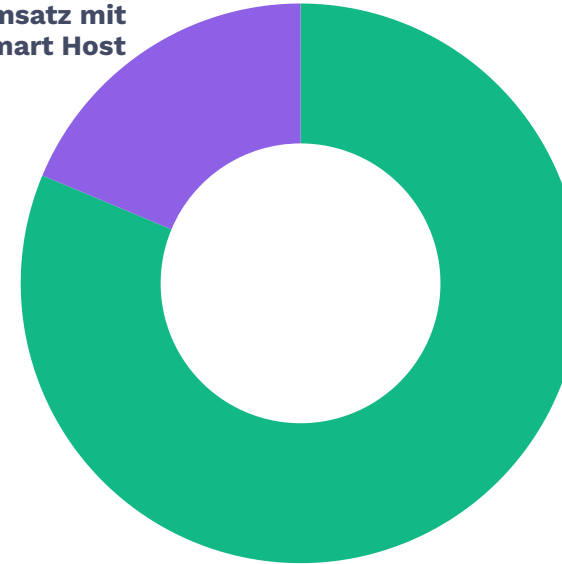
Die ÖHV-Technologieumfrage 2025 zeigt: Smart Host ist das meistgenutzte CRM in Österreich. Gleichzeitig arbeiten fast die Hälfte der Einzelbetriebe und ein Drittel aller Hotelgruppen weiterhin ohne CRM

und wie aus der Umfrage abzulesen, nutzen 24% nur die CRM Funktionen ihres PMS. Dadurch lassen sie wertvolles Potenzial ungenutzt. Hotels, die bereits ein CRM einsetzen, profitieren vor allem von personalisierten E-Mail-Kampagnen, klarer Segmentierung und automatisierter Gästekommunikation entlang der gesamten Guest Journey: von Pre-Stay über In-Stay bis Post-Stay. Schon jetzt investieren 40 % der Hotels bis zu 25.000 €, 29 % bis zu 50.000 € und 12 % sogar über 100.000 € jährlich in digitale Lösungen. Für nachhaltigen Erfolg braucht es dabei vor allem die richtigen Technologiepartner.

smart host



**23% mehr
Umsatz mit
Smart Host**



Hotels, die Smart Host nutzen, erzielen im Schnitt 23 % ihres Umsatzes direkt über das CRM. Bei einem Jahresumsatz von 10 Mio. € entspricht das 6.301 € zusätzlichem Umsatz pro Tag – Umsatz, der ohne Smart Host schlicht nicht realisiert würde. Das zeigt deutlich: Professionelles, automatisiertes Marketing stärkt nicht nur die Gästebeziehung, sondern zahlt nachweislich und täglich auf den wirtschaftlichen Erfolg eines Hotels ein.

Bei der Heiltherme Bad Waltersdorf dreht sich alles darum, dass sich jeder Gast gesehen und wertgeschätzt fühlt. Mit Smart Host versendet das Team Pre-Stay-Mailings mit 78,6 % Öffnungs- und 52,2 % Klickrate, Post-Stay-Mailings erreichen über 70 %. Angebote werden zu 40,6 % angenommen. Das sorgt für mehr Buchungen, stärkere Stammgastbindung und unterstützt das Marketing-Team dabei, sich auf das zu konzentrieren, was wirklich zählt: unvergessliche Momente, persönliche Betreuung und ein echtes Wohlfühl-Erlebnis für jeden Gast.

“Smart Host hilft uns, Gäste genau im richtigen Moment individuell anzusprechen. Die Automatisierung spart Zeit, während die personalisierte Kommunikation unsere Gäste begeistert und die Bindung stärkt.”



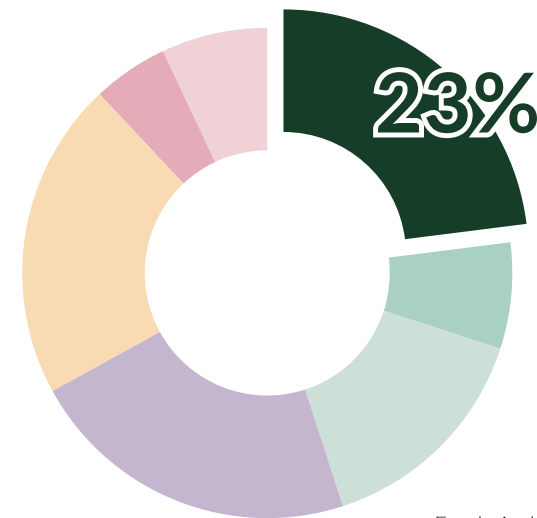
Bernadette Maierhofer
Prokuristin/Leitung
Marketing & Sales |
Heilthermen Resort Bad
Waltersdorf

HotelNetSolutions

In|tel|net Boo|king En|gine (IBE), die

Online-Plattform, über die Gäste direkt auf der Hotelwebseite Zimmer suchen, buchen und bezahlen können.

Ein guter Hotelier kennt nur Gäste, keine User. Diese Wahrheit ist unser Anspruch und prägt unsere Technologie." Die Internet Booking Engine OnePageBooking bietet Gästen ein außergewöhnliches Buchungserlebnis. Seit 20 Jahren am Markt, mit 2.500 Kunden und 200 Schnittstellen ist HotelNetSolutions führender Anbieter in der DACH-Region.



Ergebnis der
ÖHV-Technologieumfrage | Sommer 2025

Unsere Buchungsmaske OnePageBooking stärkt gezielt die Direktbuchungen von Hotels und erlaubt bereits im Buchungsprozess eine persönliche Kundenkommunikation. Vielfältige Upselling- und Cross-Selling Möglichkeiten sorgen dafür, dass der Umsatz pro Buchung steigt. Wir stehen für maßgeschneiderte Lösungen, einen hohen Designanspruch und erstklassigen Service, um die Identität von Hotels optimal in die digitale Welt zu übertragen.



Sebastian Dupré
Head of Operations
HotelNetSolutions

23% der österreichischen Hoteliers im Leisure-Segment verwenden laut der Umfrage der Österreichischen Hotelvereinigung (ÖHV) die Booking Engine OnePageBooking. Weitere Software Lösungen aus dem Hause HotelNetSolutions, wie der Channel Manager RateDistributor (22%) und das Gutschein-Tool VoucherBooking (11%) sind ebenfalls unter den Top 3 der beliebtesten Software Lösungen. Die Umfrage spiegelt den hohen Anspruch an Usability und Präzision wider, die HotelNetSolutions an seine Lösungen stellt und die Hoteliers dazu befähigen langfristig wettbewerbsfähig zu sein. Die OnePageBooking ist ein conversionstarkes Werkzeug zum Generieren von Umsatz.

**HOTEL
NET
SOLUTIONS**



So steigern Hotels ihre Conversion & Zusatzverkäufe:

Express
Check-out

Gäste schließen
Buchungen
schneller ab -
weniger
Abbrüche

Stornierungsregeln
klar sichtbar

Transparenz
erhöht
Vertrauen und
Buchungsbereit-
schaft

Vergleichbare
Zimmerkategorien

Gäste treffen
die richtige
Wahl -
Frustration wird
reduziert

Smarte
Upsell-Module

Zusatzverkäufe
wie Frühstück,
Late Check-out
oder Upgrades
steigern die
Umsätze

Kunden, die OnePageBooking nutzen, erhöhen ihre Conversion* innerhalb weniger Monate um durchschnittlich 4-11%, erzielen mit dem dem Abverkauf von Extras* Umsatzsteigerungen um 30% und erhöhen den Umsatz pro Buchung* um 18€.

Mit Express Check-Out schließen Gäste die Buchung schneller ab und es kommt zu weniger Abbrüchen. Stornierungsregeln können klar kommuniziert werden und sorgen für mehr Transparenz und Vertrauen, ein Zimmerkategorien Vergleich führt zu einer höheren Gästezufriedenheit und smarte Upsell-Module sorgen für Zusatzverkäufe, die den Umsatz steigern.

Das Leading Family Hotel & Resort Löwe & Bär in Serfaus (Tirol) vereint zwei Häuser - das 4 Sterne Superior Hotel Löwe und das 5 Sterne Hotel Bär. Beide Häuser bieten familienfreundlichen Komfort sowie einen hohen Wellness-Anspruch auf höchstem Niveau. Für Geschäftsführer Lukas Heymich war für die Wahl der Booking Engine

OnePageBooking ausschlaggebend: die intuitive Benutzerfreundlichkeit, das den gesamten Buchungsprozess auf nur einer Seite abbildet, das responsive Design und diverse Upselling Funktionen, wie beispielsweise das Buchen von Packages.

“Innerhalb weniger Monate nach Einführung der OnePageBooking von HotelNetSolutions konnten wir die Anzahl unserer Direktbuchungen versiebenfachen. Laut unseren Statistiken ist die User-Zufriedenheit unserer Kunden deutlich gestiegen.”



Lukas Heymich
Geschäftsführer |
Leading Family Hotel &
Resort Löwe & Bär

*hierbei handelt es sich um Durchschnittswerte

An|sprech|part|ner, der / die

Ansprechpartner

Inspiziert? Dann machen Sie etwas draus. Jetzt Kontakt aufnehmen und mehr darüber erfahren, was diese Lösungen Ihrem Hotel, Ihrem Team und nicht zuletzt Ihren Gästen ermöglichen können.



Anton von Verschuer
CCO

Antons Ziel: Ihnen mehr Zeit für das Wesentliche zu verschaffen – Ihre Gäste. Mehr Erfolg für Ihr Hotel, mit Herz & System.

✉ anton.vonverschuer@rateboard.io
🌐 www.rateboard.io/de



Johannes Ehrhart
COO

Wir wollen 5-Sterne-Erlebnisse für mehr Menschen zugänglich machen. Mehr Zeit für außergewöhnliche Gästerlebnisse.

✉ johannes.ehrhart@casablanca.at
🌐 www.casablanca.at



Franziska Dingel
VP Sales

Technologie muss so eingesetzt werden, dass Hoteliers ihren Gästen individueller begegnen können als je zuvor – persönlich, datenbasiert & über alle Touchpoints hinweg.

✉ franziska.d@smart-host.com
🌐 www.smart-host.com

smart host



Patrick Sobe
Head of Sales

Kein Hotel hat User, sondern nur Gäste. Die Kunst liegt darin dieses Gefühl in die digitale Welt zu transportieren.

✉ sobe@hotelnetsolutions.de
🌐 www.hotelnetsolutions.de

**HOTEL
NET
SOLUTIONS**

Jetzt können Sie Hotel-tech einfacher machen

Mit den 4 besten Lösungen



Ein Whitepaper in Zusammenarbeit
mit der Österreichischen
Hotelvereinigung

✉ office@oehv.at
🌐 www.oehv.at
► zur ÖHV-Technologieumfrage 2025