ENTERPRISE HOSPITALITY INTELLIGENCE SUITE

Eine Plattform. Alle Hotelprozesse.

Die modulare Hospitality- und Managementplattform für Hotels, Gastronomie und Hotelgruppen.

HOSPITALITY. INTELLIGENCE. PERFORMANCE.

Produktportfolio · Funktionskonzept · Managementperspektive | Ausgabe November 2026

Produktkonzeption & fachliche Entwicklung
Volker Weber

EHIS: ehis@volker-weber.de Allgemein: info@volker-weber.de
Homepage: www.volker-weber.de

01 / PLATTFORM & LEITIDEE

Hospitality ganzheitlich denken. Zusammenhänge sichtbar machen.

Im Hotelbetrieb entstehen Informationen an vielen Stellen: an der Rezeption, im Housekeeping, im Restaurant, im Bankettbüro, im Einkauf, im Vertrieb und im Rechnungswesen. EHIS verfolgt den Ansatz, diese Perspektiven in einer gemeinsamen, modularen Arbeitsumgebung zusammenzuführen. So sollen operative Teams klare Abläufe erhalten und das Management eine strukturierte Sicht auf Leistung, Wirtschaftlichkeit und Handlungsbedarf.

DIE LEITPRINZIPIEN

Einheitliche Perspektive

Operative Vorgänge und Managementkennzahlen im Zusammenhang betrachten.

Modularität

Funktionsbereiche passend zu Betriebsgröße, Organisation und Lizenzumfang kombinieren.

Praxisorientierung

Arbeitsabläufe an den Anforderungen von Hotellerie, Gastronomie und Veranstaltungsbetrieb ausrichten.

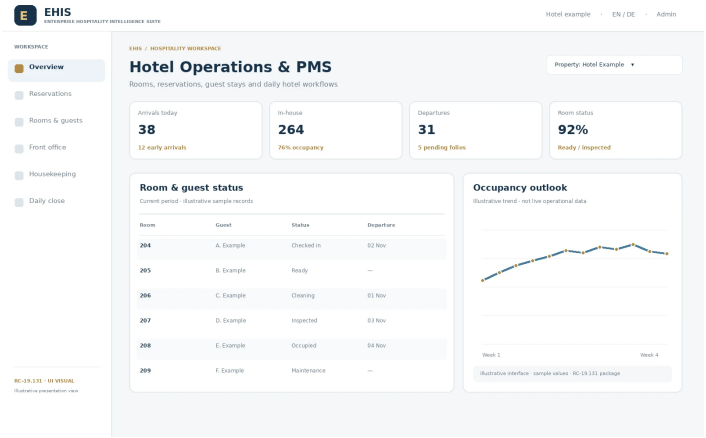
Transparenz

Kennzahlen, Zuständigkeiten und Prozessstände nachvollziehbar machen.

02 / HOTEL OPERATIONS & PMS

Der Überblick für den täglichen Hotelbetrieb.

Der Front-Office-Bereich bildet den operativen Mittelpunkt des Aufenthalts. Reservierungen, Zimmerstatus, Anreisen, Abreisen, Gastprofile und Abrechnung werden in einer strukturierten Sicht organisiert.



FUNKTIONSSCHWERPUNKTE

- Zimmerkategorien, Zimmerpläne, Ratenpläne und Verfügbarkeiten verwalten.
- Reservierungen mit Änderungen, Optionen, Stornos und No-Shows nachvollziehen.
- Anreisen, Abreisen, Gastkonten und Firmenprofile organisieren.
- Leistungen aus Restaurant und Bar dem Zimmerkonto zuordnen (Room Charge).
- Housekeeping-Status, Aufgaben und operative Übergaben unterstützen.
- Gruppen- und Firmenbuchungen mit Kontingenten und Abrechnungsinformationen abbilden.

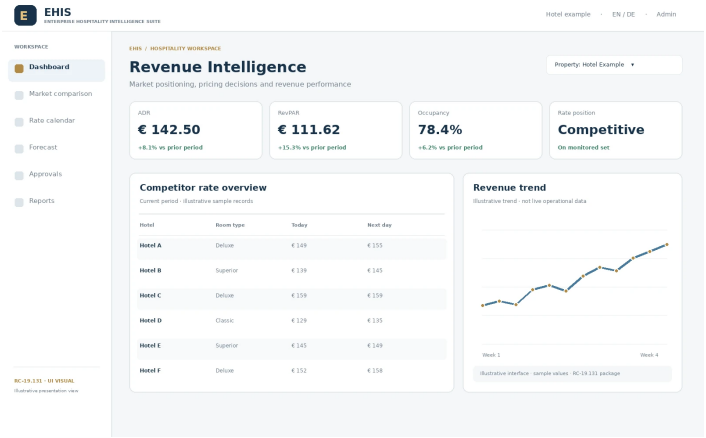
Managementnutzen

Ein konsistenter Überblick über Belegung, Aufenthaltsstatus und operative Aufgaben erleichtert die Abstimmung zwischen Front Office, Housekeeping, F&B und Direktion.

03 / REVENUE INTELLIGENCE & CHANNEL

Preispositionierung und Vertrieb im Zusammenhang.

Revenue Intelligence verbindet die Beobachtung eigener Preise und Verfügbarkeiten mit Marktinformationen und Kennzahlen. Ziel ist, Entscheidungen auf nachvollziehbaren Vergleichsdaten vorzubereiten.



FUNKTIONSSCHWERPUNKTE

- Zimmerkategorien, Rate Plans, Restriktionen und Verfügbarkeiten strukturieren.
- ADR, RevPAR, Auslastung, Pickup und Forecast in einer Managementsicht zusammenführen.
- Bis zu zehn Mitbewerber als konfigurierbare Vergleichsgruppe vorsehen.
- Hotelwebseiten und OTAs als vorgesehene Datenquellen berücksichtigen.
- Zweimal tägliche Preisupdates als Planungsziel für den Wettbewerbsvergleich definieren.
- Channel-Mapping, Kontingente, Stop-Sell und Ausnahmen kontrolliert bearbeiten.

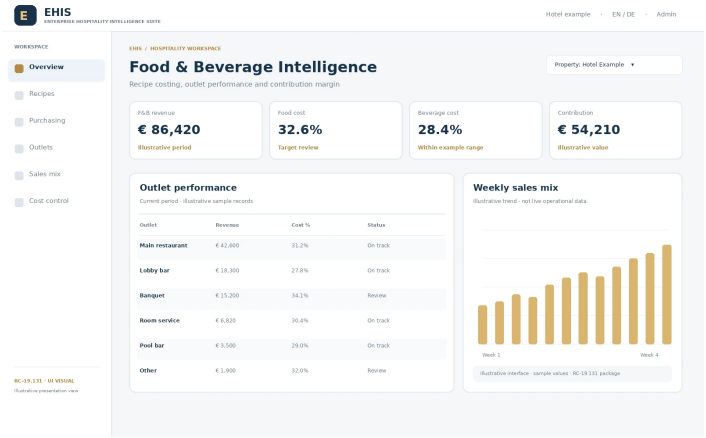
Entscheidungsorientierte Auswertung

Preisposition, Nachfrage und Vertriebskanal werden gemeinsam betrachtet. Datenverfügbarkeit und Automatisierung setzen geeignete Zugänge und technisch abgenommene Schnittstellen voraus.

04 / FOOD & BEVERAGE INTELLIGENCE

Vom Artikel zur belastbaren Kalkulation.

Das F&B-Modul; richtet sich an Küchen, Restaurants, Bars und zentrale Einkaufsfunktionen. Es verbindet Artikelstammdaten und Rezepturen mit Kalkulation, Bestandsführung und outletbezogener Performance.



FUNKTIONSSCHWERPUNKTE

- Artikel, PLU, Warengruppen und Lieferanteninformationen zentral strukturieren.
- Rezepturen mit Zutaten, Mengen, Einkaufspreisen und Wareneinsatz pflegen.
- Netto- und Bruttoverkaufspreise sowie Deckungsbeiträge transparent berechnen.
- Combo-Artikel und variable Komponenten für Menüs und Getränkeauswahl abbilden.
- Bestandsführung optional aktivieren; Inventuren und Lagerbewegungen nachvollziehen.
- Topseller, Wareneinsatzquoten und Outlet-Ergebnisse vergleichen.

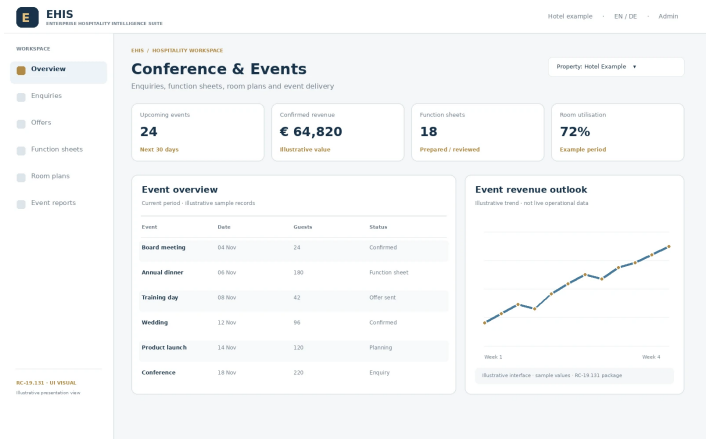
Mehr Transparenz im F&B

Kalkulation und Verkaufsdaten schaffen eine fundierte Grundlage für Sortimentsentscheidungen, Preisgestaltung und Kostenkontrolle.

05 / CONFERENCE, EVENTS & BANQUET

Veranstaltungen vom Angebot bis zum Abschluss steuern.

Der Veranstaltungsbereich strukturiert Anfragen, Raumplanung, Leistungen und operative Umsetzung. Informationen für Sales, Bankett, Küche, Service und Technik sollen konsistent verfügbar sein.



FUNKTIONSSCHWERPUNKTE

- Zielkonfiguration für bis zu 30 Konferenz- und Veranstaltungsräume.
- Raumverfügbarkeit, Kombinationen, Kapazitäten und Bestuhlungsvarianten abbilden.
- Tagungspauschalen, Kaffeepausen, Menüs, Getränke und Zusatzleistungen kalkulieren.
- Angebote, Function Sheets / BEO, Aufgaben, Personal und Technik koordinieren.
- Teilnehmer, Zimmerkontingente und F&B-Leistungen; verknüpfen.
- Veranstaltungsumsätze und Nachkalkulationen für Auswertungen vorbereiten.

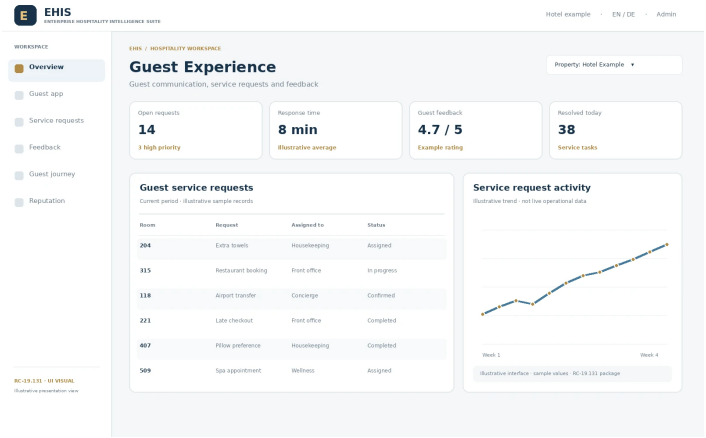
Abteilungsübergreifende Koordination

Ein abgestimmter Informationsstand unterstützt die Zusammenarbeit zwischen Verkauf, Bankett, Küche, Service, Technik, Rezeption und Buchhaltung.

06 / SALES, CRM & GUEST EXPERIENCE

Kundenbeziehungen und Gästeerlebnis gestalten.

Sales und Guest Experience verbinden die kaufmännische Kundenperspektive mit Serviceprozessen vor, während und nach dem Aufenthalt. Informationen sollen strukturiert dokumentiert und für zuständige Teams nutzbar werden.



FUNKTIONSSCHWERPUNKTE

- Firmenkunden, Kontakte, Ansprechpartner und Kundenhistorien pflegen.
- Leads, Verkaufschancen, Angebote und Aktivitäten dokumentieren.
- Gruppenanfragen, Firmenraten und Veranstaltungshistorien verknüpfen.
- Gästefeedback und Serviceanfragen strukturiert erfassen und weiterleiten.
- Arrangements, Gutscheine und Zusatzleistungen als optionale Module abbilden.
- Aufgaben und Rückmeldungen mit Zuständigkeiten und Status versehen.

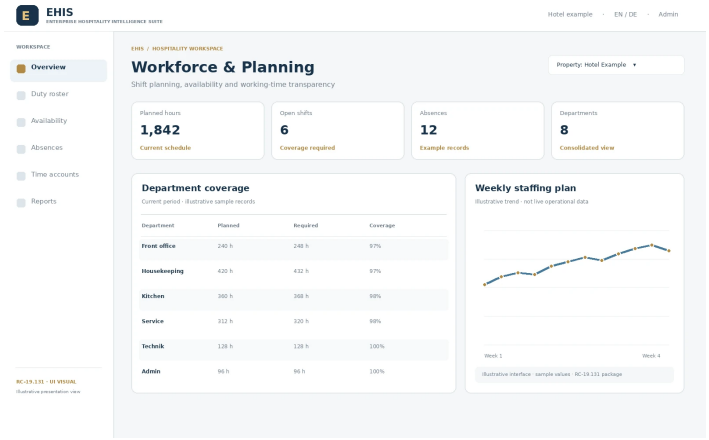
Gäste- und Kundenorientierung

Kundenhistorien, offene Anliegen und Rückmeldungen können als Grundlage für verlässliche Betreuung und gezielte Vertriebsarbeit dienen.

07 / WORKFORCE, PROCUREMENT & OPERATIONS

Teams, Waren und Abläufe koordinieren.

Ein effizienter Betrieb benötigt klare Zuständigkeiten, verlässliche Übergaben und transparente Warenprozesse. EHIS bündelt dafür operative Planungs- und Kontrollansichten.



FUNKTIONSSCHWERPUNKTE

- Dienst- und Schichtplanung mit Arbeitszeiten und Abwesenheiten unterstützen.
- Aufgabenlisten, digitales Schichtbuch und dokumentierte Übergaben organisieren.
- Bestellanforderungen, Lieferanten- und Artikelstammdaten strukturieren.
- Warenbestände, Inventuren und Beschaffungsvorgänge dokumentieren.
- Rollen, Berechtigungen und Verantwortlichkeiten nach Abteilung definieren.
- Operative Standards und wiederkehrende Kontrollen als Workflow abbilden.

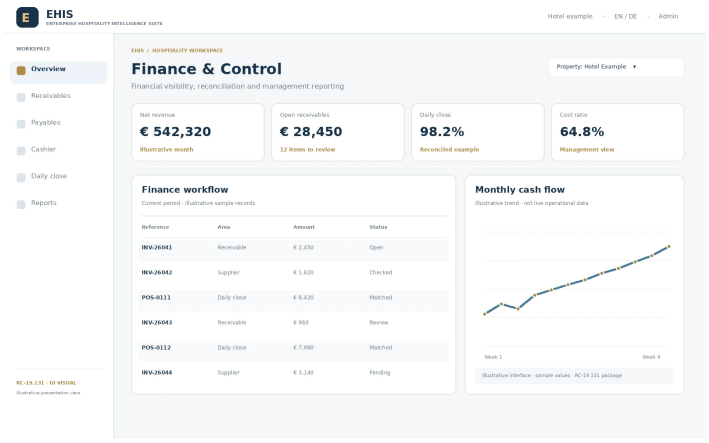
Operative Klarheit

Teams erhalten einen strukturierten Überblick über Aufgaben und Zuständigkeiten; Führungskräfte können Prozessstände und wiederkehrende Abweichungen gezielter betrachten.

08 / FINANCE & EXECUTIVE REPORTING

Aus operativen Daten wird Managementinformation.

Finance und Executive Reporting überführen kaufmännische Informationen in eine verständliche Managementperspektive. Ziel ist, Erlöse, Kosten, offene Posten und operative Kennzahlen in ihrer Entwicklung zu beobachten.



FUNKTIONSSCHWERPUNKTE

- Debitoren, Kreditoren und offene Posten strukturiert verwalten.
- Rechnungsentwürfe, Zahlungseingänge, Teilzahlungen und Gutschriften dokumentieren.
- Fälligkeiten, Zahlungsplanung und Mahnprozesse nachvollziehbar organisieren.
- Umsätze, Kosten und Deckungsbeiträge nach Outlet und Zeitraum auswerten.
- Vorjahres-, YTD- und Periodenvergleiche für Managementberichte nutzen.
- Berichte tabellarisch und druckfreundlich exportieren – je nach Berichtstyp.

Klarheit für die Unternehmenssteuerung

Einheitliche Kennzahlendefinitionen und nachvollziehbare Datenstände sind Voraussetzung für aussagekräftige Vergleiche und belastbare Entscheidungen.

09 / INTEGRATION & EINFÜHRUNG

Anschlussfähig konzipiert. Fachlich sauber eingeführt.

EHIS ist auf eine modulare, erweiterbare Systemlandschaft ausgerichtet. Für den produktiven Einsatz müssen Datenquellen, Feldzuordnungen, Berechtigungen und Prozessverantwortung je Betrieb abgestimmt werden.

VORGEHENSWEISE

- 01 · Prozessaufnahme — Betriebsmodell, Standorte, Abteilungen, Rollen und priorisierte Abläufe erfassen.
- 02 · Konfiguration — Module, Benutzerrechte, Stammdaten, Kennzahlen und Verantwortlichkeiten abstimmen.
- 03 · Schnittstellenprüfung — Datenfelder, Zugänge, Aktualisierungsintervalle und Fehlerbehandlung technisch validieren.
- 04 · Test & Abnahme — Fachliche Tests mit definierten Daten und dokumentierten Ergebnissen durchführen.
- 05 · Betrieb & Weiterentwicklung — Nutzung beobachten, Feedback aufnehmen und Module kontrolliert erweitern.

Wichtiger Hinweis

Vorgesehene Schnittstellen oder Datenflüsse sind nicht automatisch produktiv verbunden. Jede Integration benötigt technische Einrichtung, Berechtigungen, Tests und fachliche Abnahme.

10 / GOVERNANCE, SICHERHEIT & PRODUKTSTATUS

Verlässliche Prozesse brauchen klare Regeln.

Für den Einsatz in professionellen Hospitality-Organisationen müssen Datenzugriffe, Verantwortlichkeiten und Änderungen nachvollziehbar geregelt sein. Die konkrete Umsetzung wird je Implementierungsumfang definiert.

ROLLEN & BERECHTIGUNGEN

Zugriffe können nach Funktion, Standort und Zuständigkeit strukturiert werden. Ziel ist, dass Mitarbeitende die für ihre Aufgaben relevanten Informationen sehen und bearbeiten, während sensible Bereiche entsprechend geschützt bleiben.

DATEN, BACKUP & ÄNDERUNGSKONTROLLE

Datenhaltung, Sicherung, Wiederherstellung, Protokollierung und Freigabe von Änderungen sind im technischen Betriebs- und Sicherheitskonzept verbindlich festzulegen. Anforderungen an Verschlüsselung, Aufbewahrung und Zugriffsschutz sind anhand des jeweiligen Einsatzszenarios zu prüfen.

PRODUKTSTATUS UND DARSTELLUNG

Diese Broschüre beschreibt Produktportfolio, Funktionskonzept und vorgesehene Arbeitsabläufe mit Stand November 2026. Abbildungen können konzeptionelle Oberflächen oder Demonstrationsansichten zeigen. Sie sind keine Live-Daten eines Hotels. Funktionsumfang, Automatisierung, Datenquellen und Schnittstellen hängen vom Entwicklungsstand, der Konfiguration und der technischen Abnahme ab.

LEISTUNGSUMFANG

Konkrete Leistungsmerkmale, Verfügbarkeit, Lizenzumfang, Integrationen, Reaktionszeiten und Serviceleistungen werden projekt- und vertragsbezogen vereinbart.

11 / KONTAKT & URHEBERSCHAFT

EHIS – entwickelt aus der Praxis der Hotellerie.

EHIS verbindet die Perspektive des operativen Hotelmanagements mit einer strukturierten, datenorientierten Sicht auf Prozesse und Wirtschaftlichkeit. Der Anspruch: Von Profis für Profis. Von Hoteliers für Hoteliers.

PRODUKTKONZEPTION & FACHLICHE ENTWICKLUNG

Volker Weber
Konzeption, fachliche Produktentwicklung und Hospitality-Prozessarchitektur der Enterprise Hospitality Intelligence Suite.

EHIS Produktkontakt ehis@volker-weber.de
Allgemeiner Kontakt info@volker-weber.de

Homepage www.volker-weber.de
EHIS Produktübersicht www.volker-weber.de/software.html

EHIS · Enterprise Hospitality Intelligence Suite
© 2026 Volker Weber. Alle Rechte vorbehalten.
Drittanbieterprodukte und Marken verbleiben bei ihren jeweiligen Rechteinhabern.

Hinweis zur Urheberschaft: Die Broschüre benennt Volker Weber als Produktkonzeption und fachliche Entwicklung. Eine gesonderte namentliche Angabe der technischen Programmierung wird ergänzt, sobald der verantwortliche Programmierer bestätigt ist.