



„Bewegung auf hohem Niveau kostet“

Zur Aufgabenstellung der Familie Leitner, ein spezifisches Aktiv-Konzept für ein sehr unkonventionelles Objekt zu erstellen, sagt Dr. Franz Linser von Linser & Partner Consulting:

„Das Hotel Active by Leitner's ist ein Haus, welches in der Wintersaison relativ leicht zu vermarkten ist (Kitzsteinhorn-Gletscher), im Sommer jedoch durch unkonventionelle Angebote punkten muss. Winter- und Sommersaison zeichnen sich durch stark divergierende Nutzungsprofile im Spa- und Aktivbereich aus, für die ein und dieselben Räume zur Verfügung stehen. Der Anteil an jungen Gästen ist ein hoher, das Publikum sehr international, vielsprachig, mit einem beachtlichen Single-Anteil, nicht selten in Gruppen urlaubend, daher relativ wenig Kinder – so unser Ausgangsprofil.“

Nachdem das Haus von beiden Besitzern sehr liebevoll und unter hohem persönlichem Einsatz geführt wird, war es besonders wichtig, auf



Dr. Franz Linser spricht über das Aktiv-Konzept.

deren ganz speziellen Vorstellungen von einem Gesundheits- und Spa-Urlaub aufzubauen. Die Fakten lagen auf der Hand: Naturnähe, Aktivität, Spontaneität, Innovation und immer dabei eine Prise Unkonventionalität.

Wir konnten die Familie Leitner davon überzeugen, dass Lage und Positionierung der Behandlungs- und Bewegungsräume viel über die Wertigkeit dieser Aktivitäten im Hotel aussagen. Somit konnte ein kombinierter Bewegungs- und Seminarraum am besten Platz des Hotels im obersten Stock mit perfektem Gletscherblick geschaffen werden. Ziel war es unter anderem, für gezielte,

gesunde und niveauvolle Bewegung einen Raum zu schaffen, der von der Lage, Architektur und Servicequalität einem wertvollen Behandlungsraum ebenbürtig ist. Demzufolge ist dieser Raum nicht einfach nur da und bis 20 Uhr geöffnet, sondern er ist individuell oder in kleinen Gruppen zu buchen und natürlich kostenpflichtig.

Neben einer Reihe weiterer Maßnahmen stellt dies den systematischen Übergang von willkürlich aneinander gereihten Einzelbehandlungen zu ganz spezifischen Urlaubskonzepten dar – was natürlich notwendig macht, auf den Zustand des jeweiligen Gastes bei seiner Ankunft einzugehen und mit ihm ein seinen Vorstellungen entsprechendes

fachlich fundiertes Programm auszuarbeiten.

Niveauvolle Bewegung kostet – und sowohl der Platz als auch die Zeit dafür müssen reserviert und bezahlt werden. Niemand käme auf die Idee, einfach so ohne Anmeldung einen Massageraum zu betreten. Die Konsequenz lautet daher, zum Beispiel schon während des Wintersports vom Gletscher aus anzurufen und den Raum für sich zu bestellen. Ein mutiges, aber konsequentes Konzept, keine Frage.

Schön, dass die Betreiberfamilie dieses unkonventionelle, jedoch wirtschaftlich schlüssige Konzept von Anfang an voll und ganz unterstützt hat, und wir freuen uns, Teil dieser Pionierarbeit sein zu dürfen.“

LINSER & PARTNER
INNOVATIONS IN LIFE MANAGEMENT



Innrain 143 | 6020 Innsbruck | Austria

T +43 512 9010 5095 | +43 512 9010 5099

E office@linser-partner.com

W www.linser-partner.com