

## Modernes Marketing steigert Hotelumsatz erheblich

10.05.2012, 09:08 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Druckerei Schmidt GmbH & Co.KG, Lünen*

Presseagentur: *Press&More, ein Geschäftsbereich der MPM Medienhaus GmbH*

---

Mit sinnvollem und gezieltem Marketing lassen sich die Übernachtungszahlen in einem Hotel markant steigern. Doch wie sieht das ideale Konzept für ein Vier-Sterne-Superior-Hotel im ländlichen Sauerland aus? Thomas Holzrichter, Chef des gleichnamigen Hauses in Vesperde bei Lüdenscheid, kennt die Antwort: Seit gut zwei Jahren setzt er vornehmlich darauf, sich regelmäßig bei den Stammkunden in Erinnerung zu rufen - und das über ein sehr hochwertiges Auftreten in der Print- und Online-Kommunikation. Die Idee zu dieser Strategie, die einen erheblichen Zuwachs der Übernachtungs- und Besucherzahlen mit sich brachte, entstand in der Medienlounge der Druckerei Schmidt in Lünen.

Thomas Holzrichter erinnert sich auch heute noch gut an die Diskussionen, die der Bestandsaufnahme vor über zwei Jahren folgten: „Was mich dabei von Anfang an begeisterte“, so der energische und leistungsorientierte Manager, „waren die Ideen, vor allem aber die klare Linie, mit der die Ideen präsentiert wurden. Wenn früher Druckereien ins Haus kamen, dann erwarteten die im Grunde immer, dass ich selber ein Konzept aufzeige und am besten auch gleich den unterschriebenen Auftrag mitgebe.“ Bei Schmidt, so der Manager weiter, wäre das genau anders herum gewesen. „Mir wurden konkrete Vorschläge gemacht, was ich für das Marketing und die Steigerung der Übernachtungszahlen tun kann und soll.“ Thomas Holzrichter war begeistert. „So war es für uns ideal - Ideen und Service von Anfang an.“

### Kundenbindung vor Kundengewinnung

So neu wie die Kundenberatung der Marketing-Experten war am Ende auch die Strategie, die gemeinsam mit Familie Holzrichter beschlossen wurde. Statt wie die Jahre zuvor das 2001 erbaute Hotelgebäude in den Werbemittelpunkt zu stellen, wurde nun ganz auf die bildliche Darstellung der Werte Familienunternehmen in fünfter Generation, Authentizität und Leistungsbereitschaft gesetzt. Neu in der Konzeption war zudem, dass im Fokus der Marketing-Arbeit neben den Neukunden vornehmlich die fast 20.000 schon einmal dagewesenen Gäste standen. Diese sollten künftig regelmäßig, also idealerweise zu jedem Feiertag, Event oder besonderem Menü-Angebot, persönlich in das Hotel eingeladen werden.

### Neuer Weg – neue Herangehensweise

Den Hotelbetreibern wurde von der Druckerei Schmidt allerdings von Anfang an klar gemacht: Sollte die Strategie wirklich Erfolg haben und die Zahl der Übernachtungsgäste zunehmen, würde es allein mit der Zustimmung für die Werbestrategie nicht getan sein. Was mindestens so viel zählte, war ein Umdenken und eine neue Bereitschaft in Bezug auf Investitionen und Konsequenz. So wie das Hotel sich absolut hochwertig präsentierte, mussten auch das durchgängige CI, die Bilderwelt und auch die gesamte Verarbeitung der Print-Erzeugnisse dieser Anmutung voll und ganz entsprechen. Innovation konnte das Hotel wiederum mit einem auf jeder Karte, Einladung oder Information eingedruckten QR-Code beweisen. Wird mit einem internetfähigen Handy der Code fotografiert, öffnet sich die Internet-Seite oder eine Anfahrtsbeschreibung wird sichtbar.

### Portrait

Über die Druckerei Schmidt GmbH & Co.KG:

Die Druckerei Schmidt GmbH & Co. KG hat ihren Sitz in Lünen und bietet ihren Kunden Leistungen in den Bereichen Beratung, Druckvorstufe, Druck, Veredlung und Fulfillment an. Gewachsen ist die Druckerei traditionell aus dem Offsetdruck. Das Unternehmen gehört heute zu den 20 größten Druckereien im Ruhrgebiet und ist über die Jahre zu einem Druck- und Mediendienstleister gewachsen.

Der geschäftsführende Gesellschafter, Theodor Schmidt, leitet bereits in dritter Generation das Unternehmen und erzielte mit seinen ca. 46 Mitarbeitern 2009 sowie 2010 über 5,5 Millionen Euro Umsatz jährlich. Bezogen auf die in der Druckbranche übliche Benchmark-Größe von rund 100.000 Euro Umsatz pro Mitarbeiter ist das Unternehmen sehr gut aufgestellt und für die Zukunft gut gerüstet.

Im Juni 2011 hat das Unternehmen mit der Übernahme der Digital Business Center GmbH & Co. KG in Dortmund sein Portfolio um den Geschäftsbereich Digitaldruck erweitert. Das Leistungsspektrum hat sich damit kontinuierlich an die Anforderungen des Marktes angepasst und wird heute mit den Segmenten Design und Werbung, digitale Medien, B-to-B und Web-to-Print-Produktion ergänzt.

---

News-ID: 631491 • Views: 124 (Stand: 21.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/631491/Modernes-Marketing-steigert-Hotelumsatz-erheblich.html>