

**Mit ibelsa.rooms auf allen Kanälen präsent**

Pünktlich zur intergastra erweitert ibelsa mit der Anbindung an den channelmanager.de sein Channelmanager Spektrum und vereinfacht für den Hotelier das Management der vielen Buchungsportale

Ohne die Hotelbuchungsportale geht es nicht, auch wenn das Thema Direktbuchungen von Hotels gewollt und in aller Munde ist. Die Cornell University of Hotel Administration belegte in einer Studie, dass solche Hotels stärker gebucht werden, die in möglichst vielen Hotelbuchungsportalen (OTA) präsent sind (billboard effect).

ibelsa setzt hier an und entwickelt ein offenes Plug-In für die Anbindung von Channelmanagern der Wahl an die Hotelsoftware ibelsa.rooms. Den Anfang nimmt der channlemanger.de. Der vielfach prämierte der Channelmanager® kann über eine einzige Eingabemaske aus der Hotelsoftware ibelsa.rooms heraus und auf Basis eines Zwei-Wege-Systems Kontingente und Preise übertragen, Zimmer sperren, Reservierungsbedingungen einstellen, Überbuchungen verhindern und Preise automatisch erhöhen oder senken sowie Raten anpassen. Für den Hotelier ist das eine enorme Zeitersparnis bei gleichzeitig besserer Auslastung und höherer Ratenparität, da die Daten aus der eigenen Hotelsoftware heraus gesteuert werden. Die Zeiten höherer hoteleigner Preise sind damit ebenfalls passé und die tägliche Datenpflege reduziert sich auf ein Minimum.

„ibelsa versteht sich als Partner der Hotellerie. Wir tun alles dafür, den Hoteliers ihre tägliche Arbeit zu erleichtern und möglichst effektive Vertriebswege zu eröffnen. Die Programmierung eines offenen Plug-Ins für die Anbindung an Drittsysteme erlaubt es uns, noch stärker und schneller die Wünsche des Hoteliers berücksichtigen zu können. Nach Eingabe eines Codes und mit einem Klick erfolgt die Anbindung beispielsweise an einen Channelmanager. Ohne Kosten für den Hotelier. Denn unserer Philosophie folgend, sind die Anbindungen auf Ebene der jeweiligen Technologiepartner zu lösen, nicht aber zwischen Hotelier und Technik auf Kosten des Hoteliers“, ist Philipp Berchtold von der ibelsa GmbH der Meinung. Er sieht auch kurze Vertragslaufzeiten sowie ein transparentes Preismodell mit 4 Euro pro Zimmer und Monat ohne weitere Kosten als faires Angebot an den Hotelier.

**Zum Vormerken:**

**Intergastra** in Stuttgart, vom 1. - 5. Februar 2014, Halle 5 B62

mit einem After-Lunch-Coffee Termin für die Presse am 2.2. 2014 um 14 Uhr am ibelsa-Stand

**internorga** in Hamburg, vom 14. - 19. März 2014 , B4.0G / 211 a

**Für mehr Informationen**

ibelsa GmbH, Patrick Schulte & Philipp Berchtold | Karl-Marx-Str. 88 | 12043 Berlin Tel: +49 681 96989001,

[info@ibelsa.com](mailto:info@ibelsa.com), [www.ibelsa.com](http://www.ibelsa.com)

**Rückfragen | Fotos | Interviewwünsche**

pr-ide Martina Müller | Tel: +49 30 3413410 | E-Mail: [mmueller@pr-ide.de](mailto:mmueller@pr-ide.de)

**Über die ibelsa GmbH**

Die ibelsa GmbH mit Sitz in Berlin, Siegen und dem Saarland wurde im Dezember 2011 gegründet. „Aus der Branche für die Branche“ ist das Motto des Unternehmens bei der Entwicklung von ibelsa.rooms, der cloudbasierten Hotelsoftware. ibelsa.rooms wird zurzeit in neun Sprachen angeboten und kann damit weltweit zum Einsatz kommen. Hoteliers und Technologie- Partner sind sich einig: „IT, die alle verstehen und, die so einfach ist, dass die Nutzung wirklich Spaß macht“, lautet das Urteil der Touristiker.

Die ibelsa GmbH ist assoziiertes Mitglied im Deutschen ReiseVerband (DRV) sowie Mitglied bei der Hotel- und Gastronomie eG (HGK). 2012 erhielt ibelsa die Silbermedaille für den EuroCloudAward\_Deutschland sowie Bronze bei dem saarländischen Website Award 2012 und wurde auch beim EuroCloud Award 2013 Zweiter in der Kategorie Best Business Impact.