

## Performance

### Hotelberatung Top Gahn holt Verstärkung ins Team

München, 12. Oktober 2016. **Stefan Böhm** und **Isabella Bachkönig** verstärken seit September 2016 die Aktivitäten der Hotelberatung Top Gahn Quality Coaching. Firmengründer **Martin Gahn** holt damit zwei erfahrene Experten ins Team und reagiert auf die wachsende Nachfrage nach praxisorientierter Beratungsleistung in der Privathotellerie. Stefan Böhm steigt als Partner ein, Isabella Bachkönig als Revenue Managerin.

**Böhm** hat nach seiner Ausbildung zum Hotelfachmann umfangreiche Erfahrung in der gehobenen Privathotellerie gesammelt. Er kommt vom Platzl Hotel München, wo er als Business Analyst, Front Office Manager und Verkaufs- und Marketingleiter tätig war. In den verschiedenen Positionen widmete er sich vor allem auch der Einführung und der Weiterentwicklung eines effektiven Umsatzmanagements. Bei Top Gahn Quality Coaching baut er zusammen mit Martin Gahn die Bereiche Beratung und Coaching weiter aus.

Hotelkauffrau **Bachkönig** bringt vielfältige, internationale Erfahrung mit. Zuletzt arbeitete sie als Revenue & Reservation Managerin im Grand Hotel Wien sowie im The Ring - Vienna's Casual Luxury Hotel. Sie wechselt nach ihrer Elternzeit als Expertin für E-Commerce und Revenue Management zu Top Gahn Quality Coaching und betreut Hotelkunden beim Monitoring sowie bei der Feinsteuerung ihrer Revenue Management-Strategien.

**Martin Gahn** freut sich über die Entwicklung: „Unser Schlüssel zum Erfolg ist eine zielgerichtete, praxisorientierte Beratung, die Umsatzoptimierung und eine optimale Nutzung elektronischer Vertriebswege für die Privathotellerie in den Mittelpunkt stellt. Mit der Teamverstärkung bauen wir nicht nur unsere Beratungsleistung gegenüber bestehenden Kunden professionell aus, sondern sind auch für weiteres Wachstum gut aufgestellt.“ Insbesondere in der Ferienhotellerie stellt er eine signifikante Trendwende fest. Immer mehr Hotels setzen auf flexible Ratenstrukturen und Verkaufsstrategien, um

kontinuierlich die bestmögliche Auslastung zum bestmöglichen Preis zu erzielen und Umsatzpotenziale gezielt auszuschöpfen. Dabei greifen sie verstärkt auf externe Experten zurück.

(Ende)



Die Hotelexperten von Top Gahn Quality Coaching (v.l.n.r.):  
Martin Gahn (Firmengründer), Isabella Bachkönig (Revenue  
Managerin), Stefan Böhm (Partner)

*Über Top Gahn Quality Coaching:*

Top Gahn Quality Coaching , 2010 von Martin Gahn gegründet, steht für individuelle Hotelberatung auf hohem Niveau – erfahren, kompetent und praxisorientiert. Das Leistungsspektrum umfasst Qualitätschecks, Yield- und Revenue-Management, Pricing, Vertriebsberatung mit Schwerpunkt Online-Vertrieb, Training und Coaching. Zum Kundenkreis zählen insbesondere mittelständische Privathotels im Drei- bis Fünf-Sterne-Segment. Mehr unter [www.topgahn.de](http://www.topgahn.de).

Kontakt:  
Martin Gahn  
Top Gahn Quality Coaching  
T: +49 (0)89 24 20 35 75  
[mgahn@topgahn.de](mailto:mgahn@topgahn.de)

Pressekontakt:  
Thomas Stahlschmidt  
Fiftyfifty Public Relations  
T: +49 (0)89 4566 7999  
[thomas.stahlschmidt@5050-pr.de](mailto:thomas.stahlschmidt@5050-pr.de)