



THEMENWELT WELLNESS & SPA

IM RAHMEN DER 26. BEAUTY FORUM AUSTRIA

Top informiert:

- Wellness-Hotel-Kongress Österreich
- Österreichisches Wellness-Forum (IFC)

24. – 25. September 2011, Messezentrum Salzburg

**BEAUTY
FORUM**
HAUTNAH ERLEBEN!

Leben
mit
Wellness
**BEST WELLNESS HOTELS
AUSTRIA**
THE ORIGINAL
BEST HOTEL

RIZZATO
SPA CONSULTING

**WELLNESS
HOTELS
DEUTSCHLAND**

LINSER & PARTNER
INNOVATIONS IN LIFE MANAGEMENT

spa concept



WELLNESS & SPA: EXPERTEN-WISSEN HAUTNAH

Weiterbildung und Networking für Hoteliers und Spa-Manager

Tauchen Sie ein in das Boom-Thema Wellness und Spa. Ganzheitliche Erholung für Körper, Geist und Seele – das ist es, was Menschen als Gegenpol zu ihrem hektischen Alltag suchen.

Doch was genau verlangen Ihre Kunden? Wie muss ein erfolgreiches Spa

konzeptioniert werden? Welches Spa-Menü müssen Sie anbieten? Wie wichtig ist Authentizität? Wie wird Ihr Spa Bereich wirtschaftlich und welche Zukunftsinvestitionen müssen Sie tätigen? Antworten auf diese und weitere Fragen finden Sie am 25. September 2011 im Rahmen der BEAUTY FORUM AUSTRIA beim Österreichischen Wellness-Hotel-

Kongress – dem Treffpunkt der professionellen Spa-Branche.

Diskutieren Sie mit Branchenexperten, Spa-Managern und erfolgreichen Spa-Betreibern über Zukunftskonzepte der Wellness-Industrie, Differenzierung in einem gesättigten Markt, Wirtschaftlichkeit und Konzeption sowie Qualitätsmanagement und Gastgewinnung.



ÖSTERREICHISCHER WELLNESS-HOTEL-KONGRESS

Session 1

Zukunftsausrichtung im Spa

10.00 – 12.00 Uhr

Referenten: Dr. Franz Linser, Linser & Partner; Hannes Riedlsperger, Hotel Ritzenhof; Elisabeth Neumayer, Spa Manager Alpenresort Schwarz

Positionierung und Differenzierung in einem gesättigten Markt

Waren die Spas zunächst die idealen Fluchtorte, um die Batterien kurzfristig wieder aufzuladen und sich verwöhnen zu lassen, so stellen sich die Kundenwünsche heute weitaus differenzierter dar. Die Menschen suchen mehr und mehr nach Lösungen für die Probleme, die ihr Lebensalltag mit sich bringt,

nach ganzheitlichen Ansätzen und Wirkungen. Angebot und Nachfrage passen hier interessanterweise bisher nur wenig zusammen. Den Kundenwunsch erfüllen – hier liegen große Potenziale im infrastrukturell gesättigten, jedoch programmatisch noch unterentwickelten heimischen Spa- und Wellness-Markt.

Best-Practice Hotel Ritzenhof:

Kernkompetenz und USP schaffen

Mehr bieten wollen als die bloße Übernachtung, das gewisse Etwas dem Kunden geben – das ist die Leidenschaft der anspruchsvollen Wellness- und Urlaubshotellerie. Wie aber schafft man einen USP im eigenen Unternehmen?

Mit gradliniger Konzeption, Konsequenz in der Umsetzung und einem hohen Maß an Authentizität. Das Konzept „Lebensfeuer“ im Hotel Ritzenhof erläutert beispielhaft die Konzeption, Entwicklung und Umsetzung dieser einzigartigen Idee, die Entwicklung vom 3-Sterne- zum 4-Sterne-Gesundheits-hotel mit einmaligem Alleinstellungsmerkmal.

Zukunftsfaktor – Personal

Wie finde ich heute noch gutes Personal und wie kann ich dieses im Unternehmen halten? Nicht-monetäre Motivations- und Lohnfaktoren spielen in der Zukunft eine immer wichtigere Rolle. Arbeitsklima, Vertrauen und Verant-

wortung sind entscheidende Faktoren bei der Unternehmenswahl. Teamgedanke, Motivation, aber auch Arbeitsatmosphäre in der Spa-Abteilung sind Größen, die über die aktive Personalführung, vor allem aber -rekrutierung mit gesteuert werden. Motivation und Zufriedenheit des Arbeitnehmers rufen Emotionen hervor, die direkt oder indirekt, positiv wie negativ beim Gast ankommen. Auch im Thema Qualitäts- und Umsatzmanagement ist Personal ein entscheidender Faktor.

Session 2

Spa-Concept & -Wirtschaftlichkeit

12.45 – 14.00 Uhr

Referenten: Dagmar Rizzato, Rizzato Spa Consulting; Karin Stefanie Niederer, Kohl & Partner

Planbarer Erfolg im Spa:

Von der Konzeption bis zum Betrieb

Erfolgreich einen Spa-Bereich entwickeln und führen: Von der wirtschaftlichen Kalkulation über die konzeptionelle Ideenentwicklung bis hin zur flächenmäßigen Einheit. Erfahren Sie alles über Indikatoren zur Flächenberechnung Ihres Spa-Bereichs in Abhängigkeit zum Hoteltypen, zur Zielgruppe und zu Belegungsquoten, die Konzept-Entwicklungsphasen und deren Pla-

nungsrelevanzen sowie die authentische Entwicklung und wirtschaftliche Umsetzung eines Spa-Menüs.

Ziel einer konsequenten Planung: Guest Flow – Work Flow – Money Flow.

Spa-Branding für Ihr Hotel-Spa

Das Spa als Marke – ein Ziel, das Sie verfolgen sollten? Wie wichtig ist Branding für Ihr Hotel-Spa? Marketing-Kampagnen abgestimmt genau auf Ihren Spa-Bereich – ist das wirklich notwendig? Vor- und Nachteile werden in diesem Vortrag diskutiert. Erfahren Sie mehr über wertvolle Marketinginstrumente und deren Einsatz – dem richtigen Weg für ein erfolgreiches Spa-Branding. Best-Practice-Beispiele rund um den Globus runden den praxisorientierten Vortrag ab.

ÖSTERREICHISCHER WELLNESS-HOTEL-KONGRESS





ÖSTERREICHISCHER WELLNESS-HOTEL-KONGRESS

Session 3

Qualitätsmanagement & Gastgewinnung

14.15 – 15.30 Uhr

Referenten: Mag. Michaela Thaler, BEST WELLNESS HOTELS AUSTRIA; Simone Salzmann, Asia Spa Zürich

Qualitätsmanagement und Zukunftsfaktoren für ein Wellness-Hotel

Das weiterhin enorme Wachstum des Wellnessangebotes in der österreichischen Ferienhotellerie sorgt für hohen Konkurrenzdruck. Mit Qualität, Differenzierung und Innovationen versuchen Unternehmen, dem gesättigten Markt neuen Schwung zu geben.

Welche Faktoren und Kriterien dabei zu

beachten sind, worauf Ihr Kunde, Ihr Gast Wert legt und welche Trends erkennbar sind – darauf geht Michaela Thaler, Geschäftsführerin von BEST WELLNESS HOTELS AUSTRIA und Marketingspezialistin, in diesem Vortrag detailliert ein.

Gelebtes Qualitätsmanagement im Spa

Interne Kommunikation und In-Haus-Schulungen als Faktor des Qualitätsmanagements sind die Basis des Erfolgs. Schon immer wurde in Hotel- wie auch Spa-Bereichen von Qualitätsmanagement gesprochen. Oft jedoch zeigen sich Fragezeichen, wenn es darum geht, dieses Thema pragmatisch, realistisch und erfolgsorientiert

in die Praxis umzusetzen. Mit den steigenden Ansprüchen Ihrer Kunden wird dieses Thema zunehmend ein Faktor für die Zukunftsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit von Spa-Bereichen.

Simone Salzmann, Spa-Managerin eines Day-Spas mit multikulturellem Team sowie einer beispielhaften Auslastung, wird aufzeigen, wie kulturelle Vielfalt tagtäglich eingesetzt wird, welche Bedeutung dies für den Erfolg am Gast und damit für den Betrieb hat.

EXPERTEN IM FOKUS



Dagmar Rizzato

Fachliche Beratung

- Expertin für Wirtschaftlichkeitsberechnungen und -analysen von Spas, Spa-Trainings, Pre-Openings, Management Coaching



Elisabeth Neumayer

- Therapeutin und Teamleiterin verschiedener Spa-Bereiche in Hotels
- Operation Spa Manager in verschiedenen renommierten Spa- und Wellness- Hotels



Karin Stefanie Niederer

- Expertin für Hotel-Rebranding, Marketing und Verkauf



Hannes Riedlsperger

- Eröffnung des neuen Spa-Hotels Ritzenhof, das erste Lebensfeuer-Hotel in Österreich



Dr. Franz Linser

- Gründer, geschäftsführender Gesellschafter Linser & Partner
- Spezialist für Beratung und Begleitung gesundheits-touristischer Projekte



Simone Salzmänn

- Betriebsleiterin des asiaspa in Zürich
- Spa-Managerin des 5-Sterne-Hotels Arlberg Hospiz in Österreich



Mag. Michaela Thaler

- Expertin für strategische Planung, Projektentwicklung, Marketing

ÖSTERREICHISCHER WELLNESS-HOTEL-KONGRESS





WEITERBILDUNG FÜR SPA-MITARBEITERINNEN UND KOSMETIKERINNEN

Das **Österreichische Wellness-Forum** am Messesamstag, 24. September 2011, ist die Chance für Ihre Mitarbeiter, für Sie als Kosmetikerin oder Einsteiger in den Bereich Wellness sich ebenfalls zu diesem Thema weiterzubilden.

Session 1

Vom Studio zum Day Spa

10.00 – 11.30 Uhr

Referenten: Vera Pöllabauer,
Norbert Rietfort, Isabell Stewens

Best-Practice Babor Spa Award: Vom Studio zum Day Spa

„Mein Traum wird Spa“ – Unter diesem Motto wurde der Traum von der Selbstständigkeit mit einem Day Spa, der Zu-

kunft für Vera Pöllabauer nun endlich wahr! Von der ersten Idee bis zum BAVOR Flagship Store im ersten Bezirk Wiens – das Tagebuch des Erfolgs!

Veränderung des Leistungsspektrums: Unterschiede zwischen Studio und Day Spa

Wie verkaufe ich mein Day Spa nach Innen und Außen? Welche Behandlungen sind ein Muss und wie kann ich mein Spa-Menü erweitern? Welchen Nutzen haben Sie im Verhältnis zum Aufwand? Ist es ein Trend, den Sie aufgreifen müssen? Die Unterschiede sind groß und der Wettbewerb ist noch größer, denn alles was Sie investieren, steht in Konkurrenz mit hochwertigen

Wellnessanlagen in Hotels. Nehmen Sie Vorteile und Nutzen genau unter die Lupe, wenn Sie sich für mehr Spa-Angebote im Institut entscheiden.

Session 2

Sehnsucht nach Natur

11.45 – 14.00 Uhr

Referenten: Karin Amann, Anita Cobic

Konzeptionelle Umsetzung: Soll ich eine Naturkosmetiklinie aufnehmen?

Wieviel Bio ist Natur? Naturkosmetik zwischen Life-Style und Therapie. Wie findet sich die Kosmetikerin bei all der Informationsüberflutung durch die Werbung zurecht? Ziel ist es, die Chance mit Hilfe fachlicher Kompetenz ge-

ÖSTERREICHISCHES WELLNESS-FORUM

schickt zu nutzen. Die Vorbereitungszeit spielt eine entscheidende Rolle und ist sehr wichtig für die konzeptionelle Umsetzung. Wie macht die Kosmetikerin den Spagat zwischen konventioneller Kosmetik und Naturkosmetik?

Echte Natur – Luxus der Zukunft.

Pharmos Natur – Green Luxury

Was den Unterschied macht. Der Wunsch nach Produkten und Behandlungen, die auf natürliche und ganzheitliche Art der Schönheit, der Gesundheit und gleichzeitig einer gewissen Nachhaltigkeit Genüge tun, entspricht dem Bedürfnis und der Sehnsucht der Kunden nach einer Verbindung von wahrer Natur, echtem Luxus und bester Qualität. Entdecken Sie, wie Sie mit der natürlichen, 100%igen Wirkstoffkosmetik und den exklusiven Spa-Treatments

von Pharmos Natur - Green Luxury in diesem Bereich erfolgreich und nachhaltig positionieren können. Natur pur erleben und genießen – das ist mehr als ein Trend.

Session 3

Wellness für Körper und Seele

14.15 – 15.45 Uhr

Referenten: Dr. Robert Eberhardt,
Ingrid M. Breyer

Ganzheitlichkeit in der Behandlung

Atmosphäre und Gefühl prägen unser ganzes Leben. Unsere Sinnesorgane sind dabei entscheidend betroffen. Daher gilt es, sämtliche Sinne in der Behandlung anzusprechen: Das Auge über Farben, den Geruchssinn über Düfte, das Gehör über Musik. All dies Gefühlte wirkt sich auf energetische

Schwingungen aus – wie nehmen wir die gefühlte Intuition wahr?

Wie erweitere ich mein Behandlungsangebot im Kosmetikinstitut in Richtung Wohlfühlen, Spa und Ganzkörper?

Das Kosmetikinstitut konzentriert sich, ob gewollt oder ob es sich einfach so ergeben hat, meist auf Gesichtsbehandlungen.

Der Vortrag wird praktische Hinweise geben, wie sich Ihr Kosmetikinstitut in Richtung Spa, Wohlfühlen und ganzheitliches Behandlungsangebot entwickeln kann und welche Veränderungen beim Produktsortiment, aber auch beim Behandlungsangebot vorgenommen werden sollten. Auch die Wirtschaftlichkeit dieser Veränderung wird beleuchtet.





EXPERTEN IM FOKUS ÖSTERREICHISCHES WELLNESS-FORUM



Karin Amann

- Spezialistin im Bereich Naturkosmetik



Anita Cobic

- Qualifizierte Vegeto Dynamikerin®
- Key-Account-Managerin mit Kosmetikausbildung



Vera Pöllabauer

- Inhaberin und Gründerin des Studios Hautnah, Babor Flagship Store



Ingrid M. Breyer

- Heilpraktikerin mit Zusatzausbildung Traditionelle Chinesische Medizin
- Consulting-Beraterin im Bereich Wellness und Spa



Dr. Robert Eberhardt

- Spezialist für Edelstein-Therapie, TCM, Chinesische Medizin, Entwicklung von ätherischen Ölen





Isabell Stewens

- Business Coach, Verkaufstrainerin und Beraterin für Marketing und Vertrieb im Bereich Wellness, Fitness und Prävention




Kontakt:

 **Rufen Sie uns an**
+43 (0)732 774995

 **Schreiben Sie uns eine E-Mail**
vorverkauf@health-and-beauty.com

 **Schicken Sie uns ein Fax**
+43 (0)732 777764

 **Besuchen Sie uns im Internet**
www.beauty-fairs.at/ticketshop

 Health and Beauty Marketing Ges.m.b.H, Weißenwolfstr. 1, 4020 Linz

THEMENWELT IM FOKUS

Networking & Diskussion: WELLNESS POINT

Beauty- und Wellness-Trends hautnah erleben: Der WELLNESS POINT in Halle 1 lädt mit Firmen-, Produktpräsentationen und Podiumsdiskussionen zu Brennpunkthemen der Wellness-Branche ein. Experten stehen Rede und Antwort, Firmen präsentieren Behandlungsinnovationen und -rituale.

Partner der Themenwelt Wellness & Spa:



Aussteller und Marken Wellness & Spa:

- | | |
|---|-------------------------------|
| abalico | Gehwol |
| ABC Nailstore | Invitalis GmbH |
| Akari – Ein Konzept der Madoka Handels GmbH | IONTO-COMED GmbH |
| Angelika Teichert | Linde Eckstein GmbH & Co. KG |
| APISERUM | LPG |
| APISERUM REVITA | Mepix |
| Arabesque | Micro Cell |
| beauty piler | MS Gaube Kosmetik GmbH |
| Beautylines | NAIL SELECTION Still GmbH |
| Binella of Switzerland | Parico Cosmetics GmbH |
| Biosana | PHYRIS |
| BIOSBEE | Physical EnerGen |
| Bitto-Natürlich zum Wohlfühlen | pina parie nail cosmetic line |
| Cesars Secrets | Rave |
| Claudia von Behm | REVITA |
| Clean & Easy | Hellmut Ruck GmbH |
| Cosmodern | Sanon Handels GmbH |
| Dr. Eberhardt GmbH | Sixtuffit |
| Dr. Grandel | Sixtus-Import GmbH |
| Dr. Spiller Kosmetik | Sixtuwohl |
| Energetix Frankfurt | Star Nails |
| Feel max | Studio Roma |
| Fuhlendorf | SynPharma GmbH |
| Gatineau | Wittex GmbH |

BEAUTY FORUM AUSTRIA 2011

Eintrittspreise

Tageskarte Vorverkauf	9,00 EUR
Tageskarte ermäßigt*	9,00 EUR
Tageskarte	14,00 EUR
Gruppen-/Schülerkarte Vorverkauf	6,00 EUR
Gruppen-/Schülerkarte	6,00 EUR

Preise Wellness-Hotel-Kongress**

Tageskarte Professionals (Session 1–3)	95,00 EUR
Tageskarte Youngster (Session 1–3)	85,00 EUR
Session Karte Professionals	34,00 EUR
Session Karte Youngster	29,00 EUR

Preise Wellness-Forum

Tageskarte (Session 1–3)**	59,00 EUR
Tageskarte Schüler (Session 1–3)**	49,00 EUR
Session Karte***	22,00 EUR
Session Karte Schüler***	18,00 EUR
Probeheft spa concept	kostenfrei

* Ermäßigung mit Gastkarte und/oder Profi-Club-Karte
 ** inklusive Messeeintritt
 *** exklusive Messeeintritt

Unser Messeschmankerl

Jeder Messebesucher erhält mit dem Eintritt kostenfrei und unverbindlich ein Mini-Abo der BEAUTY FORUM Edition Austria, für Hoteliers spa concept, E-Paper der Fachmagazine KOSMETISCHE Praxis und Erfolg KONKRET, eine DVD der BEAUTY FORUM Edition sowie eine Eintrittskarte zur BEAUTY FORUM MÜNCHEN 2011 – alles im Wert von rund 200 EUR!

Öffnungszeiten

Samstag, 24. September 2011: 9.30 – 18.00 Uhr
 Sonntag, 25. September 2011: 9.30 – 16.30 Uhr

Veranstaltungsort:

Messezentrum Salzburg GmbH
 Am Messezentrum 1, 5020 Salzburg, Österreich

Veranstalter:

Health and Beauty Marketing Ges.m.b.H
 Weißenwolfstr. 1, 4020 Linz, Österreich
 Tel.: +43 (0)732 774995, Fax: +43 (0)732 777764
 www.beauty-fairs.at