

Golden Tulip elige a Amadeus para apoyar su expansión internacional con sistemas de tecnología centralizada

Este grupo hotelero líder implanta la solución Amadeus Property Management System (Hogatex) para optimizar sus procesos internos y ofrecer a sus clientes un mejor servicio

Golden Tulip también ha seleccionado Amadeus Revenue Management System para analizar, pronosticar y gestionar sus ingresos con mayor eficacia

Madrid, 7 de diciembre de 2006: Amadeus, líder mundial en soluciones tecnológicas y de distribución para el sector del turismo y los viajes, ha sido elegido por Golden Tulip Hospitality Group, que utilizará su sistema para la gestión hotelera *Amadeus Property Management System* (PMS), una plataforma multipropiedad centralizada con la que mejorará el servicio que presta a sus clientes y optimizará el acceso a la información por toda la organización. En la actualidad, el grupo hotelero está aumentando su presencia en Europa, Norteamérica, Asia y Oriente Medio mediante una estrategia de expansión y adquisiciones.

Golden Tulip también ha elegido el sistema de gestión de ingresos *Amadeus Revenue Management System* (RMS) para analizar y prever los ingresos con precisión, de manera que el grupo sea capaz de identificar las oportunidades de crecimiento comercial y optimizar las operaciones de venta cruzada a través de sus hoteles. Tanto PMS como RMS pueden operar sobre la base de un modelo de provisión de servicios de aplicaciones (*Application Service Provider*, ASP), de modo que Amadeus se ocupe del alojamiento y mantenimiento de las aplicaciones de manera remota.

«Nos hemos embarcado en una ambiciosa fase de crecimiento que nos permitirá llegar a muchos mercados y crecer en aquellos en los que ya estamos presentes», sostiene Riko van Santen, *Director of ICT & Electronic Distribution* de Golden Tulip Hospitality. *«Es crucial que nuestro crecimiento se fundamente en tecnología de última generación si lo que pretendemos es ofrecerles a nuestros clientes un servicio tan personalizado como esperan de Golden Tulip»,* continúa van Santen.

«Gracias al acceso a un sistema centralizado por parte de nuestras propiedades hoteleras, podremos aumentar nuestros beneficios y cuota de mercado, ofreciéndoles a nuestros clientes un servicio que consiga su fidelización», concluye.

A través de este único sistema, se podrá acceder a los datos de los clientes y a información relativa a reservas, tarifas y registros de entrada y salida. De este modo, los empleados de hoteles ubicados en distintos países dispondrán de información común para reconocer a los clientes y poder brindarles un servicio personalizado, como por ejemplo ofrecerles destinos alternativos dentro de la cadena.

En opinión de Richard Kürzl, *Managing Director, Amadeus Hospitality, Germany*, «*Con una estrategia pionera en la adopción de tecnología, Golden Tulip se convierte en un referente para otros hoteles que buscan incrementar sus ingresos y reducir sus costes al mismo tiempo que aumentar la calidad del servicio a sus clientes*».

«*Con la adopción de los sistemas PMS y RMS de Amadeus, Golden Tulip podrá sacar partido a la información que existe en todo el grupo hotelero y tomar las decisiones necesarias para seguir liderando un mercado en el que la competencia es cada vez mayor*», concluye Kürzl.

Mediante la decisión de almacenar ambas soluciones en el centro de procesamiento de datos que Amadeus posee en Alemania, Golden Tulip ha evitado una considerable inversión de capital en equipos, instalación y mantenimiento. «*Consideramos que el hecho de que sea Amadeus quien se encargue del alojamiento y ejecución de las soluciones, en lugar de que lo haga un equipo interno de Golden Tulip, ha sido un gran acierto*», en opinión de Kürzl. «*Ha sido necesario depositar mucha confianza en Amadeus, pero tras visitar el centro de datos y hablar con algunos de sus clientes más antiguos, no nos cabe ninguna duda de que esta estrategia es la más eficaz en cuanto a costes. Al fin y al cabo*», concluye Kürzl, «*si algunas de las mayores aerolíneas del mundo han decidido depositar su confianza en Amadeus para que gestione su información más delicada, por qué no hacerlo nosotros*».

Golden Tulip tiene un sólido historial en la adopción de soluciones tecnológicas de primera línea para brindarles a sus clientes una oferta diferenciada. Entre otros hitos tecnológicos, Golden Tulip fue de los primeros en incorporar a su página tecnología de sindicación RSS, y se convirtió en el primer grupo hotelero que dispuso de un sitio web con tecnología móvil integrada.

Notas para los redactores

Acerca de Amadeus

Amadeus es el socio tecnológico preferente para proveedores, distribuidores y compradores de productos turísticos. La compañía ofrece soluciones tecnológicas de distribución, de gestión y de venta que ayudan a los

clientes a adaptarse, crecer y triunfar en el cambiante mercado de los viajes. Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan proveedores (aerolíneas, hoteles, empresas de alquiler de coches, compañías ferroviarias, líneas de ferry, líneas de crucero, empresas de seguros y touroperadores), distribuidores de productos turísticos (agencias de viajes) y compradores de viajes (empresas y viajeros). Las soluciones de la compañía se agrupan en cuatro categorías: Distribución & Contenido, Ventas & Comercio Electrónico, Gestión Empresarial y Servicios & Consultoría.

Amadeus cuenta con sedes en Madrid (oficinas centrales y márketing), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones, centro de procesamiento de datos) y delegaciones regionales en Miami, Buenos Aires y Bangkok. En lo que a mercados se refiere, Amadeus mantiene relaciones con clientes en 76 países que cubren más de 215 mercados. La compañía es propiedad de WAM Acquisition, cuyos accionistas son BC Partners, Cinven, Air France, Iberia y Lufthansa. En todo el mundo, Amadeus cuenta con 6.700 empleados de 95 nacionalidades. En el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2005, Amadeus declaró una facturación de 2.418,3 millones de euros.

Si desea más información sobre Amadeus, visite: www.amadeus.com.

Acerca de Golden Tulip Hospitality Group

Golden Tulip Hospitality Group, cuyas oficinas centrales están ubicadas en Amersfoort (Holanda) y Lausana (Suiza), es una compañía hotelera líder con más de 505 hoteles y 50.000 habitaciones en más de 47 países. El grupo opera y tiene franquiciados hoteles en Europa, África y Oriente Medio, Asia-Pacífico y el continente americano. En 2006, la revista *Hotels Magazine* situó a la compañía en el puesto 18º del ranking de mayores cadenas hoteleras.

Golden Tulip Hospitality Group es un grupo hotelero multimarca que ofrece servicios en las categorías de dos, tres, cuatro y cinco estrellas. En la categoría de dos estrellas, Golden Tulip tiene una alianza con la cadena hotelera French B&B. Tulip Inn aglutina los establecimientos de tres estrellas para la categoría de primera clase con servicios limitados, mientras que la categoría de cuatro estrellas se integra en la marca Golden Tulip para la primera clase superior y los complejos hoteleros. A ellas se suma Royal Tulip, marca recientemente introducida para las cinco estrellas. Además, Golden Tulip ofrece sus servicios a través de su alianza comercial con TOP International, consorcio hotelero con sede en Alemania.

En otoño de 2006, Golden Tulip ha comenzado la implantación de su servicio de *branches*, restaurantes, bares y *lounges*. Incluye una cadena de restaurantes *free standing* con establecimientos en la mayoría de los hoteles Golden Tulip y Tulip Inns operados por el grupo.

Si desea más información sobre Golden Tulip, visite: www.goldentuliptop.com.

Contactos para prensa

Corporate & Marketing Communication
Tel.: +34 91 582 0160
Fax: +34 91 582 0188
E-mail:
externalcommunication@amadeus.com

Sofía García/Loli Santamaría
Grupo Albión
Tel: +34 91 531 23 88
e-mail:
sgarcia@grupoalbion.net/
lsantamaria@grupoalbion.net

Golden Tulip Hospitality Group
Rocío Manzanares, Directora de Comunicación Corporativa
Tel.: +31 33 2544 828
Fax:+31 33 2544 815
e-mail: rocio.manzanares@goldentuliptop.com