



**PROF. DR. CAROLIN STEINHAUSER
(PROFESSORIN)**

Internationales Hotelmanagement (International Hotel Management)

Campus Dresden

Tel.: +49 351 40761752

Fax: +49 351 40761730

E-Mail: carolin.steinhauser@srh-hochschule-berlin.de

KURZVITA

Seit 2012: Professorin für den Studiengang Internationales Hotelmanagement am Campus Dresden

Seit 01/2010: Gründerin und Geschäftsführerin der Hotelnavigator GmbH : www.hotelnavigator.eu

Seit 08/2009: Umfirmierung der Firma JusTM zu Intelligent Services (Geschäftsführerin und Eigentümerin):
www.intelligent-services.com

02/2005-07/2012: Hotelmanagement: Hotel Bayerischer Hof Dresden: Mitgeschäftsführung des familieneigenen, mittelständischen Stadthotels mit den Verantwortungsbereichen Marketing, Hotelorganisation und Personal.

Seit 07/2002: Gründung der Firma JusTM: Projektleiterin im Dienstleistungsmarketing mit nationalen und internationalen Projekten, Organisation und Durchführung von Marketingseminaren und Kundenveranstaltungen

10/2002-12/2004: Promotion an der Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Leopold-Franzens-Universität, Innsbruck;

Thema der Doktorarbeit: Neue Erlebnisse im Tourismus - eine Analyse des Innovationsverhaltens von Anbietern und Nachfragern bei der touristischen Produktentwicklung. Illustriert am Fall „Alpine Wellness“. Bewertung: Mit Auszeichnung

11/1997 - 2/2002: Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität in München (Schwerpunkte: Innovationsmanagement und Marketing).

Ausbildungsbegleitende Tätigkeiten:

5/2001-05/2002: Patentanwaltskanzlei Reinhard Skuhra Weise & Partner: Ausgestaltung aller Marketingaktivitäten der Kanzlei.

03/2001-04/2001: Praktikum bei More & More mit den Schwerpunkten Lizenzmanagement und Markentransfer.

09/2000-10/2000: Siemens Business Services North America: Praktikum bei Siemens Business Services in Boston im Bereich strategisches Marketing.

10/1998-08/2000: Siemens Business Services GmbH & Co OHG: Marketingassistenz bei Professional Services und Electronic Business Solutions.

08/1997-09/1997: Krankenhauspraktikum für Rettungssanitäter.

06/1996-11/1999: Rettungssanitäterlehrgang und Rettungssanitäterprüfung an der bayerischen Landesschule der Johanniter.

10/1993-06/2003: Johanniter- Unfall Hilfe: Nebenamtliche und ehrenamtliche Tätigkeit im Rettungsdienst, Krankentransport und bei Sanitätsdiensten.

PUBLIKATIONEN

Steinhauser, C. (2012): Eigenständig Bewertungen generieren. *Cost & Logis*, Hamburg, 16. Jahrgang, 14. Mai 2012, S.11.

Steinhauser, C. (2012): Weniger Aufwand, mehr Buchungen - semantische Analyse setzt sich durch. *Cost & Logis*, Hamburg, 16. Jahrgang, 2. März 2012, S. 26.

Steinhauser, C. (2011): Navigationssystem durch Onlinedickicht. *ÖGZ Hotellerie, Österreichische Gastronomie- & Hotelzeitung*, Wien, Nr. 35, S.9.

Steinhauser, C. (2011): Interview: Steht die Zukunft in den Sternen? - Die Hotelklassifizierung entwickelt sich weiter. Dennoch sind Experten uneins darüber, ob sie noch zeitgemäß ist. *Cost & Logis*, Hamburg, 15. Jahrgang, 27. Mai 2011, S.1-3.

Steinhauser, C. (2011): Spa-Auslastung mit Strategie: Yield Management im Spa. *First Class*, München, Ausgabe 1-2, 29. Jahrgang, S. 34-35.

Steinhauser, C. (2011): Wellnessangebote professionell verkaufen. In: Weiermair, K.; Krczal, A.; Krczal E. (Hrsg.): *Qualitätsmanagement in Wellnesseinrichtungen - Erfolg durch Kundenorientierung und hohe Standards*, Erich Schmidt Verlag, Berlin.

Steinhauser, C. (2011): Kundenbindungsmaßnahmen „Auf Wiedersehen“: Möglichkeiten und Grenzen des After-Sales Marketing im Wellnesstourismus. In: Weiermair, K.; Krczal, A.; Krczal E. (Hrsg.): *Qualitätsmanagement in Wellnesseinrichtungen - Erfolg durch Kundenorientierung und hohe Standards*, Erich Schmidt Verlag, Berlin.

Steinhauser, C. (2010): Innovation aus der Hotellerie heraus entwickelt: Der Hotelnavigator. *Entrée, Zeitschrift für Hotelfachabsolventen Tegernsee*, Miesbach, S. 21.

Steinhauser, C. (2010): Interview: Wellness mit Gästesiegel. *wellnesslive*, Berneck (CH), S. 54.

Steinhauser, C. (2010): Interview: Bewertungen nutzen. *First Class*, München, Ausgabe 5, 28. Jahrgang, S. 44.

Steinhauser, C. (2010): Der Hotelnavigator als Innovation für Ihr online Marketing. *DEHOGA Sachsen*, Leipzig, Heft 1, S. 18.

Steinhauser, C. (2009): Verkaufen von Wellness-Angeboten. Praxisbeitrag im *Tour-HP Newsletter*.

Steinhauser, C. (2009): After-Sales-Marketing im Wellnesstourismus: Möglichkeiten und Grenzen, *TourHP*.

Steinhauser, C. (2006): Wellness als Quelle touristischer Innovationen. In: Pikkemaat, B.; Peters M.; Weiermair, K. (Hrsg.): *Innovationen im Tourismus - Wettbewerbsvorteile durch neue Ideen und Angebote*, Erich Schmidt Verlag, Berlin.

Steinhauser, C. (2006): Markenpolitik im Gesundheitstourismus am Beispiel von „Alpine Wellness“. In: Weiermair, K.; Krczal, A. (Hrsg.): *Wellness und Produktentwicklung*, Erich Schmidt Verlag, Berlin.

Steinhauser, C. (2006): Neue Erlebnisse im Tourismus: Eine Analyse des Innovationsverhaltens von Anbietern und Nachfragern bei der touristischen Produktentwicklung illustriert am Beispiel „Alpine Wellness“, *Tectum Verlag*, Marburg.

Steinhauser, C. (2004): Schnittstelle Wissenschaft und Praxis: Innovative Produktentwicklung im Tourismus. Illustriert am Beispiel „Alpine Wellness“: In: Pechlaner, H.; Tschurtschenthaler, P.; Peters, M.; Pikkemaat, B.; Fuchs, M.: *Erfolg durch Innovation – Perspektiven für den Tourismus und Dienstleistungssektor*. Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, S. 363-381.

Steinhauser, C. (2004): The future of alpine tourism between sports and alpine wellness. In: Keller, P.; Bieger, T. (Hrsg.): *Sport and Tourism*, 53rd Congress 2003, Athens, Greece, Publication of the Aiest, E-Druck AG, St. Gallen, S. 43-63.

Vorträge:

02/2009: After-Sales-Marketing: Steigerung der Kundenbindung bei Wellnessangeboten, Vortrag bei der Beautyworld, Frankfurt am Main.

02/2009: Wellness Angebote professionell verkaufen: Tipps und Tricks für den Alltag, Vortrag bei der Beautyworld, Frankfurt am Main.

10/2008: Gesundheitstourismus: Entwicklungen im nationalen und internationalen Kontext, Tourismustag der IHK, Stuttgart.

06/2008: Kundenbindungsmaßnahmen – Auf „Wiedersehen“, Vortrag bei dem SPA & Wellnesskongress, Bad Homburg.

01/2007: Marketing & Gesundheit: Wie passt das zusammen? Vortrag auf dem Spa und Wellness Kongress, Stuttgart.

03/2006: Health Tourism between sports and spa: The case of Alpine wellness. Vortrag auf der internationalen Konferenz: "Destination rejuvenation strategies: The potential future for new health tourism products/services or experiences", Phuket und Bangkok (Thailand).

11/2004: Alpine Wellness: Creating Innovative Tourism Experiences based on the Cluster Theory. Vortrag auf der internationalen Konferenz Leisure Futures, Bozen, 10.-12.11.04