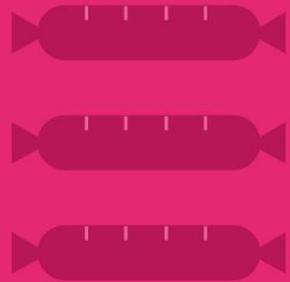




Herzlich willkommen zum Oktobergust



Hier finden Sie
unsere Agenda



Lohnt sich ein Revenue Management System?

5 Wege, wie Ihr Hotel von einem RMS profitiert

Ist es Ihre Zeit, Ihr Geld und Ihre Mühe wert?

in ein Revenue
Management System
(RMS) zu investieren?



15Mio.

**Zimmer, die von einer
Revenue-Management-
Technologie gesteuert
werden.**

*Skift's Hotel Tech Benchmark
dashboard*

Inzwischen kommen immer mehr Hotels aller Größen und Betreibermodelle zu dem Schluss, dass ein RMS eine *lohnenswerte Investition* ist.

A modern, multi-story apartment building at night, illuminated by warm interior lights and cool exterior lighting. The building features large glass windows and balconies. The sky is a deep blue, and the foreground shows a paved area with some landscaping and a railing.

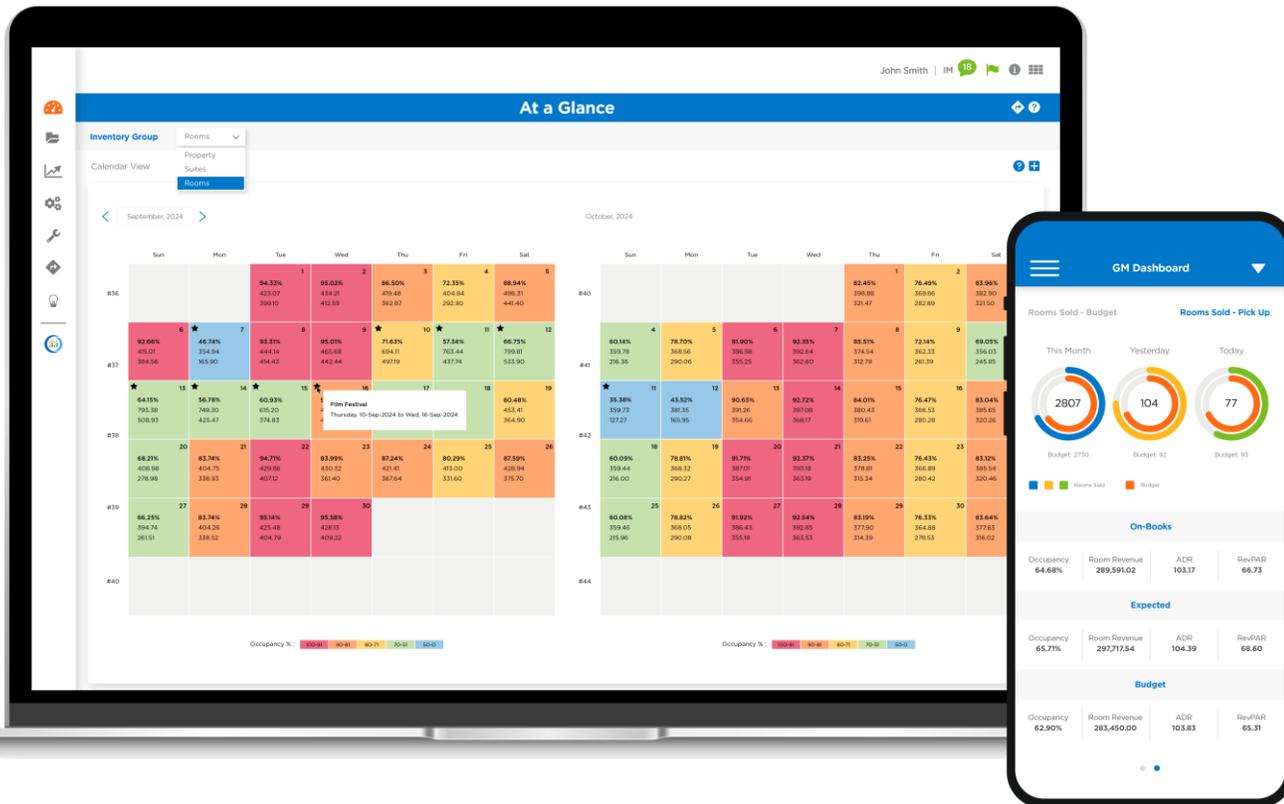
Was treibt den Trend
zur Integration eines RMS voran?

Es lohnt sich: 5 Wege, wie Ihr Hotel von einem RMS profitiert



Die Vorteile eines RMS sind vielfältig.
Hier sind einige der wichtigsten Gründe, die für eine Investition sprechen.

1. Verbessern Sie Ihre Preisgestaltung auf Grundlage fortschrittlicher Nachfrageprognosen



Die granulare Nachfrageprognose vom G3 RMS für Zimmer, Aufenthaltsdauer und Marktsegmente verschafft Hoteliers einen klaren Wettbewerbsvorteil durch nachfragebasierte, dynamische Preisentscheidungen und schafft die Voraussetzungen für Ihre längerfristigen strategischen Maßnahmen.

2. Mit einer Automatisierung holen Sie sich wertvolle Zeit zurück

53%

der großen internationalen
Hotelketten

46%

der mittelgroßen Hotelkette

56%

der Individualhotels

identifizieren das managen von Raten-Parität über alle Vertriebskanäle hinweg als einen wichtigen Bereich für manuelle Arbeitsprozesse.

3. Erzielen Sie mehr Umsatz durch eine längere Aufenthaltsdauer und eine bessere Belegung

1.5%

Steigerung der Gesamtanzahl von Übernachtungen für Hotels, die ein RMS im Einsatz haben

Room Night Improvements by Segment



+13% Outdoor accommodations



+39% Limited Service (Motels, B&Bs)



+2.3% City

Source: iDeaS, review of client property performance across 1,400 properties, Jan. - May 2023 versus Jan. - May 2024.

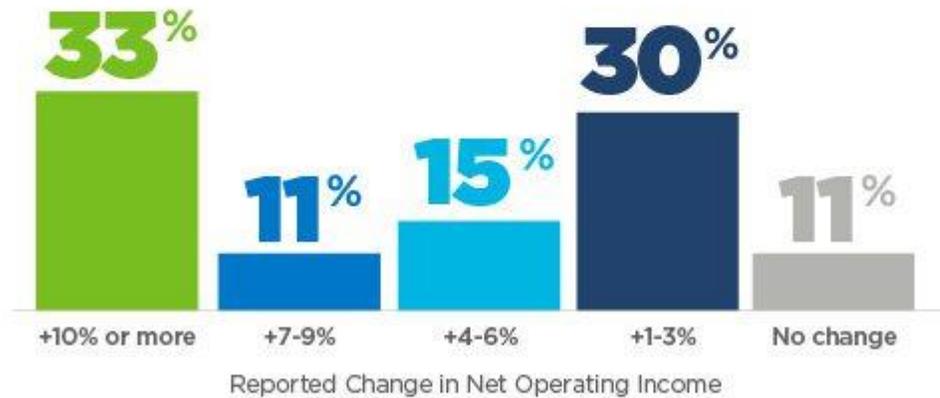
4. Optimieren Sie Ihren Business Mix einschließlich Gruppen- und Konferenz Geschäft



Schnelle **Evaluierung von Gruppen-Anfragen** und die Möglichkeit die potenziellen Auswirkungen auf den Gesamtumsatz durch eine Verdrängungs-Analyse genau nachzuvollziehen. Dadurch können Sie fundierte Entscheidungen treffen, welche den Umsatz steigern.

5. Verbessern Sie Ihren Cashflow und Ihr Betriebsergebnis

Impact of New RM Tech-Driven Revenue Strategies



Source: Benchmark Research Partners and IDEA5, 2023 Hotel Investor Survey.

96%

der Befragten geben an, dass RM-Technologien „etwas“ oder „sehr“ wichtig für die Maximierung ihres individuellen Cashflows sind



Eine strategische Investition
für nachhaltigen Erfolg

A modern living room with a yellow armchair, a blue sofa, and a person walking with a suitcase. The scene is overlaid with a blue semi-transparent filter.

Vielen Dank!

IDEAS™
A sas COMPANY

ideas.com

A man with a beard and sunglasses is laughing as a woman feeds him a slice of watermelon. They are on a boat with the ocean in the background. The woman is wearing a blue scarf and a grey tank top. There is a bowl of fruit in the foreground.

Leidenschaft von Hoteliers für Hoteliers



DEHAG HOSPITALITY GROUP AG



a||invos

B.W. HOTEL
BETRIEBSGESELLSCHAFT

BWH™ | Hotels

progros

unitels.



1000 Möglichkeiten. Eine Company.

Willkommen bei BWHSM Hotels

Wir als BWH Hotels sind das führende, globale Hotelunternehmen von Hoteliers für Hoteliers.

Unser Ziel ist, angeschlossene Hotels durch unser Dienstleistungsangebot auf Hotelebene noch erfolgreicher zu machen.



BWH | Hotels

BWH Hotels im Überblick

19

Anschlussmöglichkeiten

€8

Mrd. Umsatz in
unsere Hotels
weltweit

53

Millionen Mitglieder
in unserem Loyalty
Programm

4,300 +

Hotels

100

Länder





Unternehmerische
Freiheit

Gemeinschaft

Marketing und
Vertrieb

Demokratische
Organisation

Technologie

Vielfältiges
Hotelportfolio

Kundenbindung

Unternehmerische Freiheit

Das Hotel hat für uns oberste Priorität

Die Geschäftsausrichtung wird nicht eingeschränkt

Einbringen von Ideen möglich und gewünscht

Marke und Unternehmertum gut vereinbar

Gemeinschaft individueller Unternehmer

A photograph of four business professionals in a modern office setting. A woman in a dark blue suit is shaking hands with a man in a dark blue suit and a red and blue striped tie. Another man in a dark blue suit is standing to the right, looking towards the group. A woman with blonde hair is in the foreground, looking towards the group. The background is blurred, showing office lights and windows.

Austausch und Netzwerk mit Gleichgesinnten

Orientierung und Sicherheit in dynamischem Umfeld

Know-how-Transfer & Wissensvermittlung

Best Practice von und für Hoteliers

Demokratische Organisation

Einbringen und vertreten eigener Hotelinteressen

Wahrung der Individualität innerhalb von Leitplanken

Aktive Mitbestimmung bei wichtigen Entscheidungen

Unsere Hotels sind unsere Eigentümer

Vielfältiges Hotelportfolio

Optimale Art der Zusammenarbeit mit uns

Vielfältige Optionen je nach Qualität und Service

Individuelle Weiterentwicklung des Hotels

Unabhängig geprüfte Qualität

Unendliche Optionen, Ein weltweites Unternehmen

Upscale Boutique

42 Aktiv + Pipeline

Upscale

169 Aktiv + Pipeline

Upper Midscale

1,342 Aktiv + Pipeline

Midscale

2,191 Aktiv + Pipeline

Collections

531 Aktiv + Pipeline

Aspirational



Collections



Timeless



Boutique



Value



Extended Stay



Sales & Marketing für Hotels

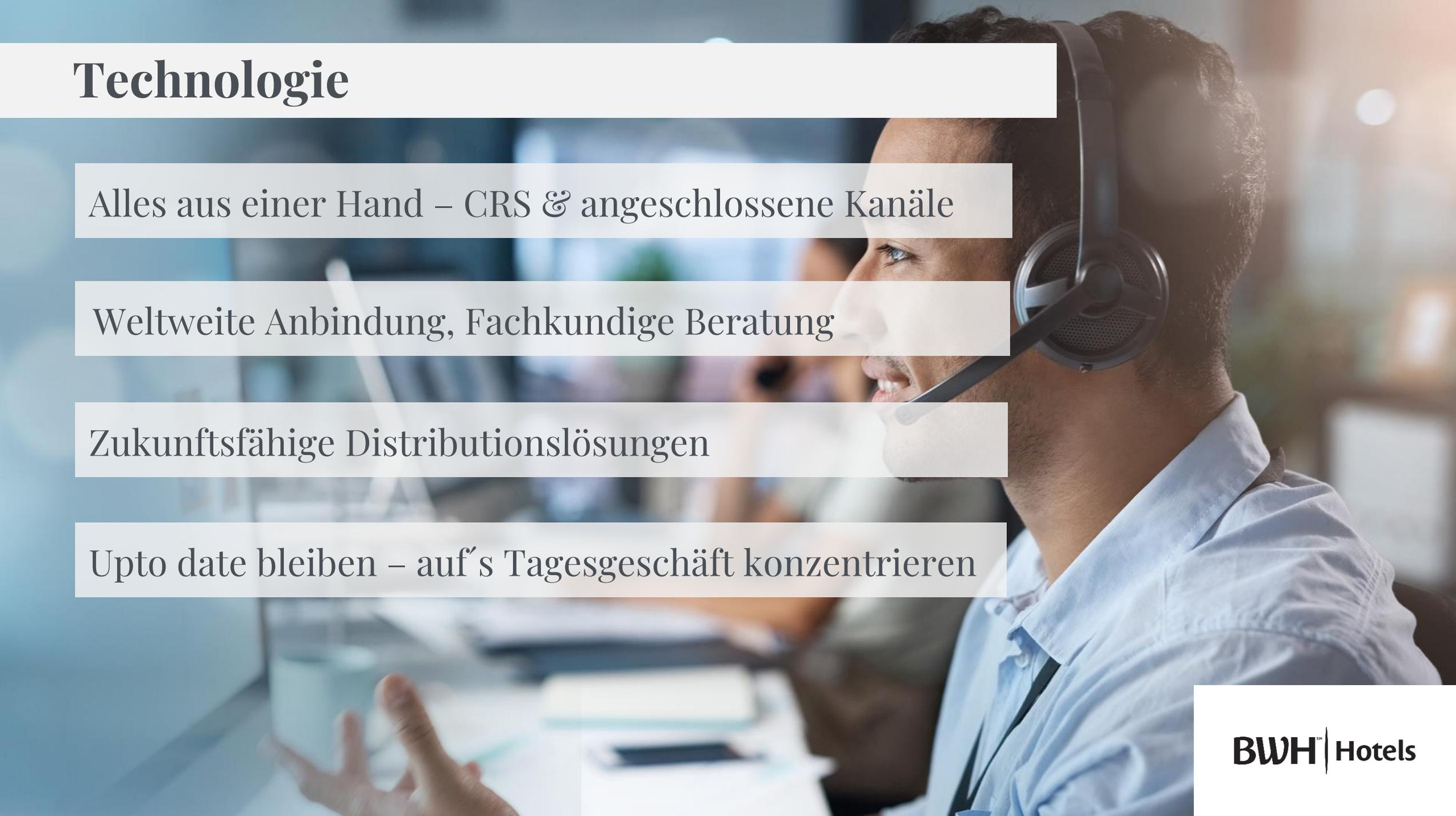
Erhöhung des Bekanntheitsgrades des Hotels

Erzielung einer höheren Reichweite

Reduzierung von Komplexität

Internationale Vermarktungsinfrastruktur

Technologie



Alles aus einer Hand – CRS & angeschlossene Kanäle

Weltweite Anbindung, Fachkundige Beratung

Zukunftsfähige Distributionslösungen

Upto date bleiben – auf's Tagesgeschäft konzentrieren

Kundenbindung

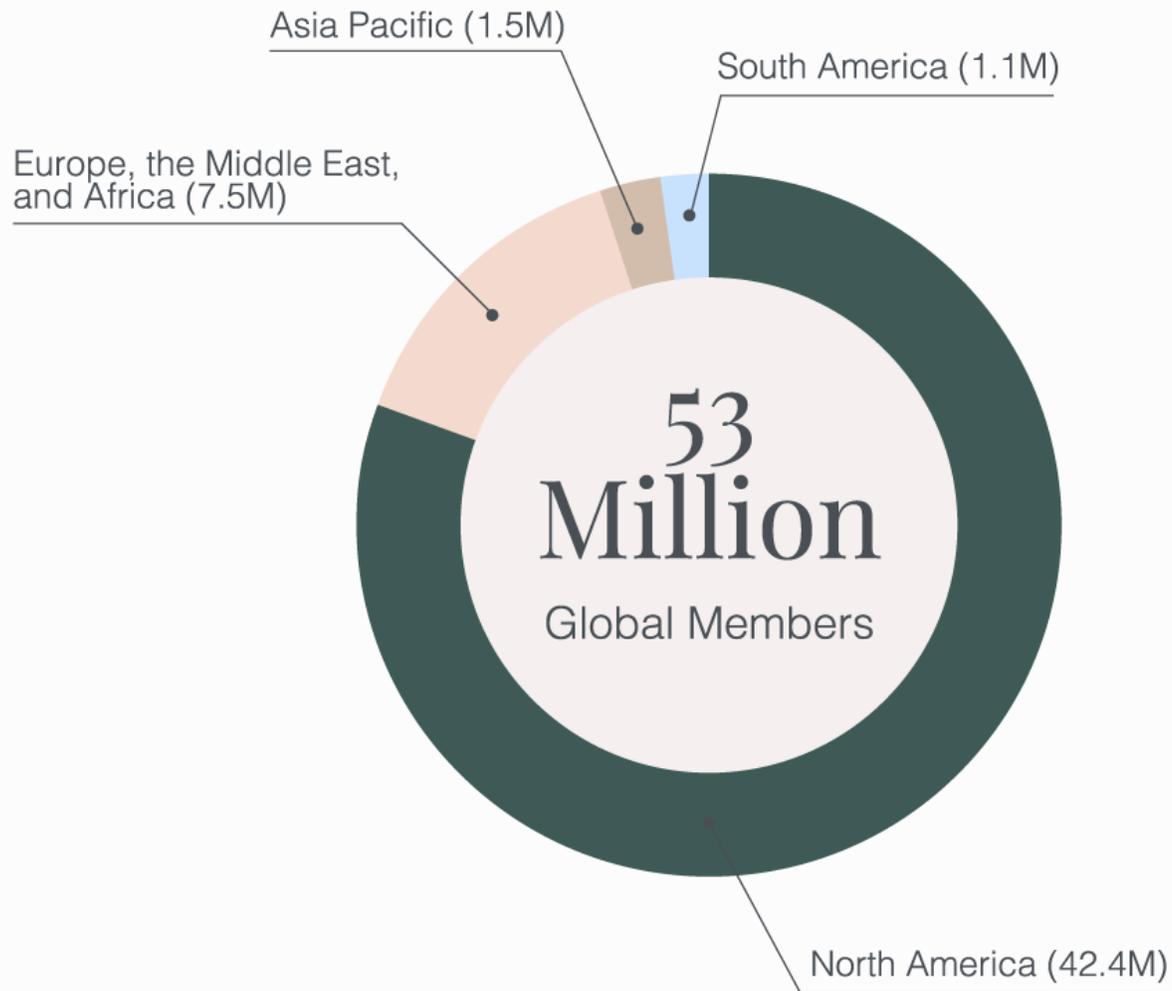
Treue von Stammkunden honorieren und ausbauen

Kundenzufriedenheit steigern, bessere Bewertungen

Mehrumsatz und höhere Durchschnittsraten

Bessere Bewertungen = höhere Profitabilität

BWH Hotels Loyalty Programm



Mitglieder Marketing

500M

Direkte E-Mails an Endkunden

€2.4

Mrd. Euro an Umsatz

- Punkte verfallen nicht
- Exklusive Mitgliederraten and Promotions
- Bonus Punkte
- Bezahlmöglichkeit mit Punkten

Merci

Danke

Thank You

Grazie

Dhanyavaad

Gracias

Bedankt





Guestline

Kurz erklärt



**If it needs to be done
every day – Guestline is
the better way!**

Was bedeutet Cloud PMS?



Cloud = Online Speicher

- **Daten in der Cloud sind Daten, die auf einem entfernten Server gespeichert sind. Bei uns ist das der Microsoft Azure Server.**
- **Die Daten werden über das Internet übertragen und können jederzeit vom Nutzer abgerufen werden. (Upload-Download)**
- **Es kann von überall auf das System über eine Internetverbindung zugegriffen werden.**

Die magischen FÜNF...

- 1** Keine langsamen Server vor Ort und kostspielige Neuanschaffungen mehr nötig. Alles passiert in Echtzeit.
- 2** Zentraler Zugriff auf alle Systeme über einen Zugang.
- 3** Von überall Zugriff auf das System.
- 4** Automatische Updates ohne Ausfälle.
- 5** Mehr Flexibilität bei der Anbindung von Drittanbietern.



Mehr Umsatz

Steigern Sie den Umsatz durch automatisierte Prozesse und mehr Möglichkeiten.

- **Schnelle Zahlungsabwicklung**
- **Automatisiertes Ratenmanagement**
- **Mehr direkte Buchungen und weniger Provision für OTA's**
- **Mehr Sicherheit bei der Abwicklung von Zahlungen**
- **Gezielte Zusatzverkäufe**



Mehr Gäste- zufriedenheit

Durch ein Cloud PMS können Sie die Gästebewertungen verbessern und eine langfristige Loyalität Ihrer Gäste fördern.

- Einfache moderne Buchungsoberfläche
- Zeitgemäße digitale Registrierung
- Fokus auf den Gast und nicht auf den PC
- Vereinfachte und sichere Online-Zahlungen
- Personalisiertes Gästerlebnis
- Weniger Wartezeiten für die Gäste bei An- und Abreise





Mehr Zeit

Mehr Zeit für das Wesentliche, durch die Automatisierung vieler manueller Prozesse im Hotel.

- **Schnelles System ohne lange Ladezeiten**
- **Einen Login für verschiedene Module und Anwendungen**
- **Weniger Stress für die Mitarbeiter an der Rezeption**
- **Intuitives System, welches leicht zu erlernen ist**





Mehr Kontrolle

Die Cloud gibt Ihnen mehr Kontrolle über Daten, Systemkonfigurationen, Technologie, Updates und mehr

- **Alle Hoteldaten werden ordnungsgemäß gesichert und gespeichert.**
- **Immer auf den aktuellsten Stand durch automatische Software Updates.**
- **Automatisierte rechtskonforme Speicherung der Gastdaten**



Die wichtigsten ACHT...

Diese Fragen sollte sich jedes Hotel vor einem PMS-Wechsel stellen

- 1** Was sind die größten Herausforderungen meines aktuellen PMS?
- 2** Wie optimiere ich Umsätze auf der Gästereise und im Haus?
- 3** Wie kann ich die Arbeit meiner Mitarbeiter erleichtern, beschleunigen, zufriedener gestalten?
- 4** Ist mein Gästelerlebnis noch auf der Höhe der Zeit?
- 5** Welche Systeme brauche ich wirklich – wie kann ich sie im neuen PMS integrieren?
- 6** Welche Kündigungsfristen muss ich beachten?
- 7** Wie möchte ich von meinem neuen PMS-Partner betreut werden?
- 8** Ist mein Preismodell zukunftsfähig – was muss sich ändern?

Die Zukunft von KI bei Guestline

Unsere Vision

Eine intelligente Plattform für das Gastgewerbe, die Tools für Direktbuchungen, Vertrieb, Data Intelligence, Front of House und Betrieb nahtlos integriert und so Innovation und Effizienz in jedem Aspekt Ihres Unternehmens fördert.



Unsere Vision ist es, KI in alle unsere Produkte zu integrieren und das Gastgewerbe durch intelligentere Gästerlebnisse, optimierte Abläufe und intelligente Einblicke zu transformieren, alles unterstützt durch eine starke, integrierte Plattform.

Wie wir bei Guestline an AI herangehen

Durch den Einsatz von KI in der Booking Journey und in digitalen Marketingstrategien ermöglichen wir es Hotels, Preise und Kampagnen zu optimieren, um Direktbuchungen zu steigern und den ROI der Werbeausgaben zu maximieren.



KI-gesteuertes Engagement für Gäste

Von der Analyse und Übersetzung komplexer Gästeanfragen in Echtzeit, damit Hotels proaktiv auf die Bedürfnisse der Gäste eingehen können, noch bevor diese ankommen, bis hin zur Vorhersage von Gästepreferenzen für ein maßgeschneidertes Buchungserlebnis unsere KI-Lösungen verbessern jeden Aspekt der Gäste-Interaktion.



Bester Service

KI-gesteuerte Automatisierung sorgt dafür, dass die Mitarbeiter keine Zeit mit manuellen Routineaufgaben verschwenden und mit nützlichen Erkenntnissen ausgestattet sind, um exzellenten Service zu bieten



Umsatz!

Mit KI in der Booking Journey und digitalen Marketingstrategien ermöglichen wir Hotels, Preise und Kampagnen zu optimieren, Direktbuchungen zu steigern und den ROI der Kampagnen zu maximieren.



Eine starke KI-Plattform

Durch Einsatz von KI in der Gästereise und im digitalen Marketing ermöglichen wir Hotels, Preise und Kampagnen zu optimieren, Direktbuchungen zu steigern und den ROI von Werbung zu optimieren



Wie wir bei Guestline an AI herangehen

KI ist schon jetzt im Einsatz und in unsere Produkte für Gäste integriert. Unsere Booking-Engine und GuestStay analysieren Gästeanfragen in Echtzeit.

Wie wäre es, wenn Ihr Hotel die Bedürfnisse der Gäste schon vor deren Ankunft erfüllen und so den Grundstein für einen außergewöhnlichen Aufenthalt legen könnte?

1

Eine Gastanfrage in Gästestay oder Reservierung

Other information

To help us deliver the best experience during your stay, please complete the following details.

Estimated arrival time*
17:00

Car registration number

Your room might not be ready if you arrive before our check-in time.

Please check with the destination about parking facilities.

Let us know any extra requests or comments

J'aurais besoin de coussins supplémentaires dans la chambre et pourrais-je également avoir une bouteille de champagne à l'arrivée ? Je dois arriver tôt pour une réunion à l'hôtel, puis-je m'enregistrer plus tôt ? Le soir, j'aimerais réserver une table dans votre restaurant à 20h00.

2

Hotel erhält die Anfrage in Echtzeit

Icon indicating there are new warnings

Warnings

Guest Self-Service Modifications
There are 4 modifications that require your attention

3

KI übersetzt die Sprache in klare Aktionen

REQUEST DATE	BOOK REF	ARRIVAL DATE	DESCRIPTION	TYPE	STATUS	
Request Date	Guest	Arrival Date	Details of request	Request category	Status of request	
15/01/2024	BK005018/1 Doe, John	15/01/2024	The guest requires extra pillows and an early check-in for a meeting.	Custom Request: Bedroom	PENDING	
15/01/2024	BK005018/1 Doe, John	15/01/2024	The guest has requested a bottle of champagne upon arrival.	Custom Request: Food & Beverages	PENDING	
15/01/2024	BK005018/1 Doe, John	15/01/2024	The guest needs to check-in earlier than usual.	Custom Request: Check in	PENDING	
15/01/2024	BK005018/1 Doe, John	15/01/2024	The guest has requested to book a table at the hotel's restaurant at 20:00.	Custom Request: Food & Beverages	PENDING	See original request

Wie wäre es, wenn Ihr Hotel die erste Wahl wäre, die Gäste sehen, egal ob sie sich nur zufällig umsehen oder bereit sind zu buchen?

Wie wir bei Guestline an AI herangehen

Mit KI-gesteuertem Digital Marketing erreichen Sie neue Kunden und machen Sie zu Ihren Gästen!



Gezieltes Marketing

Analyse von Gästedaten, um sicherzustellen, dass die richtige Botschaft die richtigen Gäste zur richtigen Zeit erreicht und die Konversionsraten verbessert werden



Automatisierte Optimierung von Kampagnen

Anpassung von Marketing-Kampagnen und Maximierung des ROI der Werbeausgaben.



Datengestützte Erkenntnisse

Für verwertbare Einblicke in das Kundenverhalten, um Marketingstrategien zu verfeinern und neue Möglichkeiten zu erkennen

Die Wirkung

25:1

ROI für bezahlte Suchkampagnen, Optimierung des Kosteneinsatzes

2.01%

Kosten pro Akquisition (CPA), um sicherzustellen, dass sich Ihre Marketingausgaben auszahlen.



**“Instead of throwing meaningless offers at guests, we highlight actual points of interest – whether it’s a spa package or bed and breakfast. With insights, we show relevant products and services, turning the booking journey into an entire upselling strategy.”
- Hastings Hotels**



Was, wenn Ihre Booking-Engine mit intelligenter Echtzeit-Personalisierung Suchen konsequent in Buchen umwandeln könnte?

Wie wir bei Guestline an AI herangehen

Die Guestline Booking- Engine kann jede Interaktion mit dem Gast personalisieren und damit die Anzahl der Direktbuchungen maximieren.



Vorausschauende Personalisierung

Um relevante, personalisierte Empfehlungen auf der Grundlage der Kaufabsichten und Präferenzen der Gäste anzubieten



Optimierte Direktbuchungen

Integriert mit Metasuche und Online-Kampagnen zur Förderung von Direktbuchungen



Mehr Umsatz – weniger Stornierungen

Intuitive Tools zur Optimierung des Buchungsprozesses und zur Anpassung der Inhalte

Die Wirkung

73%*

Verbesserung der gebuchten Einnahmen um 73% YOY

71%*

Verbesserung des durchschnittlichen Buchungswerts um 71% YOY

52:1**

Meta-Suchergebnisse von 52:1

31%**

Auf bezahlte Kampagnen entfielen im Jahr 2022 31 % des gesamten Datenverkehrs auf der

*Spier Hotel case study

**Woodlands Hotel case study
Company

The Smart Hospitality Platform (powered by Evo)



Central Reservations (CRS)
Channel Mgt (CMS)
Revenue Mgt (RMS)



Workspace
& insights



Systems of Record:
EPOS, CRM



Loyalty, Guest WiFi, Marketing,
Bookings, Payments

Website
B2C discovery
Digital marketing
Booking Engine
CRM
DMB

Direct Bookings

Distribution

Data & Insights

Powered by...



Front of House

Operations

Systems of Record:
PMS
Purchase to Pay, WFM
Maintenance,
Learning,
Compliance



Das Spiel mit den Zahlen

Jochen Henkel

Geschäftsführer Henkel + Henkel - Die Wachstumsbegleiter

Best Western Premier Alsterkrug Hotel - 16.09.2024





Henkel+henkel

Henkel + Henkel

Die Wachstumsbegleiter

Wir bringen Zahlen, Prozesse und Menschen zusammen.
Für neue Klarheit inmitten steigender Komplexität.



Zahlen
Strategie
Innovation



Struktur
Prozesse
Menschen



Themen

1

**Aussagekräftiges Zahlenmaterial –
sinnvoll und wichtig!**

2

Bankenkommunikation aktiv gestalten

3

Mitarbeiterführung mit Zahlen

Aktuelle Herausforderungen

Steigende Personalkosten
(Lohnkosten, Personalgewinnung)

1

2 **Wareneinsatzkosten**

2

3 **Energiekosten**

3

4 **Finanzierungskosten**

4

5 **Kosten für
Software & EDV**

5



Zahlen

**Basis jeder
unternehmerischen Entscheidung**



BWA

Der **wesentliche** Schlüssel
zum Unternehmenserfolg!

Ein **Spiegel** des gesamten Betriebes!

Ihr Datenlieferant

Wertenachweis zur Kurzfristigen Erfolgsrechnung März 2009
SKR 3 BWA-Nr. 1 BWA-Form DATEV-BWA Wareneinsatz KG3

Konto	Zeile	Konten-/Zeilen- beschriftung	Fkl.Schl.	Mrz/2009 Konten/Zeilen
8120	H	Steuerfr. Erlöse Furniere Drittland	0	4.453,68
8125	H	Steuerfr. EG-Erlöse Furniere	0	19.042,34

**Wertenachweis mit
Vorjahresvergleichswerten**

Meine Lieblingskonten

#498032
Hotelbedarf
Kerzen

(SKR 03)

#498045
Blumen
&
Deko

Aktuell:
#6817 EDV-
Bedarf

#460500
Streuartikel

(SKR 03)

Werbekosten

#840040
Verkauf
Souvenirs

Der Klassiker:
#6850 Betriebs-
bedarf

(SKR04)

TIPPS



Monatsplanung mit Soll-Ist-Vergleichen!



Erstellen Sie eine Mehrjahresplanung!



**Schaffen Sie sich Überblick
über die gesamte Finanzierungsstruktur!**



Nutzen Sie Ihr Zahlenwerk für gezielte Kommunikation!



Für wen erstellen Sie Planungen und Geschäftszahlen?



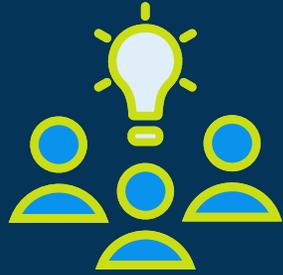
Wie gestalten Sie aktiv Ihre Kommunikation mit Ihren Banken?



Und wie begeistern Sie Ihre Mitarbeiter für Zahlen?

„Analoge Gamification“

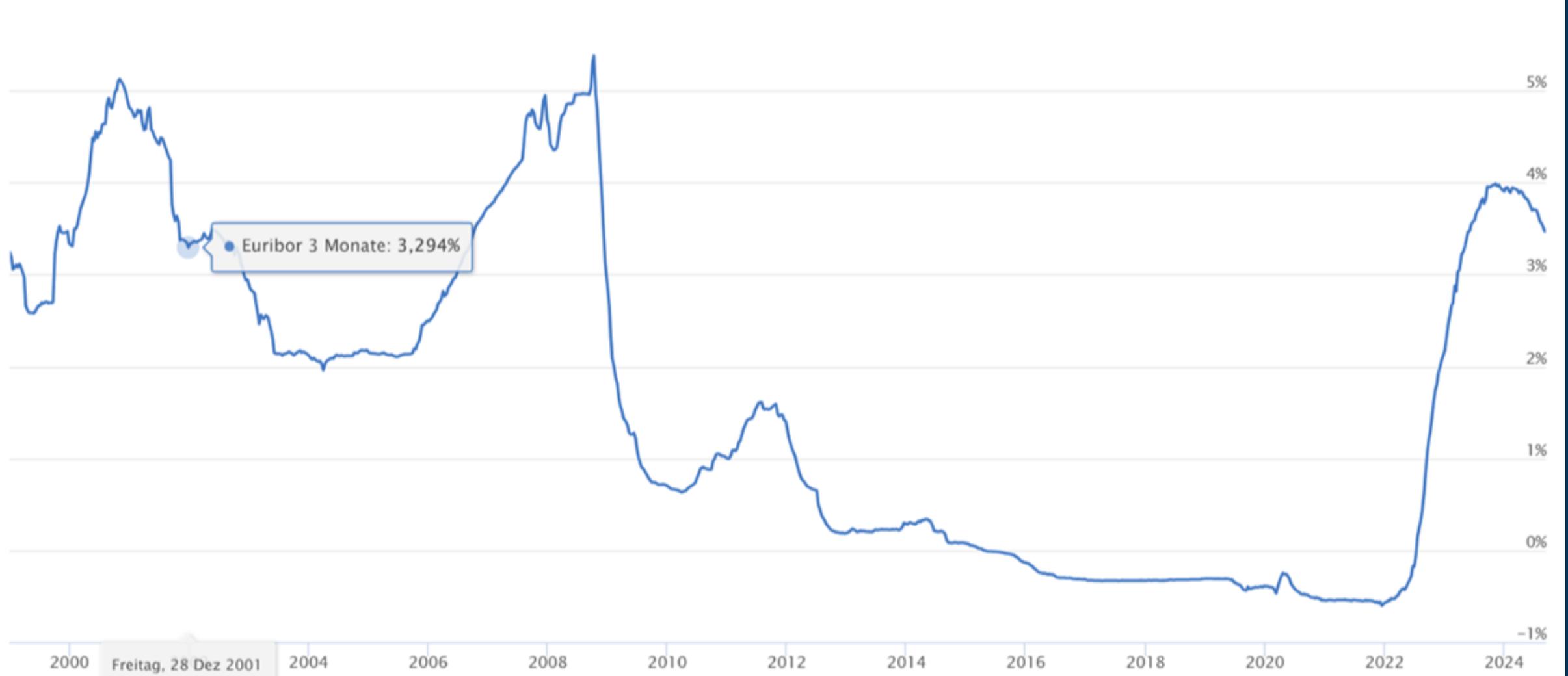




Zahlen für Mitarbeiter begreifbar machen:

Zeitraum 1M 6M 1J Alles

Von 1 Jan 1999 Bis 13 Sep 2024



TIPP



**Binden Sie Ihre Mitarbeiter
aktiv und spielerisch in die
Ideenfindung ein!**



Henkel+henkel

Henkel + Henkel

Die Wachstumsbegleiter

Wir bringen Zahlen, Prozesse und Menschen zusammen.
Für neue Klarheit inmitten steigender Komplexität.



Zahlen
Strategie
Innovation



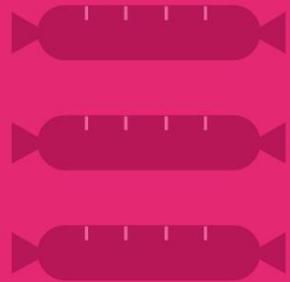
Struktur
Prozesse
Menschen





Aus der Praxis – Für die Praxis!

Best Western Premier Alsterkrug
Hotel, BWH Hotels, IdeaS, Guestline





Vielen Dank!

