

SCHLOSSHOTEL MONREPOS & BERNER+BECKER

Eine Erfolgsgeschichte

berner
becker 
revenue management

 SCHLOSSHOTEL
MONREPOS
LUDWIGSBURG

SCHLOSSHOTEL MONREPOS

- **Anzahl Zimmer:** 77
- **Standort:** Ludwigsburg, Deutschland
- **Hoteltyp:** Privathotel, Teil der Traube Group
- **Service:** Outsourced Revenue Management
- **Start der Zusammenarbeit:** November 2018



Herausforderungen

- **Ratenoptimierung während der Businesswochen und zu Stuttgarter Messen**

Lösungen

- Tägliches Monitoring vom internen Buchungspick-up und der Ratenentwicklung der Mitbewerber
- Einführung von Mitbewerber Benchmark Analysen
- Zielgerichtetes Pricing, um nachfragestarke Zeiträume deutlich in der Durchschnittsrate zu erhöhen und nachfrageschwache Zeiträume in der Belegung zu optimieren
- Bessere Steuerung der Firmenvertragspartner
- Aktives Arbeiten mit den vorhandenen Zimmerkategorien zur Erhöhung der Durchschnittsrate durch Restriktionen sowie Gewährleistung der durchgängigen Verfügbarkeit durch strategisches Überbuchen von Kategorien
- Restriktiver Zimmer- und Segmentverkauf zu nachfragestarken Wochentagen

Ergebnisse

- Steigerung der Zimmerumsätze um knapp 10% im ersten Jahr der Zusammenarbeit
- Deutlich höhere Umsatzsteigerung als der Markt, ausgedrückt durch eine RGI Steigerung um 9% im ersten Jahr der Zusammenarbeit gegenüber den Mitbewerbern auf einen RGI über 120
- Entwicklung der Durchschnittsrate zu nachfragestarken Tagen ca 10% besser als die der Mitbewerber

Herausforderungen

- **Erhöhung der Belegung an Schultertagen, Wochenenden und Ferien**

Lösungen

- Detailliertes Forecasting und Reporting als generelle Grundlage zur Entscheidungsfindung
- Implementierung neuer Distributionskanäle und Partner zur Belegungsoptimierung an Wochenenden und nachfrageschwachen Zeiten
- Erstellung einer idealen prozentualen Segmentierung pro Wochentag und Nachfragezeitraum. Anpassung des Segmentmixes infolgedessen
- Arbeiten mit Mindestaufenthalten an den auslastungsstarken Tagen, um die Belegung der Schultertage zu erhöhen

Ergebnisse

- Steigerung der Belegung an Wochenenden um 30%
- Deutlich bessere Belegung und Ratenentwicklung als der Markt im Corona Jahr 2020

Herausforderungen

- **Findung der optimalen Balance zwischen Bankett- und Zimmer Verkauf**
- **Implementierung einer Revenue Management Kultur im Hotel**

Lösungen

- Einführung von professionellen Gruppen und Tagungsquotierungen und nachfragebasiertes Gruppenpricing, mit dem Ziel die passenden Gruppen mit hohen F&B Umsätzen zu den bestmöglichen Raten zu konvertieren
- Konstante Abstimmung zu Aktionen und Entwicklungen mit dem Hotelteam, regelmäßige Strategiemeetings

Ergebnisse

- Vor allem das zielgerichtete Pricing von öffentlichen Raten, Gruppen, sowie die Einführung neuer Ratenprodukte und Distributionspartner hat maßgeblich zu diesem Erfolg beigetragen
- Die Erfolge wurden durch eine deutliche Belegungssteigerung zu den nachfrageschwachen Zeiträumen sowie einer deutlichen Ratensteigerung zu den nachfragestarken Zeiträumen im Markt in enger Zusammenarbeit mit dem Hotelteam erzielt

SCHLOSSHOTEL MONREPOS

Kontext

Das Schlosshotel Monrepos in Ludwigsburg hat mit seinen 8 Tagungsräumen und 770 qm Veranstaltungsfläche, sowie seinen 3 gastronomischen Outlets einen verhältnismäßig großen Veranstaltungsbereich im Verhältnis zu den 77 Zimmern. Hieraus ergibt sich die Herausforderung beide Bereiche optimal zu den bestmöglichen Raten auszulasten, was nur durch eine konstant angepasste Verkaufsstrategie und einer engen Zusammenarbeit zwischen dem Bankettverkauf und dem Revenue Management möglich ist. Zudem ist der Großraum Stuttgart und Ludwigsburg selbst vor allem von Geschäftsreisenden mit dem klassischen Reiseverhalten von Montag – Donnerstag geprägt, was strategische Aktionen zur Erhöhung der Auslastung an Schultertagen, Wochenenden und Ferienzeiten erfordert, um die Gesamtauslastung des Hotels zu erhöhen. Während der nachfragestarken Zeiträume liegt der volle Fokus auf der Ratenerhöhung des Hotels. Wir arbeiten seit Ende 2018 erfolgreich mit dem Team von Hoteldirektor Felix Sommerrock zusammen.



Felix Sommerrock
Schlosshotel Monrepos Ludwigsburg
Direktor



Rowena Brunner
berner+becker revenue management
Senior Revenue Manager
Head of Distribution

"Unkompliziert & erfolgsorientiert! Wir haben seit dem ersten Moment eine vertrauensvolle Zusammenarbeit gespürt und fühlen uns seitdem hervorragend betreut. Es ist ein sehr guter und intensiver Austausch, der uns bisher die gewünschte Steigerung gebracht hat."