

# PLATZL HOTEL & BERNER+BECKER

Eine Erfolgsgeschichte





# PLATZL HOTEL

- **Anzahl Zimmer:** 167
- **Standort:** München, Deutschland
- **Hoteltyp:** Privathotel
- **Service:** Outsourced Revenue Management
- **Start der Zusammenarbeit:** November 2016



## Herausforderungen

- **Volles Ausschöpfen des Ratenpotenzials zu Messen und Events**
- **Segmentierungsoptimierung zur Erhöhung der Durchschnittsraten**

## Lösungen

- Detaillierte Analysen aller Messe- und Eventzeiträume im Vergleich mit den Mitbewerbern und dem Markt, zielgerichtete Aktionen, um alle Potenziale voll auszuschöpfen
- Deutlich restriktiverer Verkauf und höheres Pricing zu den A und B-Messen & Events
- Höheres öffentliches Pricing und stärkere Kontrolle von niedrigpreisigen Segmenten zu nachfragestarken Zeiträumen
- Überarbeitung der Segmentierung, Reduktion der touristischen Allotments im Hotel, um volle Flexibilität des Inventars zu gewährleisten

## Ergebnisse

- Kontinuierliche starke Umsatzsteigerung in jedem Jahr seit Start der Zusammenarbeit, bis Ende 2019.
  - 12%ige Umsatzsteigerung im ersten Jahr der Zusammenarbeit, weitere 7% Umsatzsteigerung im zweiten und weitere 5% Umsatzsteigerung im dritten Jahr der Zusammenarbeit. In jedem Jahr sowohl Steigerung der Durchschnittsraten als auch der Belegung gegenüber dem Vorjahr
- Deutliche Steigerung der Durchschnittsraten zu allen Messen und Events sowohl intern als auch gegenüber dem Mitbewerberset

## Herausforderungen

- **Möglichkeiten zur Erhöhung der Belegung in nachfrage-schwächeren Zeiträumen**
- **Effektive Steuerung der Zimmerkategorien**

## Lösungen

- Optimierung der Online Distribution, gezieltes Arbeiten mit Promotionen und neuen Partnern zu nachfrageschwachen Zeiträumen
- Flexibles Pricing, angepasst der Nachfrage im Markt
- Überarbeitung des Zimmerkategorienverkaufs und aktives Yielding und Überbuchen einzelner Kategorien, Fokussierung auf durchgängige Verfügbarkeiten
- Einführung von professionellen Gruppen und Tagungsquotierungen und nachfragebasiertes Gruppenpricing

## Ergebnisse

- Deutliche Belegungssteigerung
- Starke RGI Verbesserung gegenüber dem Mitbewerberset in jedem Jahr der Zusammenarbeit sowohl über den deutlich gesteigerten ARI als auch MPI
  - 19%ige RGI Steigerung im ersten Jahr der Zusammenarbeit, 7% RGI Steigerung im zweiten Jahr, 5% im dritten Jahr

## Herausforderungen

---

- **Verbesserung der Revenue Management Kultur im Hotel**
- **Implementierung eines Revenue Management Systems und kontinuierliches Coaching der Mitarbeiter**
- **Markeinführung des neuen Schwesterhotels „Maria`s Platzl“ 2018**

## Lösungen

---

- Regelmäßige Strategiemeetings mit dem Management Team des Hotels zur Abstimmung der Aktionen
- Einführung eines detailliertes Forecasting und weiteren Reportings als generelle Grundlage zur Entscheidungsfindung
- Detaillierte Marktanalysen und Erarbeitung der Strategie für das neue Hotel

## Ergebnisse

---

- Erfolgreiche Marktplatzierung des neuen Hotels „Marias Platzl“, Budgetübertreffung im ersten vollen Jahr nach Eröffnung
- Erfolgreicher Aufbau einer Revenue Management Kultur im Hotel

## Kontext

Das 4 Sterne Superior Platzl Hotel liegt unweit des Marienplatzes in bester Lage der Münchner Altstadt und erfreut sich aufgrund seines exzellenten Rufs in dieser Lage schon lange vor unserer Zusammenarbeit einer sehr hohen Nachfrage vor allem internationaler Touristen. Die Herausforderung bestand vor allem darin diese starke Nachfrage bestmöglich zu platzieren auch Schultertage gut auszulasten und insbesondere die Durchschnittsrate gegenüber den Mitbewerbern weiter zu steigern, was in den letzten Jahren sehr erfolgreich gelungen ist.

Wir arbeiten seit Ende 2016 sehr partnerschaftlich und gerne mit dem Team von Hoteldirektor Heiko Buchta zusammen.



**Heiko Buchta**  
Platzl Hotel München  
General Manager



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



**Lars Becker**  
berner+becker revenue management  
Co-Founder & Managing Partner

*"Die operative Umsetzung des Revenue Managements, wie berner+becker es als neues Geschäftsmodell anbietet, ist aus meiner Sicht die zielführendste Form der Beratung für Hotels und eine echte Alternative zum eigenen Revenue Manager. Aufgrund berner+beckers hoher Identifikation mit unserem Unternehmen funktioniert die Zusammenarbeit mit dem Hotelteam reibungslos, so dass ihr Service für uns die perfekte Lösung darstellt. Seit der Zusammenarbeit mit berner+becker haben wir aufgrund von gezielten Preis- und Segmentierungsstrategien wesentliche Umsatzsteigerungen verzeichnen können. Ich kann die Zusammenarbeit nur empfehlen."*