

# HEIMATHAFEN HOTELS & BERNER+BECKER

Eine Erfolgsgeschichte

berner  
becker +  
revenue management



# HEIMATHAFEN HOTELS

- **Anzahl Zimmer:** 600+
- **Standorte:** Heiligenhafen, Büsum, St. Peter Ording, Wilhelmshaven, Hamburg
- **Hoteltyp:** Hotelgruppe
- **Service:** Outsourced Revenue Management
- **Start der Zusammenarbeit:** 2020



## Herausforderungen

---

- **Feinabstimmung der aktuellen Umsatzstrategie**

Die erste Herausforderung für die Heimathafen Hotels bestand darin, die bestehende Umsatzstrategie zu verfeinern. Dies beinhaltete eine gründliche Analyse von Verdrängungen, mit dem Ziel, sich auf Segmente mit höheren Einnahmen zu verlagern. Zudem war der Aufbau einer soliden Revenue Management-Struktur erforderlich, ergänzt durch eine Schulung des Personals.

## Lösungen

---

- Durchführung von Verdrängungsanalysen
- Fokus auf Segmente mit höheren Erträgen
- Aufbau einer soliden Revenue Management-Struktur
- Durchführung von Schulungen zur Gewährleistung eines reibungslosen Betriebs

## Ergebnisse

---

- Wachstum des Durchschnittspreises pro Zimmer und Tag (ADR) um +25% seit 2019 bzw. vor Beginn der Zusammenarbeit

## Herausforderungen

---

- **Tiefgreifende saisonale Strategien anfertigen**

Die zweite Herausforderung bestand darin, tiefgreifendere saisonale Strategien zu entwickeln. Dies beinhaltete eine klare ADR-Fokussierung in der Hochsaison und Promotionen für die Nebensaison. Zudem wurden angepasste und neue Tarifprodukte als Teil der saisonalen Strategie eingeführt.

## Lösungen

---

- Entwicklung einer saisonalen Strategie
- Klare ADR-Fokussierung für die Hochsaison und Promotionen für die Nebensaison
- Einführung neuer Tarifprodukte als Teil der saisonalen Strategie
- Anpassung der Vertriebsstrategie mit Fokus auf den Direktvertrieb in der Hochsaison und Erweiterung der Vertriebspartner in der Nebensaison

## Ergebnisse

---

- Langfristiges Belegungswachstum in den Nebensaison-Monaten von +5%

## Herausforderungen

---

- **Verändertes Reiseverhalten und Buchungsmuster**

Die dritte Herausforderung war das veränderte Reiseverhalten und Buchungsmuster. Dies erforderte dynamische Preisgestaltung und Ertragsoptimierung, um agil auf wechselnde Nachfragen und Bedingungen reagieren zu können.

## Lösungen

---

- Einführung einer dynamischeren Preis- und Ertragsgestaltung
- Schnelle Reaktion auf wechselnde Nachfragen und Bedingungen

## Ergebnisse

---

- Aufrechterhaltung von über 80% des Vertriebs über Direktkanäle
- Stabiler langfristiger Belegungs- und Ratenzuwachs

# HEIMATHAFEN HOTELS

## Kontext

Die Heimathafen Hotels, eine private Hotelkette mit Häusern in Heiligenhafen, St. Peter Ording, Büsum, Wilhelmshaven und ab Ende des Jahres auch Hamburg, haben ihr Revenue Management seit 2020 erfolgreich verfeinert und saisonal angepasst. Auch in Zeiten von verändertem Reiseverhalten, haben wir in Zusammenarbeit mit den Heimathafen Hotels stringent auf die Optimierung der High Season wie auch Low Season Zeiträume hinarbeiten können. Mit Erfolg – die Zuwächse belegungs- und auch ratenseitig sprechen für sich und die Heimathafen Hotels gehören damit zu den bestperformendsten Hotels am Markt!

Wir arbeiten seit Ende 2020 sehr partnerschaftlich und gerne mit dem Team von Heimathafen Hotels zusammen!



**Marco Häusler**  
Heimathafen Hotels  
Director of Operations



**Andrea Dieck**  
berner+becker revenue management  
Revenue Performance Director

*“Wir waren die letzten Jahre sehr erfolgreich und hatten stets eine hohe Auslastung, aus diesem Grund wollten wir uns professioneller für die Zukunft aufstellen. Der Blick von außen ist uns wichtig und die Optimierung der Raten. Wichtig dabei ist uns auch, dass die Zusammenarbeit sich anfühlen musste, als wenn b+b eine Abteilung in unserem Unternehmen ist und kein externer Berater!”*