

# GEISEL PRIVATHOTELS & BERNER+BECKER

Eine Erfolgsgeschichte

berner  
becker +  
revenue management

GEISEL  
PRIVATHOTELS

# GEISEL PRIVATHOTELS

- **Anzahl Zimmer:** 208 (3 Hotels)
- **Standort:** München
- **Hoteltyp:** privatgeführte Hotelgruppe
- **Service:** Outsourced Revenue Management
- **Start der Zusammenarbeit:** Mai 2021



## Herausforderungen

---

- **Maximierung des Ratenpotenzials**

Maximierung der Einnahmen durch strategische Rateanpassungen und Marktanteilssteigerung, trotz Herausforderungen bei saisonalen Schwankungen und unterschiedlichen Hotelklassifizierungen.

## Lösungen

---

- Detaillierte Pickup- und Segmentevaluierung pro Haus
- Zielgerichtetes Pricing und Segmentsteuerung je nach Gaststruktur und Saisonzeit
- Optimierung der Steuerung von Gruppen- und Corporate-Nachfrage
- Verbesserung der Online-Sichtbarkeit und Rankingsteuerung durch saisonale Angebote.

## Ergebnisse

---

- ADR-Steigerung seit 2019: Beyond +27%, Excelsior +8%, Schwabinger Wahrheit +12%
- Deutliche Steigerung der Logis-Ergebnisse zu Messe- / Eventdaten und Sicherung der Marktanteile

## Herausforderungen

---

- **Marktanteilssicherung der Schwabinger Wahrheit**

Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit des Hotels Schwabinger Wahrheit, besonders in Anbetracht neuer Konkurrenz und außerhalb der zentralen Innenstadtlage.

## Lösungen

---

- Detaillierte Evaluierung pro Kategorie und saisonabhängiges Pricing
- Evaluierung stadtteilgerechter Events mit Impact
- Gezielte Überbuchungsstrategie der Standardkategorie.

## Ergebnisse

---

- RGI Steigerung seit letztem starken Messe- / Businessjahr 2019: + 14%

## Herausforderungen

---

- **Optimierung der Systeme und Mitarbeiterschulung**

Verbesserung der Systemeffizienz und Mitarbeiterkompetenzen, um eine optimale Online-Präsentation und effiziente Ratenplanung zu gewährleisten.

## Lösungen

---

- Durchführung eines ausführlichen Rate- und Segmentaudits pro Haus
- Kontinuierliche Zusammenarbeit mit dem Reservierungsteam

## Ergebnisse

---

- Erfolgreiche Implementierung markt- und nachfragekonformer Ratenpläne
- Effektive Steuerung durch definierte Restriktionsstrategien

## Kontext

Variierende Marktkonditionen als Challenge und die Sicherstellung einer starken Marktpräsenz für ihre unterschiedlichen Hotelstandorte in München zum Ziel, war es für die Geisel Privathotels vor ein paar Jahren Zeit, mehr in den Bereich Revenue Management zu investieren.

Mit berner+becker als naheliegenden Partner startete die Zusammenarbeit über die Analyse von Kundenverhalten und Markttrends, die Anwendung differenzierter Preisstrategien und die Verbesserung ihrer Online-Präsenz – Grundsteine für das gefundene Erfolgsrezept!

Seit 2021 arbeiten wir nun eng und intensiv zusammen, um den Hotels hinsichtlich ihrer Performance zu neuen Höhen zu verhelfen.



**Fabian Frauenknecht**  
Geisel Privathotels  
Dir. of Sales & Marketing



**Christiane Marten**  
berner+becker revenue management  
Revenue Performance Director



**Ann-Christin Becht**  
berner+becker revenue management  
Revenue Performance Manager

*„Mit berner+becker konnten wir bei unseren drei Häusern in München eine wesentliche Steigerung des RevPar erzielen und sind mit der Zusammenarbeit vollstens zufrieden. Ich kann Sie nur weiterempfehlen!“*