



CASE STUDY -
CITY HOTEL BREMERHAVEN

MIT DYNAMISCHEN PREISEN SICHER DURCH DIE KRISENZEITEN STEUERN



Michèl Schulz, Hotelchef
City Hotel Bremerhaven

CITY HOTEL BREMERHAVEN

Das familiengeführte City Hotel liegt in zentraler Lage in der malerischen Seestadt Bremerhaven. 42 Zimmer in sechs unterschiedlichen Kategorien stellt das Stadthotel mit modernem Charme seinen Gästen zur Verfügung.

Michèl Schulz ist 51 Jahre alt und leitet das Hotel bereits seit 27 Jahren. Gemeinsam mit seinen zehn MitarbeiterInnen betreut der Hotelchef seine Gäste mit viel Herzlichkeit und Engagement.

Das City Hotel Bremerhaven hat im Durchschnitt 70-75% PrivatkundInnen und 25-30% GeschäftskundInnen, je nach Jahreszeit gibt es aber saisonale Verschiebungen. Die privaten Gäste sind großteils klassische StädtetouristInnen, jedoch kommen in letzter Zeit auch immer mehr Feriengäste dazu. Die Durchschnittsaufenthaltsdauer im Stadthotel liegt bei zwei Nächten.

HOTELPROGRAMME, CHANNEL MANAGER UND OTA'S

Der Betrieb nutzt als Frontoffice System Micros Fidelio Suite8 und als Channel Manager Dirs21,

worüber Direktbuchungen ermöglicht werden. Zudem ist das Hotel auch bei den klassischen OTAs* wie z.B. Booking, HRS, Expedia, Trivago und Tomas.

Für die Arrangements werden Kurzurlaub.de und Kurz-mal-weg.de verwendet.

HARD FACTS

Kategorie:	Stadthotel
Zimmeranzahl:	42
Mitarbeiter:	10
PrivatkundInnen:	70-75%
GeschäftskundInnen:	25-30%
☉ Aufenthaltsdauer:	2 Nächte

* OTAs: Online-Buchungsportale

PROBLEME VOR RATEBOARD

Aufgrund der Hotelgröße und der MitarbeiterInnenanzahl konnte der Hoteldirektor keinen eigenen Revenue Manager beschäftigen. Dadurch blieb nur wenig Zeit, sich dem Thema Preisoptimierung zu widmen und auch die Expertise fehlte, um die Zimmerpreise so weit im Voraus anzupassen.

Aus diesem Grund hat sich das Hotel entschlossen mit der Software-Lösung von RateBoard zu arbeiten, um bei der Preisgestaltung flexibler zu werden und auf veränderte Nachfrage schneller reagieren zu können. Mit Hilfe der Software kann das Hotel jetzt dem richtigen Kunden zum richtigen Zeitpunkt das richtige Produkt zum jeweils besten Preis anbieten. Außerdem bleibt auch mehr Zeit, um sich anderen wichtigen Bereichen im Betrieb zu widmen.

„ Durch Rateboard ist es uns möglich Preisfenster zu gestalten, die entsprechend der Buchungslage zum jeweils bestmöglichen Preis am Markt tagesaktuell positioniert sind. “

VORTEILE VON RATEBOARD

Das **Onboarding** vom City Hotel Bremerhaven empfand Michèl Schulz als **sehr unkompliziert**. Neben der Software selbst schätzt der Hotelchef am Service von RateBoard die **kostenlosen Webinare** sowie die **Chatbot Funktion**, über die eventuelle Fragen rasch geklärt werden.

Das Hotel hatte bereits vorher mit einer anderen Lösung gearbeitet, die allerdings provisionsbasiert war. RateBoard bietet eine **pauschale, monatliche Gebühr** an, mit der die Kosten besser geplant werden können.

Durch Rateboard ist es möglich, Preisfenster zu gestalten, die entsprechend der Buchungslage **zum jeweils bestmöglichen Preis** am Markt tagesaktuell positioniert sind. So kann die Software entsprechend der **Preisziele** eingestellt und jederzeit noch **zusätzlich manuell nachgebessert** werden.



ERFOLGE

Seit dem Umstieg auf die Revenue Management Software von RateBoard konnte das Hotel einen Anstieg des RevPars* von 11% erzielen. Auch der Umsatz des Betriebs konnte um 11% gehoben werden. Zudem stieg die Average Daily Rate (ADR)** um 8%.

Diese Erfolge konnten trotz der Corona-Krise erreicht werden, die bekanntlich besonders die Stadthotellerie stark getroffen hat.



Das City Hotel Bremerhaven konnte mit der Unterstützung von RateBoard gut durch die Krisenzeiten steuern. Angepasste Preisvorschläge, Konkurrenzanalysen und ein übersichtliches Dashboard mit allen wichtigen KPIs*** auf einem Blick halfen, den Mitbewerbern immer einen Schritt voraus zu sein.

HERAUSFORDERUNGEN

Für den Hoteldirektor Michèl Schulz zählen wie bei vielen anderen Betrieben die steigenden Kosten, insbesondere für **Energie, Personal** sowie die **allgemeine Inflation** zu den größten Herausforderungen. Glücklicherweise gibt es zurzeit im Gegenzug aber **wenig Probleme mit Personal**, auch wenn das Thema Ausbildung immer schwierig bleibt.

Das Buchungsverhalten hat sich durch die Unsicherheit der Pandemie im City Hotel Bremerhaven verändert, die Gäste buchen mittlerweile viel kurzfristiger. **Flexible Stornierungsbedingungen** sind daher umso wichtiger, um gemeinsam mit der **dynamischen Preisgestaltung von RateBoard** am Markt optimal reagieren zu können.

Die Hotelbranche hat sich seit der Pandemie gewandelt – angepasste Preisstrategien und strenges Controlling sind umso wichtiger geworden, um konkurrenzfähig zu bleiben. Bei diesen bestehenden und auch zukünftigen He-

erausforderungen hilft RateBoard datenbasierte Entscheidungen individuell für den Hotelbetrieb zu treffen.



KONTAKTIEREN SIE UNS

Gemeinsam Ihre Preisstrategie optimieren

- ✉ info@rateboard.io
- ☎ +43 512 387049
- 🌐 www.rateboard.io
- 📍 Fallmerayerstraße 6
6020 Innsbruck | Österreich

*RevPar: Umsatz pro verfügbarem Zimmer | **ADR: durchschnittliche Tagesrate pro Zimmer | *** KPIs: Schlüsselkennzahlen