

PRESSEMITTEILUNG

Keine Zeit verlieren mit dem IDEaS Revenue Management System: „Auswirkungen sind schnell sichtbar.“

Das Platzl Hotel in München kann seine Umsätze bereits drei Monate nach der Implementierung von IDEaS RMS im Vergleich zum Vorjahr steigern. Das RM-Team gewinnt kostbare Zeit und bessere Einblicke für die strategische Arbeit.

München, der 10. Oktober 2017 – Das **Platzl Hotel** kann durch seine ausgezeichnete Lage im Herzen von München eine durchschnittliche Belegung von über 85% aufweisen. Hoteldirektor Heiko Buchta leitet das Vier-Sterne-Superior-Hotel seit 2013 und verfügt über eine hohe Affinität zum Thema Revenue Management: *“Das Potential bei einem Hotel in dieser Lage ist riesig. Für uns stand bei der Implementierung von IDEaS RMS im Vordergrund, besser darüber informiert zu sein, wie sich unser Markt gerade entwickelt und wie sich genau das Buchungsverhalten unserer Gäste zusammensetzt, und darauf gezielt reagieren zu können.”*

Fortschrittliches Forecasting und klare Aussagen über Buchungsverläufe

Bereits drei Monate nach der Implementierung von IDEaS RMS erkannte Buchta mit dem Partner IDEaS Revenue Solutions eine höhere Qualität des Revenue Managements im Vergleich zu vorher. Es lassen sich klare Aussagen über Buchungsverläufe machen und darüber, wie gut bestimmte Zimmerkategorien im Vorlauf verkauft werden. Darüber hinaus zeigt das Forecasting zuverlässig, wie sich der laufende Monat entwickeln wird. Sinkt die Anzahl der Anfragen gegen Ende eines Monats, so passt das fortschrittliche Forecasting die Zimmerpreise automatisch daran an.

Zeitgleich mit der Installation des IDEaS RMS wurden alle 170 Zimmer des Platzl komplett renoviert. Schnell zeigte sich, dass mit der Umstellung auf einmal um 10% höhere Zimmerpreise möglich waren. *“Ohne das IDEaS RMS System hätten wir nach der Renovierung nicht so bald so große Schritte machen können. Alles greift jetzt wunderbar ineinander,”* fügt Buchta hinzu.

Für Buchta waren vor allem die Schnittstellen von IDEaS RMS zu einer Vielzahl von Vertriebssystemen ein wichtiges Entscheidungskriterium. Er suchte ein System, das Daten wie Buchungsverhalten, Buchungskanäle, Buchungsdauer, Buchungswege, Kundentyp sowie Informationen über Marktverhalten der Mitbewerber und Marktperformance generell sammelt und mit diesem Wissen einzelne Kategorien öffnet und schließt, Preisvorschläge macht und Überbuchungen berechnet. *“Mit IDEaS RMS haben wir jetzt ein System, dass nicht permanent überschrieben wird, sondern das kontinuierlich dazulernt,”* so Buchta.

Keine Zeit verlieren mit IDEaS RMS: Auswirkungen sind schnell sichtbar

Mit IDEaS RMS ist Buchta einen Schritt weiter und kann mit den umfassenden Analysen, die das System liefert, viel effektiver arbeiten. Seine Zeit fließt nun weniger in manuelle Tätigkeiten als in mehr strategische Arbeit. Buchta fasst zusammen: *“Das IDEaS RMS-System liefert uns einen qualitativ hohen 365 Tage-Forecast. Drehe ich an den unterschiedlichen Schrauben im Revenue Management, sind die Auswirkungen bei uns sofort sichtbar. Trotz der Renovierung liegen wir mit unseren Umsätzen bereits in den ersten acht Monaten weit über dem Vorjahr. Das IDEaS RMS*

machte bei uns eine unmittelbare Steigerung der Umsätze möglich, ohne dass wir Zeit verloren haben.“

Über IDeaS

Mit täglich über einer Million auf ihren fortschrittlichen Systemen berechneten Zimmerpreisen führt IDeaS Revenue Solutions mit ihren aktuellen Revenue Management Lösungen und Beratungsdienstleistungen die Branche an. Mit der Kraft von SAS® und über 25 Jahren Erfahrung ist IDeaS stolz darauf, über 7.000 Kunden in 94 Ländern zu betreuen, und arbeitet unermüdlich daran, Hotelbetreibern mehr Einblicke in die Möglichkeiten zum Managen der hinter der Kalkulation der Hotelzimmerpreise steckenden Daten zur Verfügung stellen.

IDeaS hilft seinen Kunden dabei, eine Revenue Management-Kultur aufzubauen und zu pflegen – von Einzelobjekten bis zu weltberühmten Häusern – durch den Fokus auf ein einfaches Versprechen: das Erzielen höhere Umsätze.

IDeaS bietet umfangreiches Wissen, Kompetenz und langjährige Erfahrung, um mit modernsten Analysemethoden auf erprobten Revenue Management-Verfahren aufzubauen, um benutzerfreundlichere, aussagekräftigere und rentablere Umsatzmöglichkeiten zu schaffen – nicht nur für Hotelzimmer, sondern für das gesamte Spektrum eines Hotelunternehmens.
Mehr auf ideas.com

###