

PRESSEMITTEILUNG

DORMERO-Hotel-Gruppe setzt IDeaS Revenue Management System ein

Regional führende Hotelgruppe erreicht bessere Ergebnisse mit ausgefeilter Revenue Management-Lösung

Berlin, 25. Januar 2016 – [IDeaS Revenue Solutions](#), der führende Anbieter von Pricing und Revenue Management Software sowie Services und Consulting, hat die Ergebnisse vorgestellt, die bei der vollständigen Implementierung des [IDeaS Revenue Management Systems \(RMS\)](#) in den zwölf Hotels der DORMERO-Gruppe erzielt wurden.

„Wir besitzen für unsere zwölf Hotels eine vollständig integrierte Revenue Management-Lösung und nutzen das IDeaS RMS als zentrales System zur Berechnung von Prognosen und der besten verfügbaren Preise sowie zur Weiterleitung dieser Preise über Schnittstellen an alle daran angebotenen Vertriebskanäle“, erklärt Max Herbst, Director Revenue Management bei DORMERO. „IDeaS übergibt die Daten direkt an unser Property Management-System und an unseren Channelmanager. Auf diese Weise werden alle Preise von IDeaS verwaltet, von wo aus sie dann automatisch innerhalb von nur wenigen Minuten alle angeschlossenen Vertriebskanäle aktualisieren, mehrmals pro Tag.“

„Da wir mehrere Hotels mit hoher Nachfrage im Gruppengeschäft haben, nutzen wir das IDeaS RMS auch zur Auswertung von Gruppenanfragen, was den Umsatz der kompletten Hotel-Gruppe beachtlich erhöht hat. Außerdem waren wir in den ersten sechs Monaten des Jahres in der Lage, den Umsatz bei den Volumina zu erhöhen“, sagt Herbst. „Diese Verbesserung der Umsatzentwicklung kann unserer ganzheitlichen Ertragsmanagementkultur zugeschrieben werden, die wiederum vollständig auf den ausgefeilten Analyse-, Einblicks- und Automatisierungsfunktionen des IDeaS RMS aufbaut. Dieses Verfahren hilft uns bei unserer Entscheidungsfindung und versetzt uns in die Lage, mit einem kleinen Team positiv auf das Umsatzergebnis der Gruppe einzuwirken.“

Da DORMERO den Umsatz über die komplette Gruppe hinweg managen muss, die zum Ziel hat, in den nächsten 5 Jahren ihre Größe auf 20 Objekte zu verdoppeln, ermöglicht das IDeaS RMS der Revenue Management-Abteilung, eine zentrale Rolle im Unternehmen einzunehmen, von wo aus die einzelnen Hotels besser betreut werden können. Außerdem erstellt das IDeaS RMS hochpräzise Prognosen, die Informationen für die Entscheidungen des Revenue Managements liefern und dem DORMERO-Team ermöglichen, die Auswirkungen verschiedener Preisgestaltungsoptionen abzubilden.

„Die DORMERO-Gruppe ist ein zukunftsorientiertes und ambitioniertes Unternehmen, das über alle Häuser hinweg den Einsatz intelligenter Technik begrüßen“, sagt Fabian Specht EMEA-Geschäftsführer bei IDeaS. „Die Gruppe hat starke Ergebnisse bei ihrer Umsatzentwicklung erreicht und mit dem IDeaS RMS kann DORMERO ihr komplettes Hotelportfolio mit einem kleineren Revenue Management-Kernteam verwalten.“

Über die DORMERO-Gruppe

2006 war Marcus Maximilian Wöhr, Sohn des Unternehmers Hans-Rudolf Wöhr, erst 22 Jahre alt, als er sein erstes Hotel in Plauen eröffnete. 2013 startete er DORMERO neu, indem er die

Vision, die Zielsetzung und die Werte des Unternehmens neu definierte. 2015 leitet er 12 Hotels in vielen deutschen Städten und plant den Aufbau von 20 DORMERO-Hotels in Deutschland. Alle Hotelzimmer sind mit spezielle Betten ausgestattet, die exklusiv für DORMERO entwickelt wurden und, in denen man sich auch nach einer kurzen Nacht fühlt, als wäre man gerade aus einem erfrischenden Achtstundenschlaf erwacht. Die heute unverzichtbare WLAN-Internetverbindung und internationale TV-Kanäle sind bei jedem Zimmer inklusive und die kostenlose Minibar und Sportgeräte machen die DORMERO-Hotels zu einer einfachen Wahl, ganz gleich, ob für Urlaubs- oder Geschäftsreisen.

Über IDeaS

Mit täglich über einer Million auf ihren fortschrittlichen Systemen berechneten Zimmerpreisen führt IDeaS Revenue Solutions mit ihren aktuellen Softwarelösungen zum Ertragsmanagement 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 besitzt das Wissen, die Kompetenz und die Erfahrung, mit Analysemethoden der nächsten Generation auf erprobten Revenue Management-Verfahren aufzubauen, um benutzerfreundlichere, aufschlussreichere und rentablere Umsatzmöglichkeiten zu schaffen – nicht nur für Hotelzimmer, sondern über das gesamte Hotelunternehmen hinweg.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ideas.com.

###