

AMRAI SUITES & BERNER+BECKER

Eine Erfolgsgeschichte

berner
becker +
revenue management


AMRAI
SUITES

AMRAI SUITES

- **Anzahl Zimmer:** 90
- **Standort:** Schruns, Montafon, Österreich
- **Hoteltyp:** privatgeführtes Hotel
- **Service:** Outsourced Revenue Management
- **Start der Zusammenarbeit:** Juli 2023



Herausforderungen

- **Niedrige Auslastung unter der Woche**
- Geringe Belegung von Sonntag bis Donnerstag
- Begrenztes Ratenangebot und unzureichende Vertriebsstrukturen, um unterschiedliche Gästesegmente anzusprechen

Lösungen

- Ausbau der Vertriebsstruktur und Diversifizierung der Ratenangebote zur Ansprache neuer Zielgruppen
- Identifikation von „Need Periods“ und gezielte Maßnahmenplanung
- Einführung von Daily Dynamic Pricing und Anpassung der Restriktionen auf Marktniveau

Ergebnisse

- Umsatzsteigerung von 850.000€ für Aufenthalte unter der Woche (+11,4 % Auslastung, +9,50 € ADR)

Herausforderungen

- **Umsatzsteigerung über alle Vertriebskanäle hinweg**
- Schwache Performance bei Online-Buchungsplattformen und Direktbuchungen
- Eingeschränkte Paketangebote, um Direktbuchungen zu fördern

Lösungen

- Optimierung der OTA-Präsenz durch verbesserte Inhalte und ansprechende Darstellung
- Erweiterung des Paketangebots und technische Integration auf der Hotel-Website
- Kontinuierliche Unterstützung bei der Systempflege (PMS, Channel Manager, WBE)

Ergebnisse

- Umsatzsteigerung Year To Date 2024
 - Booking.com: +19%
 - Expedia: +12%
 - Website (WBE): +57%

Herausforderungen

- **Stärkung der Wettbewerbsposition**
- Niedriger Revenue Generation Index (RGI) im Vergleich zum Wettbewerbsumfeld

Lösungen

- Erstellung eines umfassenden Compsets für Benchmarking
- Implementierung professioneller Pricing- und Yielding-Strategien für Zeiten mit hoher Nachfrage
- Strategische Anpassung der Preise, die zu einer ADR-Steigerung von +19,40 € an Wochenenden führten

Ergebnisse

- RGI konnte signifikant von 67,2 auf 110,4 YTD 2024 gesteigert werden, womit das Wettbewerbsumfeld deutlich übertroffen wurde
- Steigerung der Wochenendauslastung um +15 %

Kontext

Das Amrai Suites, ein luxuriöses und exklusives All-Suite-Hotel, bietet seinen Gästen eine einzigartige Mischung aus gehobener Hotellerie und authentischem, lokalem Charme. Trotz des starken Markenimages gab es Herausforderungen bei der Auslastung unter der Woche und im Wettbewerb um höhere Umsätze. Seit Juli 2023 arbeitet berner+becker eng mit den Amrai Suites zusammen, um ungenutztes Potenzial auszuschöpfen und bestehende Leistungslücken gezielt anzugehen.

Durch die Zusammenarbeit mit berner+becker konnte das Amrai Suites eine transformative Entwicklung in Umsatz und Marktposition erzielen.

Zielgerichtete Maßnahmen führten zu einer deutlichen Steigerung der Auslastung unter der Woche, einer optimierten Vertriebsstrategie und einem Gesamtumsatzwachstum von +36,2 % im Vergleich zum Vorjahr.



Stefan Carstens
Amrai Suites
Geschäftsführer

Laura Schlosser
berner+becker revenue management
Revenue Performance Director