



Die nächste Generation RMS

#Better #Faster #Smarter

Regioevent des Chapters Süd

"Distribution & Auslastungsoptimierung"



Vorstellungsrunde

 Director of Product & Integration @ Hotellistat

Verbindet Daten, Systeme & Strategie zu einem funktionierenden Ganzen – ohne Blackbox, aber mit klarer Vision.

 Ex-Duetto & Ex-Ruby Hotels

Über 6 Jahre tief im Revenue-Game – von Hotelgruppen bis zur Tech-Seite.

 Family Groove Director

Projektleitung daheim: Ressourcenengpässe, ROI auf Schlaf & maximale Kundenbindung beim Nachwuchs.

 HSMA Revenue Expert Circle – seit 2018

Vernetzt, meinungsstark, immer bereit für den nächsten Deep Dive in Preisstrategien & Vertriebsfragen.

Revenue Manager historisch



PMS
+
EXCEL

Revenue Manager next level



Distribution

ANALYSE
der
DATEN

PMS
EXCEL

Marketing
Sales
BQT
Restaurant

Messen
Ferien

Datenquellen



Source Bertelsmann



Problemstellung

Was sind relevante Daten?

Woher bekomme Ich Daten die mir was bringen?

Wer sortiert all diese Daten?



Status QUO

- 📄 Überzogene Gehaltsvorstellungen
- 🧩 Komplizierte Prozesse & Strukturen
- 📖 Fachliche Wissenslücken
- ⚡ Hoher Leistungsdruck
- 👤 Fachkräftemangel & hohe Fluktuation



Was jetzt?



Künstliche Intelligenz

Was ist KI?

KI übernimmt Aufgaben, für die normalerweise menschliches Denken nötig ist – z. B. verstehen, lernen, entscheiden.

Wie funktioniert das?

☞ KI ist wie ein smarterer Assistent, der aus Daten lernt und automatisch Vorschläge oder Entscheidungen trifft.

Es gibt Hilfe



KI im Hotel: Was früher war – und was heute geht

📍 Nachfrage einschätzen

🕒 Früher: Bauchgefühl & Vergleich mit Vorjahresdaten

⚡ Heute: KI-basierte Umsatzprognosen mit Echtzeit- & Marktdaten

📍 Preise steuern

🕒 Früher: Manuelle Preisänderung – oft reaktiv & zeitverzögert

⚡ Heute: Dynamische Preisvorschläge auf Basis von Nachfrage, Wetter & Wettbewerb

📍 Antworten auf Bewertungen

🕒 Früher: Individuelle, aber zeitaufwendige Formulierungen

⚡ Heute: Automatisierte, personalisierbare Antwortvorschläge mit Tonalitätskontrolle

📍 Events & Nachfrage erkennen

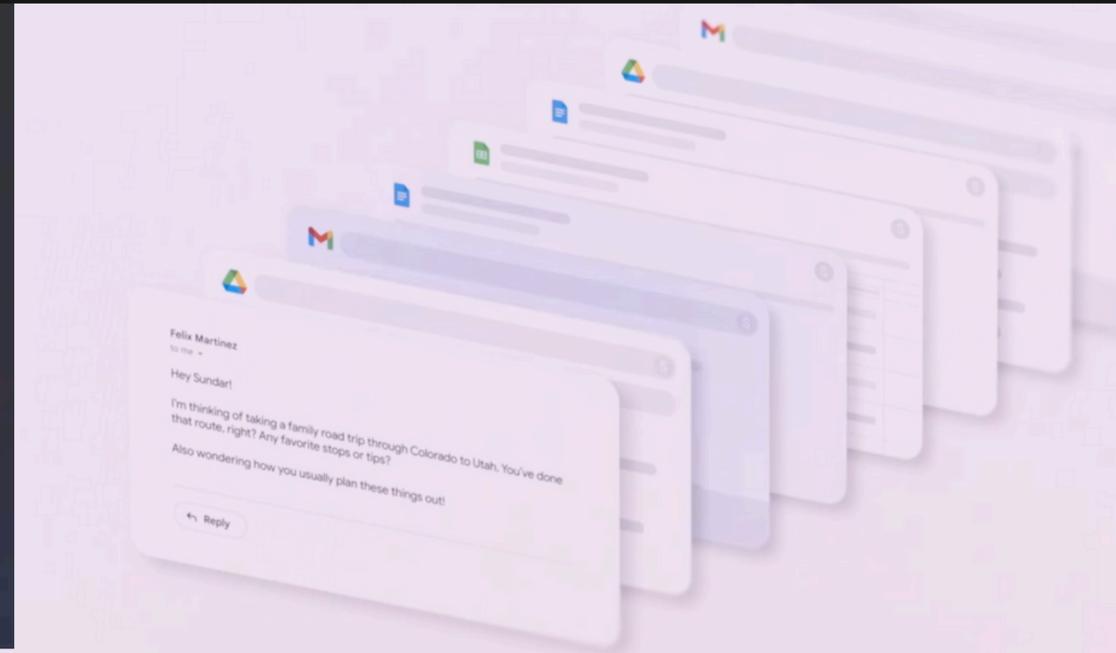
🕒 Früher: Zufällige Recherche über Google oder Gästeinfos

⚡ Heute: Automatisches Erkennen von Events durch Meta-, Social- & Kalenderdaten

Die Welt NEU



Google Beam



Google | SAMSUNG

Headsets and Glasses

Android XR

Gmail

Personalized Smart Replies

Aktuelles Beispiel:



💡 KI in der Finanzwelt: Beispiel Goldman Sachs

📌 Aussage:

Goldman Sachs CEO David Solomon sagt, dass KI heute bereits 95 % eines Börsenprospekts erstellen kann.

🕒 Bisheriger Aufwand:

Das Erstellen eines vollständigen Börsenprospekts dauert normalerweise 2 bis 3 Wochen – mit einem großen Team aus Juristen, Analysten und Investmentbankern.

🤖 Mit KI:

Nur noch der letzte Feinschliff erfolgt manuell. Die Technologie übernimmt Standardformulierungen, Risikoanalysen und Formatierung.

🎯 Fazit:

Ein klarer Hinweis darauf, wie KI repetitive Prozesse in hochregulierten Branchen massiv beschleunigt – auch in Hospitality & Revenue Management denkbar!

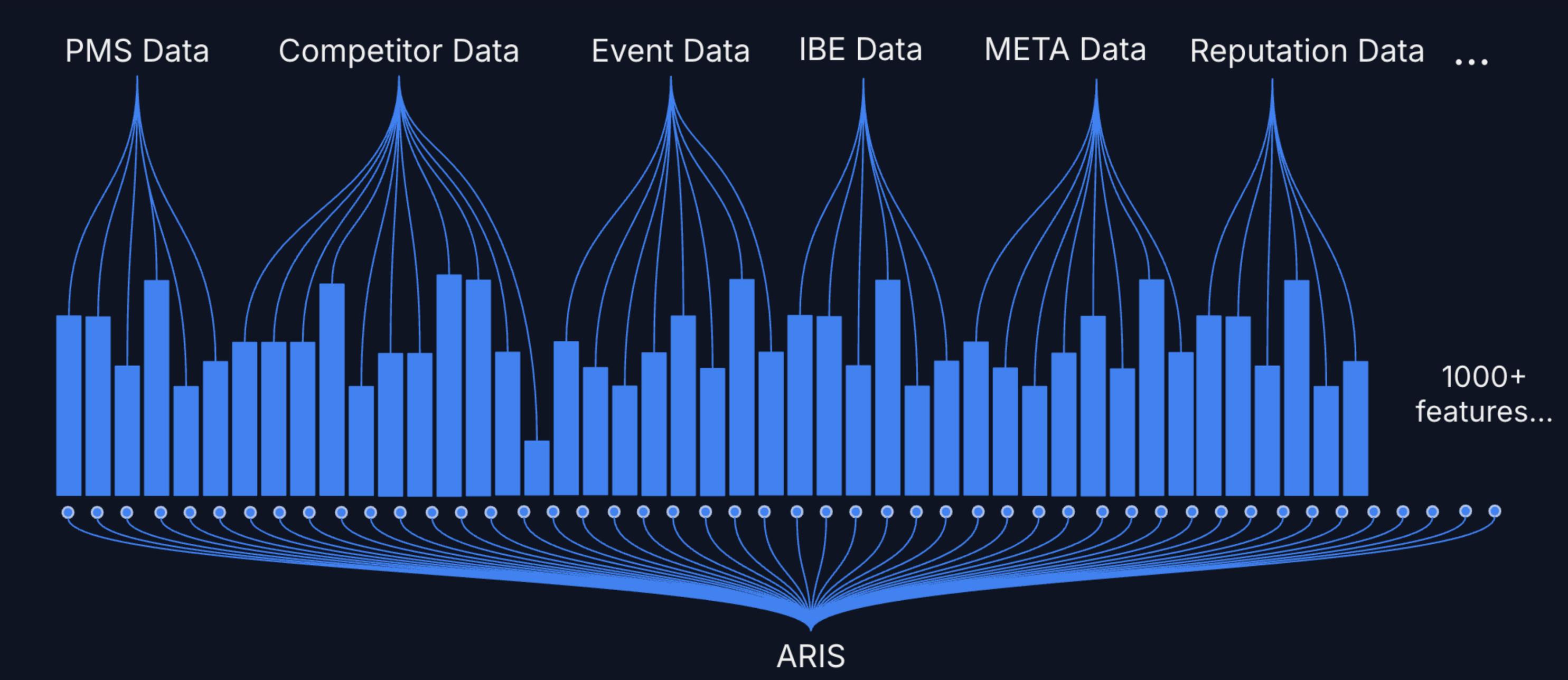
Industrie Standard



STLY

SAME TIME LAST YEAR

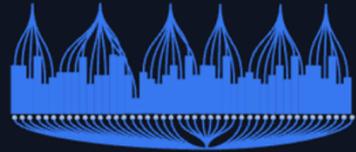
Hotellistat ganzheitlicher KI Ansatz



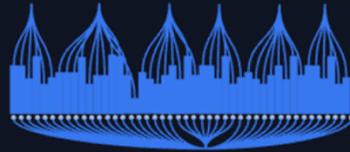
Individuelle Betrachtung



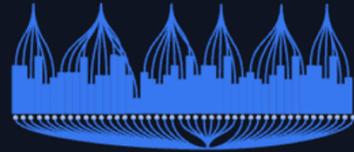
Monday



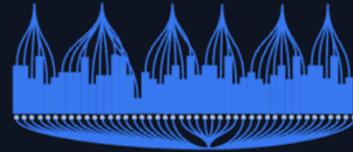
Tuesday



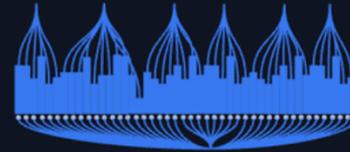
Wednesday



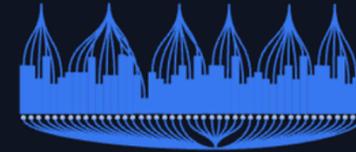
Thursday



Friday



Saturday



Sunday



Module



Dashboard



Rate Shopping



Business Intelligence

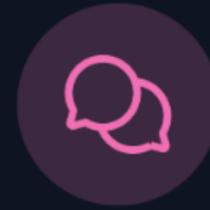


Revenue Management

Web- & E-Commerce



Reputation Management



Social Media



ARIS



🔍 Zwei Modelle:

- Preis (House und Zimmerkategorielevel)
- Nachfrage (Hotel & Segment & Zimmerkategorie)

⚙️ Datenbasiert: >1000 Faktoren (Events, Wetter, Bewertungen etc.)

🎯 Strategisch steuerbar: Regler für Marktziele

📈 Klar & kein Black Box: Top-Faktoren je Empfehlung

💡 Lernt aus Overrides – spart Zeit & maximiert Umsatz

ARIS Ergebnisse



- 💰 Mehr Umsatz: Dynamische Preise steigern RevPAR
- 🕒 Weniger Aufwand: Vollautomatisiert, kein manuelles Tuning
- 🎯 Hohe Prognosegenauigkeit: 95% bei Belegung (30 Tage)
- 📊 Transparenz: Top-Faktoren & lernendes Modell
- 📈 Weniger Fehler: Echtzeit-Reaktion auf Markt & Events



 wetter in den nächsten 3 Woche zu ADR

Hallo! Ich helfe Ihnen gerne bei Ihrer Frage nach dem Wetter und seiner Auswirkung auf den Average Daily Rate (ADR) Ihres Hotels in den nächsten 3 Wochen.

****Wettervorhersage:****

- ****Zeitraum:**** 28. April bis 19. Mai 2025
- ****Temperatur:**** Die Temperaturen werden zwischen 9,0°C und 27,4°C liegen, mit einem Durchschnittshoch von 17,65°C und einem Durchschnittsminimum von 4,55°C.
- ****Niederschlag:**** Es ist mit Niederschlag an einigen Tagen zu rechnen, mit einem Maximum von 14,4 mm und einer Niederschlagswahrscheinlichkeit von bis zu 100%.
- ****Wolkenbedeckung:**** Der Himmel wird mostly bewölkt sein, mit einer durchschnittlichen Wolkenbedeckung von 48,91%.

****Auswirkung auf den ADR:****

Basierend auf diesen Wetterbedingungen erwarten wir einen durchschnittlichen Tageszimmerpreis (ADR) für Ihr Hotel in den nächsten drei Wochen von etwa 208,30 \$, mit einem Maximum von 342,29 \$ und einem Minimum von 147,43 \$.

Das Wetter wird voraussichtlich mild und relativ sonnig sein, was zu einem moderaten ADR führen könnte. Sollten Sie weitere Fragen haben oder spezifischere Daten benötigen, stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Average Daily Rate (ADR) Over Next 3 Weeks



ARIS - ATHENA

Zusammenfassung



- Die Hotellerie sieht sich komplexen Herausforderungen gegenüber – strukturell wie personell.
- Daten sind vorhanden, aber oft ungenutzt oder schwer zugänglich.
- Künstliche Intelligenz kann Prozesse vereinfachen und Entscheidungen fundierter machen.
- Moderne Systeme unterstützen bei Analyse, Prognose und Preissteuerung – transparent und effizient.



Matthias Heel
Director of Product & Integration

+49 151 57309359

matthias.heel@hotellistat.de