

Vom Wissen zur Wirkung: Was nehmen wir morgen mit in den Hotelalltag?

16:15 - 17:00 Uhr

Jens Hartmann || Co-Founder | JF-Hospitality
Felix Kraemer || Co-Founder | JF-Hospitality

Wir bündeln die Kernerkenntnisse des Tages,
setzen Prioritäten für verschiedene Hotelrealitäten
und übersetzen die wichtigsten Impulse direkt in
praktikable nächste Schritte.



Revenue Management 2026: Was ist heute wirklich anders?

Vor 10 Jahren	Heute und künftig
Zimmerpreis und Auslastung	Total Revenue und Profitabilität
RevPAR als zentrale Zielgröße	TrevPAR, GOPPAR, Deckungsbeitrag und Gastwert
Rückblick auf historische Daten	Forecast, On-the-Books, Pickup und externe Nachfrageindikatoren
Preissteuerung nach Segmenten	Dynamische Steuerung nach Nachfrage, Kanal, Gastwert und Kosten
Rate Shopping als Marktvergleich	Competitive Intelligence, Marktposition und Pricing-Power
OTA-Verfügbarkeit absichern	Kanalsteuerung, Direktvertrieb und Net Revenue
Abteilungsdenken	Commercial Collaboration: Revenue, Sales, Marketing, Operations und Finance
Manuelle Analysen und Excel-Listen	Verlässliche Datenflüsse, Automatisierung, RMS und KI mit Governance
Gruppen „annehmen oder ablehnen“	Gruppen-, Convention- und Displacement-Yielding
Buchung als Endpunkt	Guest Journey: Pre-Stay, Upselling, Aufenthalt und Wiederkehr

Welche dieser Veränderungen ist in unserem Hotel bereits operativ verankert – und welche existiert bisher nur als Idee?

Total Revenue Management heute

Fünf Felder, eine tägliche Entscheidung: Wo steht euer Hotel – und wo fangen wir an?

Demand & Forecast

Forecast
Budget
Pickup & Pace
On the Books (BOB)
Demand Calendar
Daily Strategy Sheet
Segmente & Source
Lead Time
Rate Shopping
Benchmark
Displacement

Pricing & Inventory

Dynamic Pricing
BAR & Rate Fences
Kategorien
Upselling
Zusatzverkäufe
Gruppenyielding
Convention Yielding
Gruppenquotierung
Function Space
LOS-Controls
Overbooking

Distribution

Direktvertrieb
Homepage
Buchungsstrecke
OTAs
Bettenbanken
Wholesaler
Veranstalter
Channel Manager
Channel Mix & Cost
Parity
Conversion

Revenue & Profit

Total Revenue
RevPAR & ADR
TrevPAR
Net RevPAR
GOPPAR
F&B · MICE · Spa
Ancillary Revenue
Deckungsbeitrag
Profit Flow-Through
Profit je Kanal
Guest Value

Data, Systems & AI

PMS
RMS
CRS & CRM
Schnittstellen & APIs
BI & Data Warehouse
Datenqualität
Single Source of Truth
Automatisierung
KI-Assistenz
Human in the Loop
Monitoring

Kein einzelnes Tool, keine einzelne Kennzahl: Wirkung entsteht, wenn Nachfrage, Preis, Vertrieb, Zusatzumsätze und Profitabilität in eine gemeinsame tägliche Entscheidung übersetzt werden.

Welchen einen Hebel ziehen wir in den nächsten vier Wochen?

MODERNES REVENUE MANAGEMENT

DEMAND
DATA
DISTRIBUTION
TECHNOLOGY
TOTAL REVENUE
PROFIT