

## Referenzbeispiel Asset Management I

In einem Vier-Sterne-Hotel auf Rügen konnte mit einer Umsatzsteigerung von 1.200 T€ auf 2.200 T€ p.a. innerhalb von 24 Monaten eine Ergebnisverbesserung nach Kapitaldienst von -900 T€ auf 31 T€ p.a. erreicht werden.

Die Umsetzung erfolgte durch eine konsequente Veränderung der gesamten Vermarktungsstrategie, wobei besonderes Augenmerk auf die Veränderung und Flexibilisierung der Preisstruktur, die Erschließung neuer Vertriebswege und eine Intensivierung der Öffentlichkeitsarbeit gelegt wurde. Darüber hinaus konnte eine spürbare Reduktion der Kosten vor allem durch einen flexibleren Personaleinsatz erreicht werden.

Die verbesserte Ergebnissituation ermutigte den Eigentümer, in einen großzügigen Wellnessbereich zu investieren, der dem Hotel in Zukunft helfen wird, die kurze Saison auf Rügen durch entsprechende Angebote entsprechend zu verlängern und damit Jahresauslastung und Umsatz des Hotels weiter zu steigern.

### Praxisbeispiel I: Vier-Sterne Hotel auf Rügen

- 1 Start der Analyse mittels Hotel-Check
- 2 Erstellung Businessplan
- 3 Reorganisation Controlling
- 4 Festlegung und Umsetzung der Marketingaktivitäten
- 5 Umstrukturierung Personalbereich
- 6 Austausch des Direktors

