



wissensWert

die Informationsveranstaltung für das Thüringer Gastgewerbe



Gastgewerbe im Wandel: Wirtschaftlichkeit, Digitalisierung und Nachfolge




Gastgewerbe im Wandel: Wirtschaftlichkeit, Digitalisierung und Nachfolge

Lagebild: Wirtschaftliche Situation im Gastgewerbe - Referent: Dirk Ellinger

- Kostenentwicklung und wirtschaftlicher Druck in den Betrieben
- Herausforderung Personal
- Strategien der Preisgestaltung

Moderne Küchentechnik und Vermarktungsstrategien als Entlastung: Effizienz neu denken –

Referenten: Claus Alboth / Mike Schneider – Rational / Sebastian Wendrock – Pacojet / Matthias Huhn – Cool Compact / Paul Falkenberg – hobex / Chiara Lotto – Beyond Bookings

- Angebotsgestaltung
- Neue Geräte und Automatisierungsmöglichkeiten
- Praxisbeispiele aus der Küche
- Finanzierungslösungen

Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten - Referent: Dirk Ellinger

- Familieninterne Übergaben: Chancen und Herausforderungen
- Verkauf des Betriebs: Vorbereitung und Ablauf
- Rechtliche und wirtschaftliche Aspekte im Überblick



Moderne Küchentechnik und Vermarktungsstrategien als Entlastung

Claus Alboth



Moderne Küchentechnik und Vermarktungsstrategien als Entlastung

Mike Schneider



Moderne Küchentechnik und Vermarktungsstrategien als Entlastung

Sebastian Wendrock

pacojet



Moderne Küchentechnik und Vermarktungsstrategien als Entlastung



Claus Alboth



Mike Schneider

Sebastian Wendrock

pacojet



Moderne Küchentechnik und Vermarktungsstrategien als Entlastung

Paul Falkenberg

hobex
PAYMENT SYSTEMS



Moderne Küchentechnik und Vermarktungsstrategien als Entlastung

Chiara Lotto

 **beyond
bookings**
Deinen **Leerstand** clever nutzen!





Durch uns können Hotels bargeldlos mit Zimmern bezahlen

Herzlich Willkommen



16.06.2026



Ungenutzte Ressourcen gibt es in fast jeder Industrie



Holzreste / Sägespäne



Pellets & zusätzliche Einnahmen

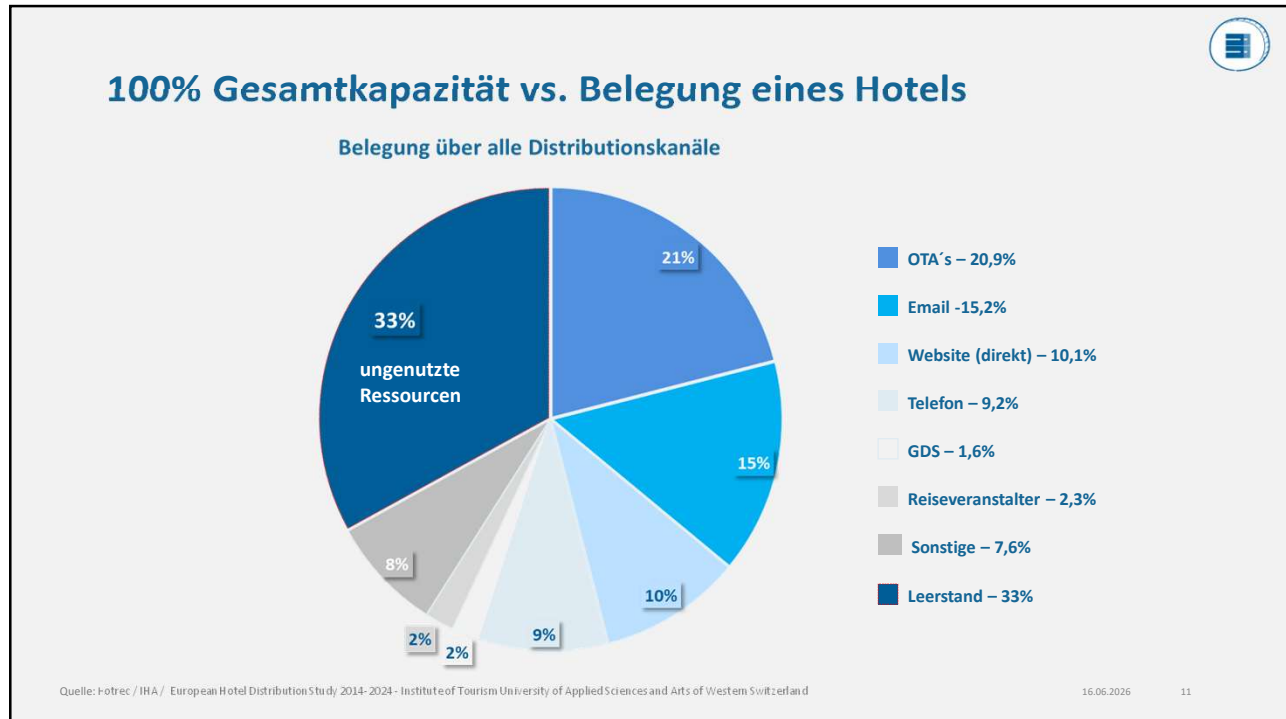


Unverkaufte Zimmer / Leerstand



Bezahlte Lieferantenrechnung & neue Gäste

16.06.2026 10



Kenne Deinen Leerstand

Definition:

Leerstand entsteht, wenn Zimmer trotz aller genutzten Distributionskanäle unverkauft bleiben.

Ziel:

Leerstand füllen, ohne Preisbild zu beschädigen.

Allein in Deutschland **50.000.000** leere Hotelzimmer jedes Jahr.

Frei

Quelle: Statista, Eurostat

16.06.2026 12

© KI generiert

Leerstand ist nicht kostenlos

4* Mustermann Hotel:

80 Zimmer

67% Ø-Belegung im Jahr

19.564 gesamt belegte Zimmer im Jahr

9.636 unbelegte Zimmer im Jahr

240.900 € Leerstandskosten pro Jahr

16.06.2026

13

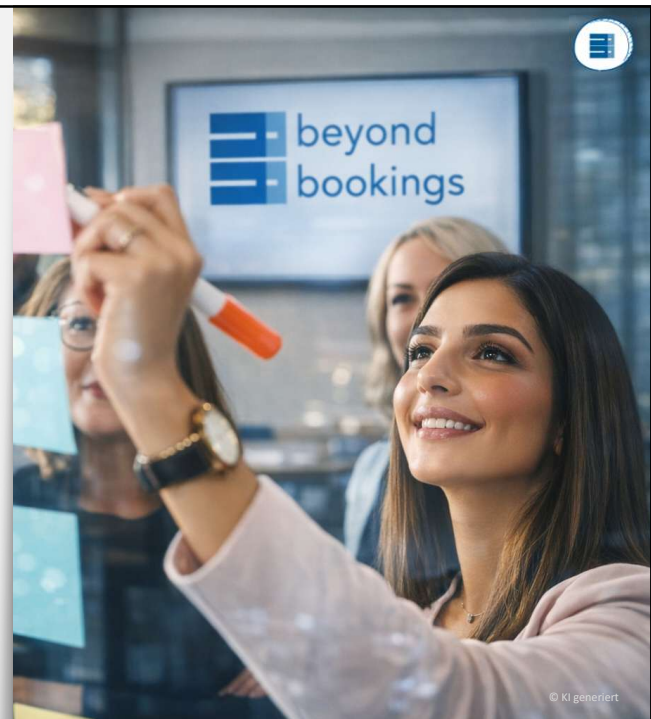
Quelle: Statista, Eurostat, European Hotel Distribution Study 2014-2024



Unsere Lösung:

Unverkaufte Zimmer
für Hotels in eine eigene
Währung wandeln
und somit die
Liquidität steigern.

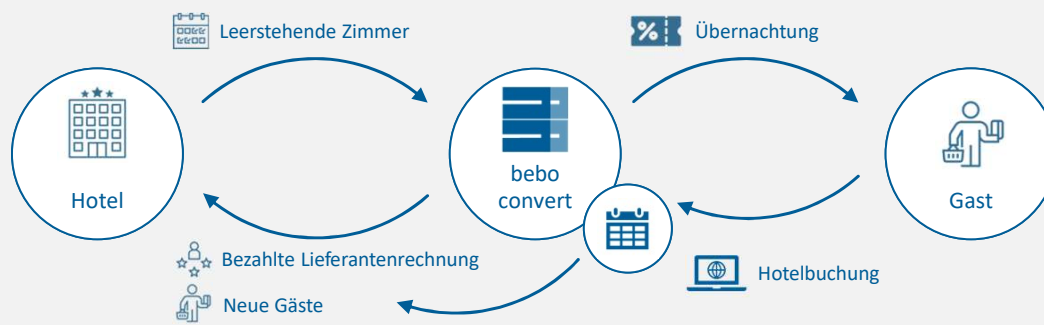
Durch Erhöhung der Belegung
und neue Gäste
zusätzlichen Inhouse-Umsatz
schaffen.



© KI generiert

So funktioniert bebo convert:

zum bebo convert
Erklärvideo:  



Leerstand als Währung - Praxisbeispiel eines 4* Hotels

Beschaffung

Neue Gartenmöbel - 48.500,00 € brutto

Die Rechnung wurde bargeldlos mit Leerstand bezahlt:

- Lieferantenrechnung brutto 48.500,00 € = 40.756,30 € netto

Kosten verteilen sich zeitlich über die Anreisen der Gäste:

- Die entstandenen Gesamt-Kosten fürs Hotel lediglich = 23.638,67 € netto

Vorteile:

- ✓ Die Kosten wurden um 42% reduziert!
- ✓ Die Kosten wurden über 18 Monate verteilt!
- ✓ 91% der Gäste waren noch nie in diesem Hotel!
- ✓ Es wurde ein Zusatzumsatz durch Inhouse-Umsatz von rund 34.400,00 € generiert!

bebo convert in Zahlen

Was wir in 2025 für unsere Hotelpartner erreicht haben:

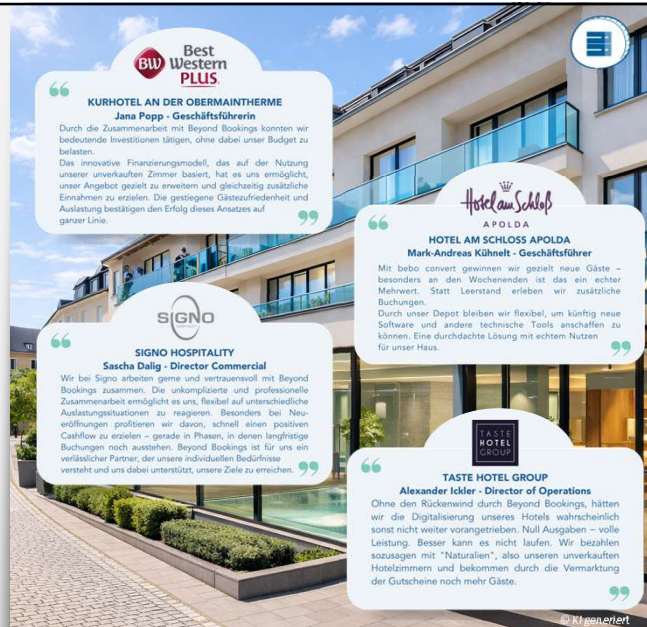
3,81 Millionen € an zusätzlicher Liquidität für Hotels ermöglicht

87,2 Tausend zusätzlich verkaufte Zimmer

2,26 Mio. € zusätzlicher Inhouse-Umsatz durch Upselling für unsere Hotelpartner geschaffen

Ebenso bestehen mittlerweile:

46 Vertriebspartnerschaften mit Dienstleistern und Lieferanten der Hotellerie



Best Western PLUS
KURHOTEL AN DER OBERMAINTHERME
Jana Popp - Geschäftsführerin
 Durch die Zusammenarbeit mit Beyond Bookings konnten wir bedeutende Investitionen tätigen, ohne dabei unser Budget zu belasten. Das innovative Finanzierungsmodell, das auf der Nutzung unserer unverkauften Zimmer basiert, hat es uns ermöglicht, unser Angebot gezielt zu erweitern und gleichzeitig zusätzliche Einnahmen zu erzielen. Die gesteigerte Gästezufriedenheit und Auslastung bestätigen den Erfolg dieses Ansatzes auf ganzer Linie.

SIGNO
SIGNO HOSPITALITY
Sascha Dalig - Director Commercial
 Wir bei Signo arbeiten gerne und vertrauensvoll mit Beyond Bookings zusammen. Die unkomplizierte und professionelle Zusammenarbeit ermöglicht es uns, flexibel auf unterschiedliche Auslastungssituationen zu reagieren. Besonders bei Neuöffnungen profitieren wir davon, schnell einen positiven Cashflow zu erzielen – gerade in Phasen, in denen langfristige Buchungen noch ausstehen. Beyond Bookings ist für uns ein verlässlicher Partner, der unsere individuellen Bedürfnisse versteht und uns dabei unterstützt, unsere Ziele zu erreichen.

Hotel am Schloss
APOLDA
HOTEL AM SCHLOSS APOLDA
Mark-Andreas Kühnelt - Geschäftsführer
 Mit bebo convert gewinnen wir gezielt neue Gäste – besonders an den Wochenenden ist das ein echter Mehrwert. Statt Leerstand erleben wir zusätzliche Buchungen. Durch unser Depot bleiben wir flexibel, um künftig neue Software und andere technische Tools anschaffen zu können. Eine durchdachte Lösung mit echtem Nutzen für unser Haus.

TASTE HOTEL GROUP
Alexander Ickler - Director of Operations
 Ohne den Rückenwind durch Beyond Bookings, hätten wir die Digitalisierung unseres Hotels wahrscheinlich sonst nicht weiter vorangetrieben. Null Ausgaben – volle Leistung. Besser kann es nicht laufen. Wir bezahlen sozusagen mit "Naturalien", also unseren unverkauften Hotelzimmern und bekommen durch die Vermarktung der Gutscheine noch mehr Gäste.

Auszug Referenzhotels:



Zusammenfassung



Hotels verfügen über Leerstand, welcher als ungenutzte Ressource Jahr für Jahr abgeschrieben wird.



Dank bebo convert kann dieser Leerstand nun wie eine Währung als Bezahlung aller möglichen Ausgaben und Rechnungen genutzt werden.



Dies steigert die Kaufkraft der Hotels und fördert den Vertrieb aller Hotellieferanten.

„Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit 🙌😊👍“




Von Links nach Rechts: Madeleine Berner, Kim-Kristin Weber, Max Zwinger, Chiara Lotto

Beyond Bookings - Sales Team

+49 173 3219775
sales@beyond-bookings.com

Per Klick, zum
Wunschtermin.

Auszug aus unserem Lieferanten-Netzwerk:



Gastgewerbe im Wandel: Wirtschaftlichkeit, Digitalisierung und Nachfolge

Lagebild: Wirtschaftliche Situation im Gastgewerbe - Referent: Dirk Ellinger

- Kostenentwicklung und wirtschaftlicher Druck in den Betrieben
- Herausforderung Personal
- Strategien der Preisgestaltung

Moderne Küchentechnik und Vermarktungsstrategien als Entlastung: Effizienz neu denken –

Referenten: Claus Alboth / Mike Schneider – Rational / Sebastian Wendrock – Pacojet / Matthias Huhn – Cool Compact / Paul Falkenberg – hobex / Chiara Lotto – Beyond Bookings

- Angebotsgestaltung
- Neue Geräte und Automatisierungsmöglichkeiten
- Praxisbeispiele aus der Küche
- Finanzierungslösungen

Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten - Referent: Dirk Ellinger

- Familieninterne Übergaben: Chancen und Herausforderungen
- Verkauf des Betriebs: Vorbereitung und Ablauf
- Rechtliche und wirtschaftliche Aspekte im Überblick

