



bebo convert - Dein Leerstand als Währung

Deine Rechnungen mit unverkauften Zimmern bezahlen?

Mit **bebo convert** bieten wir Hotels eine clevere Lösung an, ihre unverkauften Zimmern (Leerstand) in eine eigene Währung zu wandeln. Mit dieser können Lieferanten und auch jegliche Arten von Rechnungen bezahlt werden.

Von Hoteliers für Hoteliers | Deinen Leerstand clever nutzen!

Die bebo convert Hotel Vorteile



Flexible Finanzierung

Wir bezahlen Deine einmalige oder wiederkehrende Rechnung.



Höhere Liquidität

Monetarisieren Deine unverkauften Zimmer.



Geringere Kosten

Bis zu 50% günstiger bei Deinen Lieferanten einkaufen.



Gesteigerte Auslastung

Neue Gäste und kostenloses Marketing.



Mehr Umsatz

Zusatzeinnahmen in Deinen Outlets und mit Upselling.



Digitaler Buchungsprozess

Wir integrieren uns nahtlos in Deine Buchungsprozesse.

Mit bebo convert



Leerstand monetarisieren!



Auslastung und Umsatz steigern!



Liquidität erhöhen und Kosten senken!

So funktioniert bebo convert

1: Bargeldlos einkaufen

Du kaufst bei Deinem Lieferanten ein und wir übernehmen Deine Brutto-Rechnung. Dies können Kosten für Ausstattung, Digitalisierung, Listungsgebühren, Leasingraten, Abschlagsrechnungen und vieles mehr sein.

2: Leerstand clever nutzen

Im Gegenzug übergibst Du Beyond Bookings ein vorab definiertes Zimmerkontingent ohne feste Anreisedaten. Du entscheidest tagesaktuell wann diese verfügbar sind.

3: Neue Gäste

Um zu gewährleisten, dass der Guest tatsächlich ein eigentlich leerstehendes Zimmer kauft und nicht ein Zimmer günstiger erhält, welches Du zur vollen BAR-Rate hättest verkaufen können, wird über uns lediglich die Leistung (ÜF) ohne Datum verkauft.

4: Buchungsprozess

Vor Anreise und nach Abreise des Guests hast Du keinen Aufwand, Beyond Bookings kümmert sich um den gesamten Buchungsprozess. Eine optionale Anbindung an Deinen Channelmanager ist möglich.

5: Kosten

Die reinen Belegungskosten (Grenzkosten) eines sonst leerstehenden Zimmers sind erheblich geringer, als wenn Du die Investition aus Deinem erwirtschafteten Ertrag bezahlen würdest.

6: Kommissionsfrei

Mehrumsatz u.a. durch Upsells und gebuchte Zusatznächte, gehen zu 100% zu Gunsten Deines Hotels.



Flexible Finanzierung | Höhere Liquidität | Geringere Kosten | Gesteigerte Auslastung | Mehr Umsatz | Digitaler Buchungsprozess

Praxisbeispiele von zwei realisierten Hotelprojekten

Hier siehst Du die positiven Effekte, welche sich anhand einer Zusammenarbeit mit uns ergeben haben.

4* Plus Wellness-Hotel in Schleswig-Holstein

Kostenübernahme

Digitale Gästemarken brutto 48.500,00 €

Sofort übernommene Zahlung von bebo convert:

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

Entstandene Kosten* fürs Hotel:

• Kosten verteilt über die Vertragslaufzeit = 23.638,67 € netto

Vorteile:

- ✓ Die Kosten wurden um 42% reduziert!
- ✓ Die Kosten wurden über 18 Monate verteilt!
- ✓ 94% der Gäste über uns waren noch nie in diesem Hotel!
- ✓ Es wurde ein Zusatzumsatz durch Upselling von etwa 34.400,00 € generiert!

5* Wellness-Hotel bei Hamburg

Kostenübernahme

Teppichböden und Service Roboter brutto 78.750,00 €

Sofort übernommene Zahlung von bebo convert:

• Lieferantenrechnung brutto 78.750,00 € = 66.176,47 € netto

Entstandene Kosten* fürs Hotel:

• Kosten verteilt über die Vertragslaufzeit = 32.426,47 € netto

Vorteile:

- ✓ Die Kosten wurden um 51% reduziert!
- ✓ Die Kosten wurden über 17 Monate verteilt!
- ✓ 93% der Gäste über uns waren noch nie in diesem Hotel!
- ✓ Es wurde ein Zusatzumsatz durch Upselling von etwa 46.250,00 € generiert!

*Die Zusammenarbeit mit bebo convert kostet Hotels kein Geld! Dennoch entstehen bei Belegung der eigentlich leerstehenden Zimmer, durch An- und Abreise von neuen Gästen, operative Kosten (Reinigung des Zimmers, Energiekosten wie Wasser & Strom sowie der reine Wareneinsatz für das Frühstück). Ebenso wurde auch die abzuführende Mehrwertsteuer auf Logis und F&B schon in der Kalkulation berücksichtigt. Diese Kosten entstehen zudem nicht an einem Stück, sondern anteilig jeweils bei Belegung eines Zimmers, somit verteilt über die Vertragslaufzeit. Bei diesen konkreten Beispielen handelte es sich um Zeiträume von 17 bzw. 18 Monaten, in denen alle Gäste angereist und alle Kosten angefallen sind.

Die bebo convert Lieferanten Vorteile



Partner-Marketing

Durch unser Partner-Marketing erhält Dein Lieferant zusätzliche Sichtbarkeit und erreicht neue Kunden.



Kein Aufwand

Sein Vertriebsprozess bleibt unverändert, die Rechnung geht weiterhin direkt ans Hotel.



Sofortige Zahlung

Die Zahlung der Lieferantenrechnung ist garantiert und wird umgehend von uns beglichenen.



Langzeitverträge

Wir übernehmen auch Kosten von Abo's, Langzeitverträge oder wiederkehrenden Rechnungen.



Kosten

Für den Lieferanten entstehen keine Kosten oder Kommissionen. Du als Hotel erhältst hingegen durch unser Model einen erheblichen Kostenvorteil, wodurch mehr Budget vorhanden ist.

Auszug aus unserem Lieferantennetzwerk:





bebo convert

Dein Leerstand als Währung

Flexible Finanzierung | Höhere Liquidität | Geringere Kosten | Gesteigerte Auslastung | Mehr Umsatz | Digitaler Buchungsprozess

Ein Auszug unserer Referenzhotels

Das sagen andere Hoteliers über bebo convert



Best
Western
PLUS.

“

KURHOTEL AN DER OBERMAINHERME

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 gestiegene Gästefriedlichkeit und Auslastung bestätigen den Erfolg dieses Ansatzes auf ganzer Linie.

”



UPSTALSBOOM

“

UPSTALSBOOM HOTELS

Anne Stickdorn - Marketing & Sales

Mit bebo convert konnten wir Rechnungen für Gastronomie- und Hotelbedarf einfach mit leerstehenden Zimmern begleichen. Das Konzept ist unkompliziert und effizient. Eine großartige Möglichkeit für uns, Leerstand sinnvoll zu nutzen und dabei auch noch finanzielle Flexibilität zu gewinnen! Diese Lösung stellt für uns einen absoluten Mehrwert dar, zumal wir on top noch neue Gäste gewinnen.

”



“

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 Neueröffnungen 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.

”



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.

”



Hotel Campus.Selfness
**SCHWARZWALD
PANORAMA**
BAD HERRENALB

“

SCHWARZWALD PANORAMA

Stephan Bode - Geschäftsführer

Anfangs war ich skeptisch gegenüber bebo convert. Heute werden aus Leerständen Investitionen – meine unverkauften Zimmer schaffen echten Mehrwert. Auch meine Sorge um einen schwierigen Gästekreis hat sich nicht bestätigt. Für mich ist Beyond Bookings wie ein Darlehen mit negativem Zins: Ein Modell, das mehr zurückgibt, als es kostet – und ich bin sicher, dass ich noch viele weitere Investitionen mit bebo convert umsetzen werde.

”



City Hotel Bonn

Markus Bergmann - Geschäftsführer

Unsere Zusammenarbeit mit Beyond Bookings hat uns geholfen, neue Zielgruppen anzusprechen und unsere Resilienz zu stärken. Obwohl wir uns primär als B2B-Hotel positionieren, konnten wir durch das Angebot unverkaufter Zimmer die Auslastung verbessern und sehr zufriedene Gäste gewinnen, die bereits mehrfach zurückgekehrt sind. Die Fortsetzung der Kooperation ist fest eingeplant.

”

Weitere Hotelreferenzen findest Du unter www.beyond-bookings.com/referenzen



BW Best
Western



Hotel am Schloss
APOLDA

VANDER VALK
HOTEL MELLE
OSNABRÜCK

Navigare
Hotel Barmuth

Gemünder
Ferienpark
Salzburg

BOUTIQUE HOTEL
WAREN
AN DER MURITZ

HOTEL
RESIDENCE
R

WITTENBECK RESORT

HÄUSER DER
VILLA ITALIA

**beyond
bookings**

sales@beyond-bookings.com

www.beyond-bookings.com

partner of
KAJ hotel networks

PARTNER VON
GREENISION

progrès
GROUPE
INTERNATIONAL

coperama®
WE BUY TOGETHER

COOPERATION
MANAGEMENT

Fördermitglied im
DEHOGA THÜRINGER
Wirtschaftskammern

DEHOGA Bayern
WIR KOMBINIEREN
PARTNER