

SUPERIOR HOTEL

MANAGEMENT & STRATEGIEN

Vielversprechendes Konzept



Die Kooperation zwischen Max Brown Hotels und Beehive verspricht gute Aussichten für das Gruppengeschäft / Foto: Beehive

Mit der startenden Erholungsphase der Branche nach einschlägigen Corona-Jahren evaluierte Max Brown die Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Angebots im Vergleich zur nahegelegenen Konkurrenz im Düsseldorfer Raum. Lisa Melena Geiwiz, Sales Managerin der Max Brown Hotels, erläutert: „Als wir im Frühjahr 2022 erfreulicherweise feststellten, dass sich der Markt stabilisierte und das Gruppengeschäft auch für unsere Branche erneut stark anzog, wir es aber nicht in dem Ausmaß abfangen konnten, suchten wir aktiv nach einer Lösung. Etwas in unmittelbarer Nähe, das für unsere Gäste komfortabel und gut erreichbar ist, aber auch zu unserer Brand Max Brown passt.“

Synergien für Nachteilsausgleiche nutzen

In vielen Hotels und Beherbergungen fehlen voll ausgestattete Tagungsräume oder Einrichtungen, die eine bestimmte Anzahl von Personen auch kurzfristig auf Anfrage aufnehmen können. Dabei bildet das Gruppengeschäft einen attraktiven Wert für Hotels und Übernachtungsgelegenheiten aller Größenordnungen. Für das Max Brown Hotel eine klare Entscheidung, den vorhandenen Nachteil für sich durch eine passende Kooperation in einen USP umzuwandeln.

Die Lösung stellte der Beehive Coworking Space in Düsseldorf dar, der sich aufgrund der unmittelbaren Nähe zum Hotel mit den vorhandenen Räumlichkeiten für die Aufnahme der Gäste aus dem Max Brown Boutique Hotel eignete.

Ein Open Space, ein offener Küchenbereich, vier Meetingräume, elf Einzel- und Teambüros und vier Telefonräume inklusive Gameautomat und Pausen- und Loungebereich kreieren auf

700 Quadratmeter eine Meeting- und Arbeitsatmosphäre, die das Angebot des Max Brown Hotels umfassend ergänzen.

Der Einsatz des Enterprise Modells für Unternehmen macht die Zusammenarbeit besonders, wie Anna Maria Losos, Head of Coworking bei Beehive, erklärt: "Dieses Modell haben wir im Rahmen des Corporate Coworking für Unternehmen und Partner entwickelt, die flexibel einen oder mehrere Mitarbeitende, oder im Falle des Max Brown Hotels, Gäste, in unseren Räumlichkeiten unter einem zusammengeführten System einbuchen wollen."

Flexible Ressourcen

Gemäß dem Pay-per-Use Modell wird nur das in Rechnung gestellt, was gebucht wurde.

Dabei muss kein Mietvertrag für einen längeren Zeitraum abgeschlossen werden, sondern es kann nach Bedarf und für kleine Zeitfenster gebucht werden.

Im Rahmen der Hotelbetreuung funktioniert die Buchung dann über die Ansprechpartner vor Ort, wie Geiwiz erläutert: "Gäste können für eine Buchung via unserer

Meeting-Space-Landing-Page per Anfrageformular, E-Mail oder via Anruf bei unserem Groups Team in Kontakt treten. Auf der Seite sind außerdem Bilder und Detailinformationen zu den Beehive Meeting Räumlichkeiten zu finden. Für Buchungen von bis zu zwölf Personen nutzen wir das Beehive Enterprise Tool."

Auch größere Gruppen sind im Beehive willkommen, führt Geiwiz aus: "Für Meetings oder Veranstaltungen ab 13 bis zu 52 Personen treten wir direkt mit Beehive für eine Angebotserstellung in Kontakt und bekommen innerhalb von 24 Stunden alle weiteren Infos sowie das Angebot für die Gäste."

Messestadthotel meets Meetingkapazitäten

Die Kooperation befinde sich zwar noch am Anfang, das Feedback der Gäste käme jedoch prompt und positiv. Die ersten kombinierten Tagesbuchungen der Beehive Meetingräume mit einer Unterkunftsbuchung im Max Brown Midtown Hotel stellten sich bereits im August und September 2022 ein.

Die Hauptzielgruppe für dieses Format sieht das Hotel in Unternehmen und Businessleuten, die sich für Geschäftstermine einbuchen oder aber MICE-Agenturen, die für ihre Tagungsanfragen eine moderne, urbane und stylische aber dennoch gemütliche Meeting- und Hotellösung suchen.

Dass die Räumlichkeiten sich nicht direkt im Gebäude, sondern in der unmittelbaren Nachbarschaft befinden, wertet Geiwiz dabei nicht als Nachteil: "Wir wissen, dass die Erwartungshaltung meist darin besteht, dass sich die Eventräume im Hotel befinden und im besten Fall ebenso Essen und Getränke in den Pausen angeboten werden können ? durch die Synergie mit Beehive haben wir die Möglichkeit dies zumindest unweit des Hotels anzubieten."

Gute Aussichten für das Gruppengeschäft

Das Angebot wird gut angenommen und das Gruppengeschäft wächst. Auch für Coworking Space Anbieter Beehive stellt die Zusammenarbeit eine positive Entwicklung dar. Losos fasst zusammen: "Auch für uns war diese Kooperation etwas Neues, das wir gerne ausprobieren wollten. Wir freuen uns, dass das Angebot so gut angenommen wird, und können uns vorstellen, diesen Bereich auch in anderen Städten zu erweitern und zu verfolgen, wenn sich interessierte Kooperationspartner in einer ähnlichen Situation wie das Max Brown Hotel hier in Düsseldorf melden."

Ein Konzept, das Erfolg verspricht und auch vom Max Brown Midtown erneut in Anspruch genommen werden würde. Geiwiz schließt ergänzend: ?Nicht jedes Max Brown Hotel in unserem Portfolio verfügt über Tagungsräume und wenn Beehive beschließt, einen neuen Standort um die Ecke unseres wunderschönen Max Brown Hotels am Kudamm in Berlin zu eröffnen, wären wir auch für diesen Standort an einer Zusammenarbeit interessiert.?