

# Entfesseln Sie höhere Effizienz mit Mobilgeräten & KI





Hosts und Property Manager jonglieren mit einer enormen Anzahl von Aufgaben: Gästekommunikation, Objektübergaben, dynamische Preisgestaltung, Marktentwicklungen, Eigentümerberichte und mehr. Oft bedeutet dies, an einen Schreibtisch, Tabellenkalkulationen und nächtliche Nacharbeiten gebunden zu sein.

Die gute Nachricht für die Zukunft? Mobile- und KI-Tools in der Kurzzeitvermietungsbranche sind endlich ausgereift genug, um Ihnen Zeit zurückzugeben – nicht nur an Wochenenden, sondern auch für größere, strategische Entscheidungen in Ihrem Unternehmen.

## Warum Mobile + KI jetzt entscheidend sind

- ✦ Kurz gesagt, Ihr Unternehmen konkurriert in einem Umfeld, in dem mobile Reaktionsfähigkeit und KI-gestützte Erkenntnisse nicht mehr nur wünschenswert, sondern entscheidende Unterscheidungsmerkmale sind.
- ✦ Eine weitere Studie zeigt, dass die Hälfte der Hoteliers angibt, aktiv KI-Tools zu integrieren, und [79%](#) der Hoteliers berichten von positiven geschäftlichen Auswirkungen durch KI. Da der Wettbewerb zwischen Kurzzeitvermietungen und Hotels weiter zunimmt, ist es an der Zeit sicherzustellen, dass Sie nicht zurückfallen.
- ✦ Der KI-Markt im Bereich Reisen/Gastgewerbe zeigt ein [deutliches Wachstum](#): Er soll von 3,37 Mrd. USD im Jahr 2024 auf 13,87 Mrd. USD bis 2030 steigen, mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von ca. 26,7 %.
- ✦ [KI kann eine Reihe](#) unterschiedlicher Analysen oder Aktionen automatisieren, um Ihnen mehr Zeit für Ihre Daten zu verschaffen – etwa predictive pricing, Nachfrageprognosen, Trendanalysen und das Generieren von Erkenntnissen aus großen Datensätzen. Es geht dabei nicht darum, die Kontrolle abzugeben, sondern den Zugang zu den richtigen Informationen zu beschleunigen, damit Sie die richtigen Entscheidungen treffen können.
- ✦ Beispiel: [Der KI-Assistent „Neyoba“](#) von Beyond ermöglicht es Ihnen, Fragen in natürlicher Sprache zu stellen, wie zum Beispiel: „Wie entwickeln sich meine Angebote in Paris in der Woche um Weihnachten 2025?“ Dann erhalten Sie sofort Antworten, ohne wertvolle Zeit damit zu verbringen, Dashboards zu durchsuchen.

# Eine 5-Phasen-Roadmap zur Effizienzsteigerung





## Phase 1: Audit & Priorisieren

**Ziel: Verstehen, wo Ihre größten Zeitfresser und Datenblindstellen liegen.**

- 1. Listen Sie Ihre operativen Arbeitsabläufe auf** – zum Beispiel: Preisaktualisierungen, Kalender-Synchronisierung, Gästekommunikation, Eigentümerberichte, Wartungsplanung.
- 2. Zeitaufwand protokollieren** – notieren Sie für eine Woche, wie viele Stunden Sie für jeden Arbeitsablauf aufwenden, wie viele Unterbrechungen es gibt und wie oft Sie nicht am Schreibtisch sind.
- 3. Engpässe identifizieren** – z. B.: „Ich erhalte eine Benachrichtigung über eine größere Buchungsänderung, bin aber nicht am Computer und antworte deshalb spät“ oder „Ich muss drei Dashboards durchsuchen, um Eigentümerfragen zu beantworten“.
- 4. Prioritäten setzen** – wählen Sie ein oder zwei Arbeitsabläufe aus, bei denen mobile oder KI-Unterstützung die größten Zeitersparnisse oder Verbesserungen bei Entscheidungen bringen würde.

*Beispiel: Sie stellen fest, dass „Überwachung von Marktveränderungen und Anpassung der Preise“ 5 Stunden/Woche in Anspruch nimmt und fehleranfällig ist, wenn Sie vor Ort statt am Schreibtisch arbeiten.*



Erstellen Sie eine einfache Tabelle: Arbeitsablauf | Aktueller Zeitaufwand | Schmerzpunkte |  
Potenzielle mobile/KI-Lösung





## Phase 2: Mobile Enablement

**Ziel: Bringen Sie wesentliche Abläufe in Ihre Tasche, sodass Sie niemals an einen Schreibtisch gebunden sind.**

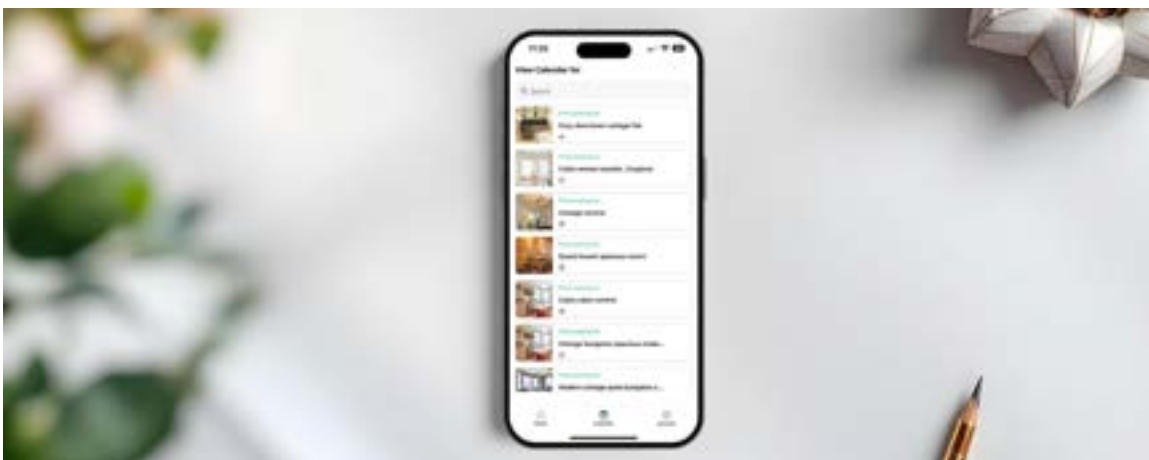
### Warum zuerst auf Mobile setzen?

- ✦ Mobile-fähig zu sein bedeutet größere Agilität: Zum Beispiel inspizieren Sie eine Immobilie, bemerken einen Termin- oder Planungsfehler und können ihn sofort über Ihr Smartphone korrigieren.
- ✦ Beispiel, [Die Mobile-App von Beyond](#) ermöglicht es Ihnen, Preise anzupassen, Buchungen und Kalender jederzeit und überall einzusehen, sodass Sie keine Gelegenheit verpassen, den Umsatz zu maximieren.

### Was umzusetzen ist:

1. Wählen Sie eine mobile-freundliche Plattform (oder stellen Sie sicher, dass Ihr bestehendes RMS/PMS über eine leistungsfähige App verfügt).
2. Aktivieren Sie Echtzeit-Benachrichtigungen für kritische Punkte – z. B.: getätigte Buchungen, Stornierungen, Preisänderungen, Rückgang der Auslastung.
  - ✦ Beispiel: Das „Notification Center“ von Beyond meldet Marktverschiebungen, Buchungsbewertungen, strategische Vorschläge und sendet Updates per E-Mail und SMS.
3. Regeln für die mobile Nutzung festlegen: Zum Beispiel, sich verpflichten, die App einmal täglich zu einer festen Zeit zu prüfen oder Push-Benachrichtigungen nur für dringende Angelegenheiten zu aktivieren.

**Erfolgsmaßstab:** Sie reduzieren die Zeit, die Sie damit verbringen, Ihren Laptop zu öffnen, um auf etwas zu reagieren, das Sie genauso gut über Ihr Smartphone hätten erledigen können.







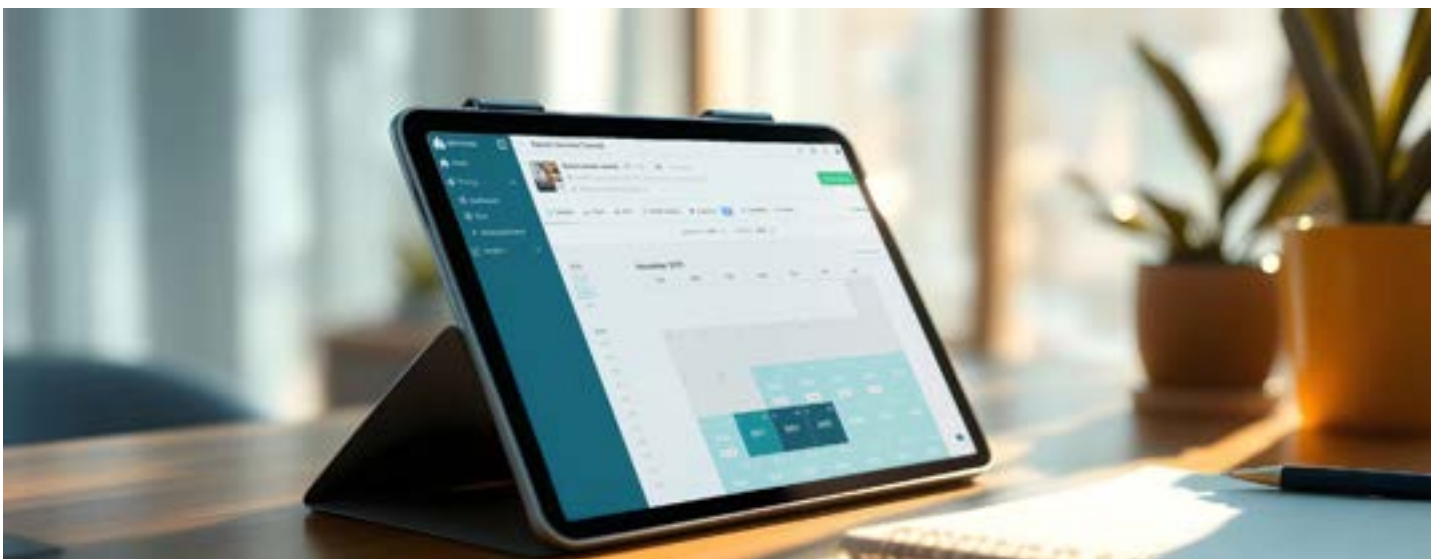
## Phase 3: KI-gestützte Insights für Umsatz & Betrieb

**Ziel: Beginnen Sie, KI einzusetzen, um manuelle Analysen und Entscheidungsfindung zu reduzieren.**

### Umsetzung:

1. Wählen Sie eine Frage mit hoher Wirkung, die Sie häufig stellen, aber viel Zeit in Anspruch nimmt (z. B.: „Welche meiner Angebote haben in den nächsten 2–3 Monaten eine geringe Auslastung?“).
2. Verbinden Sie sich mit einem KI-fähigen Revenue-Management-Tool (oder verwenden Sie ein Tool wie Neyoba, falls verfügbar), das Ihre Portfoliodaten + Marktdaten nutzt.
3. Gewöhnen Sie sich daran, Fragen in natürlicher Sprache oder standardisierten Abfragen zu stellen und mit der KI-Antwort zu arbeiten, anstatt Tabellenkalkulationen zu durchforsten.
4. Nutzen Sie KI nicht nur für Umsatzentscheidungen, sondern auch für operative Insights (z. B.: „Welche Angebote hatten im letzten Quartal häufige Gäste-Beschwerden?“ oder „Bei welchen Immobilien steigen die Reinigungskosten?“).
5. Legen Sie Workflow-Trigger fest: Wenn die KI eine Immobilie als aufmerksamkeitsbedürftig kennzeichnet, entscheiden Sie über die nächsten Schritte (Eigentübertreffen, Preisänderung, Paketangebot).needing attention, you decide on a follow-up (owner meeting, rate change, bundle offer).

**Erfolgsmaßstab:** Sie verbringen weniger Zeit pro Woche damit, zu analysieren „was passiert“, und mehr Zeit damit, zu entscheiden „was wir tun sollten“..





## Phase 4: Prozessautomatisierung & Workflow-Integration

**Ziel: Mobile- und KI-Tools in automatisierte Abläufe integrieren, sodass Ihr Geschäft reibungslos läuft, selbst wenn Sie nicht aktiv jedes Detail steuern.**

### So könnte es aussehen:

- ✦ Automatisierte Alerts: Mobile Benachrichtigungen kombiniert mit KI-gesteuerten Schwellenwerten (z. B.: Auslastung fällt unter X% → Benachrichtigung auf dem Telefon + vorgeschlagene Aktion).
- ✦ Geplante Überprüfungen: Finden Sie Mobile-Apps, die Sie daran erinnern, bestimmte Berichte wöchentlich zu prüfen; die KI füllt diese Berichte mit Insights vorab aus und sorgt dafür, dass Sie die wichtigsten Geschäftsinformationen stets im Blick haben.
- ✦ Kommunikation mit Eigentümern/Gästen: Automatisierung kann die Kommunikation mit Gästen und Eigentümern über KI (z. B. Chatbots, Vorlagenantworten) erheblich effizienter gestalten. Viele Property-Management-Systeme (PMS) und Drittanbieter bieten Optionen für solche KI-gesteuerten Kommunikationswege.
- ✦ Delegations-Workflows: Mit mobilen Alerts und KI-Priorisierung können Sie Aufgaben sicherer delegieren: „Hier ist das vom KI-System markierte Angebot, bitte prüfen und eine Preisänderung vorschlagen.“

### Umsetzungsschritte:

1. Kartieren Sie häufig wiederkehrende Aufgaben und legen Sie „Wenn-Dann“-Regeln fest (z. B.: Wenn Auslastung für Angebot A < 70% in 30 Tagen → dann Alert senden + KI nach Ursache fragen).
2. Nutzen Sie Ihre Mobile-App, damit Sie Aufgaben vor Ort oder zwischen Terminen erledigen können (z. B. Preisänderungen anpassen, Änderungen genehmigen).
3. Dokumentieren Sie, was nach jedem Alert oder Prozess passiert, um einen Feedback-Loop zu erstellen: Hat die vorgeschlagene Aktion funktioniert? Wie viel Zeit wurde eingespart?

**Erfolgsmaßstab:** Sie reagieren proaktiv statt reaktiv, verbringen weniger Zeit mit manuellen Aufgaben und erleben weniger Überraschungen.



## Phase 5: Von Effizienz zu Strategie & Wachstum

**Ziel:** Nachdem Sie operative Zeit freigesetzt und die Entscheidungsfindung verbessert haben, verlagern Sie den Fokus auf strategisches Wachstum: Skalierung von Angeboten, Ausbau von Services, Eigentümerbeziehungen, Systemverbesserungen.

Was Sie jetzt tun:

- ✦ Quartalsweise Strategiebewertung über Ihre Mobile-/KI-Tools: Ziehen Sie Insights wie Top-Performer-Angebote, unterperformende Segmente, saisonale Muster und geografische Chancen.
- ✦ Einfachere Eigentümerkommunikation & Reporting: Mit KI-gesteuerten Dashboards und mobilen Alerts können Sie Eigentümern und wichtigen Stakeholdern wertvollere Gespräche bieten („Hier sind die 3 unterperformenden Immobilien und unser Vorschlag zur Verbesserung“) anstatt nur „Hier ist die Auslastung des letzten Monats“.
- ✦ Testen von Skalierungsmodellen: Wenn Sie mehrere Immobilien verwalten, nutzen Sie Ihre Mobile- + KI-Lösung, um neue Angebotsarten zu testen, Services zu bündeln oder Personal-/Reinigungspläne effizient anzupassen.
- ✦ Kontinuierliche Verbesserung: Wiederholen Sie Ihr „Audit“ aus Phase 1 alle sechs Monate, um neue Engpässe und Technologien zu erkennen.

**Erfolgsmaßstab:** Sie verbringen mehr Zeit damit, zu entscheiden, was als Nächstes zu tun ist, anstatt das nachzuholen, was gestern erledigt werden musste. Wachstum wird weniger zufällig und systematischer.





# Tipps & Best Practices

- ✦ **Klein anfangen und Momentum aufbauen:** Versuchen Sie nicht, alles auf einmal zu automatisieren. Wählen Sie einen Workflow, ein Mobile-Tool, eine KI-Abfrage und perfektionieren Sie diese.
- ✦ **Datenqualität sicherstellen:** Wie im Blog von Beyond zur Clustering-Strategie erwähnt: Genaue Modelle hängen von sauberen, [gut strukturierten Daten](#) ab. Schlechte Daten führen zu falschen Insights.
- ✦ **Regeln für die mobile Nutzung definieren:** Zu viele Push-Benachrichtigungen erzeugen Lärm. Entscheiden Sie, welche Alerts „must see“ sind und welche „später prüfen“.
- ✦ **Sich trainieren, gute Fragen zu stellen:** Wenn Sie einen KI-Assistenten wie Neyoba nutzen, überlegen Sie, was Sie einem menschlichen Analysten fragen würden, und stellen Sie dann die Frage an die KI. Mit der Zeit lernen Sie, welche Fragen die besten Insights liefern.
- ✦ **Messen Sie eingesparte Zeit und Ergebnisse.** Verfolgen Sie, wie sich Stunden von manuellen Aufgaben in strategische Arbeit verschoben haben. Erfassen Sie außerdem die Geschäftsergebnisse (z. B. Umsatz pro Angebot, Verbesserung der Auslastung, Eigentümerzufriedenheit).
- ✦ **Persönliche Beziehungen pflegen.** Technologie ermöglicht Effizienz, aber Ihre Beziehungen zu Eigentümern, Gästen und Teammitgliedern bleiben wichtig. Nutzen Sie die zurückgewonnene Zeit, um diese zu stärken.
- ✦ **Anpassungsfähig bleiben.** Die Technologi Landschaft entwickelt sich schnell. Prüfen Sie regelmäßig Updates und neue Funktionen und stellen Sie sicher, dass Ihre Tools weiterhin mit Ihrem Geschäft abgestimmt sind.

Mobile Apps legen Kontrolle in Ihre Tasche. KI-Insights ersetzen stundenlange datenbasierte Analysen. Zusammen verschaffen sie Ihnen Zeit, die Sie dort investieren können, wo sie wirklich zählt.

Ihr Ziel ist es, vom operativen Management zum strategischen Wachstum Ihres Unternehmens überzugehen. Wenn die richtigen Tools vorhanden sind, wird dieser Wandel nicht nur möglich, sondern auch praktikabel.

**Bereit, Effizienz in Wachstum zu verwandeln? Entdecken Sie, wie die mobilen und KI-gestützten Lösungen von Beyond Ihnen helfen können, Zeit zu sparen, Ihre Performance zu verbessern und intelligenter zu wachsen.**

Besuchen Sie [beyondpricing.com](https://beyondpricing.com), um mehr zu erfahren.