

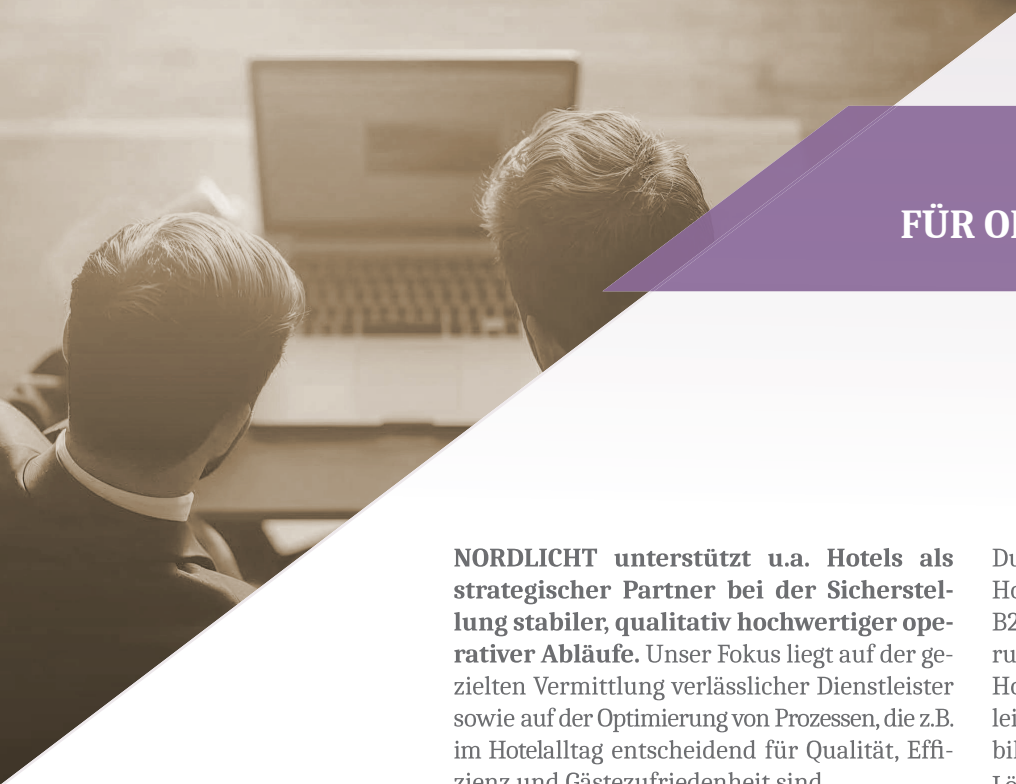
VERLÄSSLICHE SERVICES.
SAUBERE ABLÄUFE.
SICHTBARE ERGEBNISSE.



NORDLICHT

VERTRIEBS- UND VERMITTLUNGSAGENTUR
GREIS & SUHR GBR

Für Hotellerie und Immobilien



STRATEGISCHE LÖSUNGEN FÜR OPERATIVE HOTELSERVICES

NORDLICHT unterstützt u.a. Hotels als strategischer Partner bei der Sicherstellung stabiler, qualitativ hochwertiger operativer Abläufe. Unser Fokus liegt auf der gezielten Vermittlung verlässlicher Dienstleister sowie auf der Optimierung von Prozessen, die z.B. im Hotelalltag entscheidend für Qualität, Effizienz und Gästezufriedenheit sind.

Durch langjährige Erfahrung in der u.a. Hotellerie, im Facility Management und im B2B-Vertrieb verstehen wir die Herausforderungen beider Seiten - die Anforderungen der Hotels ebenso wie die Strukturen der Dienstleistungsunternehmen. Dieses Verständnis bildet die Grundlage für tragfähige, langfristige Lösungen, die im Tagesgeschäft funktionieren.

Wir verstehen uns bewusst nicht als reiner Vermittler, sondern als strategischer Partner, der Qualität sichert, Abläufe stabilisiert und das Hotelmanagement nachhaltig entlastet.

SIE PROFITIEREN VON UNSEREM NETZWERK - OHNE FINANZIELLE VERPFLICHTUNG

Wir unterstützen u.a. Hotels bei der Besetzung und Organisation zentraler operativer Servicebereiche und stellen sicher, dass Qualität, Verlässlichkeit und reibungslose Abläufe im Tagesgeschäft gewährleistet sind.

Operative Servicebereiche:

- Zimmerreinigung & Housekeeping
- Reinigung der Public Areas
- Spüler / Stewarding
- Servicepersonal
(F&B, Frühstück, Veranstaltungen)
- Empfangs- & Front-Office-Personal
- infrastrukturelles Gebäudemanagement

Alle eingesetzten Dienstleister und Teams werden sorgfältig ausgewählt und entsprechen den spezifischen Anforderungen des jeweiligen Hotels.





QUALITÄTS- UND SERVICE- OPTIMIERUNG IM HOTELBETRIEB

Zur Sicherstellung konsistenter Qualitäts- und Servicestandards unterstützt NORDLICHT Hotels in allen relevanten operativen Prozessen. Ziel ist es, Abläufe zu stabilisieren, Schnittstellen zu optimieren und eine gleichbleibend hohe Servicequalität im gesamten Hotelbetrieb zu gewährleisten.

Qualitätssicherung & Analyse

- Mystery-Checks zur Überprüfung von Zimmer- und Reinigungsstandards
- Analyse von Servicequalität, Prozessabläufen und Schnittstellen
- Bewertung des Gästeerlebnisses und der Umsetzung definierter Standards

Training & kontinuierliche Optimierung

- Schulung von Housekeeping- und Reinigungsteams
- Training von Hotelteams zu Service, Zusammenarbeit und Schnittstellen
- laufende Analyse und Performance-optimierung im operativen Alltag

Ergebnis:

Stabile Abläufe, weniger Reibungsverluste und eine konsistente Gästequalität.

VERTRIEB & AUSLASTUNGSSTEIGERUNG IM SEMINAR- UND TAGUNGSBEREICH

Neben der Sicherstellung operativer Qualität unterstützt NORDLICHT Hotels gezielt bei der wirtschaftlichen Optimierung ihres Seminar- und Tagungsgeschäfts.

Durch strukturierte Vertriebsansätze und aktive Marktbearbeitung werden bestehende Kapazitäten besser ausgelastet und zusätzliche Ertragspotenziale erschlossen.

Leistungsbausteine

- aktive Akquise von Firmenkunden für Seminare und Tagungen
- Entwicklung maßgeschneiderter Vertriebsstrategien für den MICE-Bereich

Ergebnis:

Mehr Buchungen, höhere Auslastung und eine nachhaltige wirtschaftliche Stabilisierung des Seminar- und Tagungsbereichs.





WEITERE ZIELGRUPPEN UND IMMOBILIEN

Neben der Hotellerie unterstützt NORDLICHT auch weitere Immobilien- und Unternehmensbereiche, bei denen verlässliche Services, klare Abläufe und geprüfte Dienstleister entscheidend sind.

Zielgruppen

- Einkaufszentren & Retailflächen
- Büroimmobilien & Businessparks
- Gewerbe- & Sonderimmobilien
- lebensmittelherstellende Unternehmen
- Ferienhäuser / -apartments

Leistungsfokus

- Reinigung
- infrastrukturelles Gebäudemanagement
- objektbezogene Servicedienstleistungen

LEISTUNGSSPEKTRUM UND ANSPRUCH

Unabhängig vom Immobilientyp übernimmt NORDLICHT zentrale Aufgaben entlang der Dienstleistungs- und Vertriebsprozesse - strukturiert, transparent und ergebnisorientiert.

Leistungsspektrum

- Vermittlung von sorgfältig geprüften Dienstleistern
- Vertriebs- und Kalkulationsübernahme für kleine und mittelständische Dienstleistungsunternehmen
- Identifikation und Qualifizierung geeigneter Partner
- Zielgerichtete B2B-Neukundengewinnung
- Analyse, Optimierung und Qualitätssicherung

Sorgfältige Auswahl aller Partner, transparente Prozesse, klare Kommunikation sowie sichtbare Ergebnisse bilden die Grundlage jeder Zusammenarbeit.





DIE KÖPFE HINTER NORDLICHT

Hinter NORDLICHT stehen Gunnar Greiß und Matthias Suhr - zwei Branchenexperten mit jeweils über 20 Jahren Erfahrung im Facility Management, in der Hotellerie und im B2B-Vertrieb.

Wir kennen die Branche aus beiden Perspektiven: als Dienstleister und als Auftraggeber. Aus dieser Erfahrung ist ein gewachsenes Netzwerk zuverlässiger Partner entstanden, das heute gezielt mit den Anforderungen von Hotels, Betreibern und Unternehmen zusammengebracht wird.

So entstehen Dienstleistungsbeziehungen, die im Tagesgeschäft funktionieren - verlässlich, transparent und langfristig.

Lassen Sie uns gemeinsam die passende Lösung finden.

Ob Auftraggeber oder Dienstleister - NORDLICHT schafft Premium-Verbindungen, die funktionieren. Für Hotels und weitere Immobilien bedeutet das: verlässliche Teams, saubere Abläufe und bessere Ergebnisse.



NORDLICHT
VERTRIEBS- UND VERMITTLUNGSAGENTUR
GREISS & SUHR GBR

Schultheßdamm 12 · D-22391 Hamburg
Gunnar Greiß: 0172 4 55 34 41
Matthias Suhr: 0176 57 84 92 74
info@nordlicht-services.de
www.nordlicht-services.de