

UNTERM STRICH DER BESTE PLAN.



Ihr Ratgeber
zur Hotel-
einrichtung.

UNTERM STRICH GEHT GEMEINSAM MEHR!

**SEIT 2002 LIEFERT FURNIRENT GANZ-
HEITLICHE LÖSUNGEN FÜR EIGENTÜ-
MERGEFÜHRTE HOTELS IN ÖSTERREICH,
DEUTSCHLAND UND DER SCHWEIZ.
DENN WIR ÜBERNEHMEN VERANTWOR-
TUNG, UM GEMEINSAM MIT HOTELIERS
ERFOLGREICH ZU SEIN.**

Wir nehmen es persönlich!
Ein Hotel ist sowohl Lebenswerk als auch
Lebensgrundlage. Das wissen wir. Deshalb
verkaufen wir keine kurzfristigen Lösungen mit
denen wir unsere Kunden allein lassen, sondern
machen Ihre Herausforderungen zu unseren.
Konsequent, ehrlich und wegweisend begleiten
wir Sie zum Erfolg.

INHALT

01 BESTANDSAUFNAHME
SEITE 4

02 ZIELGRUPPENANALYSE
SEITE 6

03 FINANZIERUNG
SEITE 8

04 PROJEKTUMSETZUNG
SEITE 10

**05 ERFOLGSFAKTOREN
NEUER HOTELEINRICHTUNG**
SEITE 12

IST-ANALYSE

Am Anfang jeder Unternehmensveränderung sollte eine kennzahlenbasierte Ist-Analyse durchgeführt werden. Diese hilft Eigentümern dabei, den Beherbergungsbetrieb erfolgreich zu führen, Unternehmensziele zu erreichen und aktuelle Problem-bereiche aufzuzeigen. Für einen ersten groben Überblick über die Kapazität sowie die bestehende Auslastung des Betriebes benötigen Sie lediglich folgende Basiskennzahlen.

ZIMMERKAPAZITÄT

Rechenweg: Zimmerkapazität = Zimmeranzahl × Betriebstage
Beispiel: Das Hotel verfügt über 20 Zimmer und hat 365 Tage im Jahr geöffnet.
Rechnung: 20 × 365 = 7.300
Ergebnis: Es können 7.300 Zimmer pro Jahr verkauft werden.

INFO: Die Zimmerkapazität sind die verkaufbaren Zimmer pro Jahr.

ZIMMERAUSLASTUNG

Rechenweg: Zimmerauslastung = verkaufte Zimmer × 100 / Zimmerkapazität
Beispiel: Das Hotel hat vergangenes Jahr 4.300 Zimmer verkauft. Die Kapazität beträgt 7.300 Zimmer.
Rechnung: 4.300 × 100 / 7.300 = 58,9 %
Ergebnis: Das Hotel erreichte eine Auslastung von 58,9 Prozent.

INFO: Die Zimmerauslastung gibt Auskunft darüber, wie stark das Hotel frequen-tiert und von Urlaubsgästen gebucht wird. Eine bestmögliche Zimmerauslastung wäre die Belegung aller Zimmer an allen Öffnungstagen (in diesem Fall 7.300).

VOLLBELEGSTAGE

Rechenweg: Anzahl der Öffnungstage × Bettenauslastung
Beispiel: Das Hotel hat 365 Tage im Jahr geöffnet und erreichte eine Auslastung von 58,9 %.
Rechnung: 365 × 58,9 % = 215 (gerundet)
Ergebnis: Das Hotel erzielte letztes Jahr eine Vollbelegung von 215 Tagen.

INFO: Die Berechnung der Vollbelegstage zeigt an, an wie vielen Tagen der Betrieb rechnerisch gesehen vollbelegt war. Als Faustregel gilt, dass mindestens 150 Voll-belegstage erreicht werden sollten, um die wirtschaftliche Existenz eines Hotels zu sichern. Laut aktueller ÖHT-Kennzahlen liegt der österreichische Durchschnitt (laut Stichprobe) bei 161. Die Top-Hotellerie in der 3-Sterne-Kategorie erreichte 221 Tage.*

*www.oehrt.at/bilanzvergleich/

FURNIRENT-TIPP

Durch eine Renovierung der Hotelzimmer kann die Auslastung aus unserer Kundenerfahrung um bis zu neun Prozent gesteigert werden (siehe Seite 8).

CHECKLISTE

WORAN ERKENNE ICH DEN ERNEUERUNGSBEDARF MEINER HOTELAUSSTATTUNG?

- Die Hotelzimmer sind älter als 7 Jahre.
- Die Hotelbäder sind älter als 15 Jahre.
- Das Inventar zeigt Abnützungserscheinungen. (Durchgelegene Matratzen, Beschädigungen, Rost etc.)
- Sie haben schlechte Gästebewertungen.
- Sie erhalten Beschwerden an der Rezeption.
- Ihre Auslastung ist in letzter Zeit gesunken.

BEDARF

WIE VIELE HOTELZIMMER UND BADEZIMMER MÖCHTEN SIE MODERNISIEREN?

ZIMMERTYP	ANZAHL	ANZAHL der zu renovierenden Badezimmer
Doppelzimmer		
Einzelzimmer		
Suiten		
Apartments		

FURNIRENT-TIPP

Überlegen Sie, ob eine Gesamtrenovierung zu diesem Zeit-punkt wirtschaftlich tragbar ist oder ob man die Moderni-sierung besser in mehreren zeitlich aufeinanderfolgenden Bauphasen abwickelt. Oft kann der Umbau bei laufendem Betrieb durchgeführt werden, um Kosten zu sparen.

IN DREI SCHRITTEN ZUM ERFOLG.

Kundenzufriedenheit ist das Fundament unternehmerischen Erfolgs. Um eine möglichst hohe Zufriedenheit bei Ihren Gästen zu garantieren, ist es essentiell, Informationen über Ihre Zielgruppe zu sammeln. Dieses Wissen erlaubt nicht nur zielgerichtetes Marketing, sondern ermöglicht es Ihnen auch, Ihre Dienstleistungen und Hotelzimmer optimal auf Ihre Gäste abzustimmen. Hier finden Sie eine Schritt-für-Schritt-Erklärung zur erfolgreichen Zielgruppenanalyse.



SCHRITT

01

DIE RICHTIGE ZIELGRUPPE FINDEN UND DEFINIEREN.

Am Anfang steht die Definition der Zielgruppe im Vordergrund. Darunter wird eine homogene Gruppe von Personen mit ähnlichen Bedürfnissen verstanden. Diese wird anhand demographischer und sozioökonomischer Merkmale beschrieben:

- Alter
- Geschlecht
- Einkommen
- Herkunft
- Familienstand
- Beruf
- etc.

FURNIRENT- TIPP

Definieren Sie nicht nur Ihre bestehende Gästegruppe, sondern überlegen Sie zusätzlich, welche Zielgruppe Sie gerne ansprechen würden. Gerade bei Hotelrenovierungen ergibt sich die Möglichkeit einer Neupositionierung.

SCHRITT

02

KONSUMVERHAL- TEN DER GRUPPE ERFORSCHEN.

Hier sind vorwiegend der Lebensstil und das Verhalten (Warum, wann und über welche Kanäle bucht man?) der Gäste relevant. Hierzu müssen Sie folgende Fragen über Ihre Gäste beantworten:

- Welche unbefriedigten Bedürfnisse haben die Gäste (Erholung, Action, Zeit mit der Familie)?
- Was ist das Konsummotiv?
- Wer oder was beeinflusst die Buchungsentscheidung?
- Wann und wo wird gebucht?

FURNIRENT- TIPP

Diese Fragen können Ihnen auch Aufschluss über die neue Hotelzimmereinrichtung geben. Businessreisende etwa haben andere Ansprüche als Familien mit Kindern. Im Zuge einer Sanierung können die Hotelzimmer speziell auf die Bedürfnisse der Zielgruppe angepasst werden.

SCHRITT

03

GÄSTEBE- FRAGUNGEN DURCHFÜHREN.

Nun kommen wir zum entscheidendsten Punkt – der Informationsbeschaffung. Hier gibt es viele Mittel und Wege um ans Ziel zu kommen:

- Mündliche Gästebefragungen (Zum Beispiel beim Check-out durch die Rezeption)
- Schriftliche Gästebefragung (Zum Beispiel durch Fragebögen an der Rezeption oder am Hotelzimmer)
- Digitale Gästebefragung (Zum Beispiel auf der Website oder durch ein kurzes E-Mail)

FURNIRENT- TIPP

Um eine höhere Rücklaufquote zu erzielen, machen sich oft Gewinnspiele oder Goodies in Form von Nachlässen oder Gutscheinen bezahlt.

Die grundlegende Basis einer erfolgsversprechenden Hotelmodernisierung ist die finanzielle Machbarkeit des Projekts. Klären Sie frühzeitig mit Ihrem Steuerberater und Ihrer Bank, welche Sicherheiten Sie für die Umsetzung Ihrer Renovierung bereitstellen können.

FINANZIERUNGS-SICHERHEITEN	BETRAG
Sparguthaben	
Bareinlagen	
Wertpapiere	
Versicherungen (Lebensversicherung etc.)	
Immobilien	
Forderungen gegenüber Dritten	
Sonstige regelmäßige Zuwendungen	
Bankgarantie	

BERECHNEN SIE DIE INVESTITIONSRENTABILITÄT

Bevor Sie Ihre Hotelerichtung auf den neuesten Stand bringen, sollten Sie vorab berechnen, ob sich eine Investition wirtschaftlich für Ihren Betrieb lohnt. Durch langjährige Erfahrung und Kundenbefragungen wissen wir, dass sich nach einer Renovierung die Auslastung im Durchschnitt um neun Prozent und der Zimmerpreis um etwa acht Prozent anheben lässt. Diese Werte können Sie für eine Mehrerlösberechnung heranziehen. Beachten Sie, dass oftmals eine Sanierung in mehreren Bauabschnitten vorteilhaft sein kann. Der Betrieb kann so während des Umbaus geöffnet bleiben und Sie sparen sich unnötige Kosten. furniRENT bietet bei Bedarf ein professionell ausgearbeitetes Investitions- und Finanzierungskonzept – und zwar kostenlos.

FURNIRENT-TIPP

Mit unserem kostenlosen Online-Rechner können Sie Ihre Investitionskosten berechnen. Außerdem zeigen wir Ihnen, wie sich eine neue Einrichtung auf Ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen auswirkt.
www.furnirent.com/furnirent-rechner/

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN IHRER HOTELEINRICHTUNG.

Nach erfolgreicher Ermittlung Ihres verfügbaren Eigenkapitals müssen Sie sich mit den Finanzierungsmöglichkeiten der neuen Hotelerichtung auseinandersetzen. Untenstehend finden Sie eine Gegenüberstellung der möglichen Varianten.

Wie wird finanziert?	01 MIETE	02 MIETKAUF	03 BANKKREDIT
Was wird finanziert?	 Bewegliche Wirtschaftsgüter wie Hotelmöbel.	 Fest eingebaute Wirtschaftsgüter wie Hotelbäder.	 Bewegliche und eingebaute Wirtschaftsgüter wie Hotelbäder.
Wie viel Sicherheiten sind nötig?	50 %	50 %	< 130 %
Wie lange sind die Laufzeiten?	 < 120 Monate	 < 120 Monate	 < 180 Monate
Wie wird bilanziert?	Einfache Bilanzierung: Mietaufwand gleich Betriebsausgabe.	Buchung im Anlagevermögen und entsprechende Abschreibung.	Buchung im Anlagevermögen und entsprechende Abschreibung. Zinsen sind als Betriebsausgabe wirksam.

FURNIRENT-TIPP

furniRENT bietet neben der herkömmlichen Kaufoption auch eine Miet- und eine Ratenkaufvariante für die Finanzierung Ihrer Hotelerichtung an.

Die Projektumsetzung selbst weist viele Tücken auf. Von der Planung, über die Auswahl des Designs, bis hin zur Koordination der Handwerker ist vieles zu beachten. Hoteliers fühlen sich hierbei oft überfordert. Aus diesem Grund ist die Wahl des richtigen Partners für den Erfolg des gesamten Projekts ausschlaggebend. Wir haben Ihnen eine Checkliste zusammengestellt, auf welche Konditionen Sie bei der Wahl des Hoteleinrichters achten sollten und welche Vorteile Ihnen damit entstehen.

KONDITION	VORTEIL	CHECK
Übernahme des Abwicklungsmanagements	Arbeitserleichterung und somit Zeit für das Kerngeschäft	☐
Umbau während des laufenden Betriebs	Vermeidung von Umsatzverlusten	☐
Integration vertrauter Handwerker	Förderung der lokalen Wirtschaft und bestehender Geschäftsbeziehungen	☐
Fertigstellungsgarantie	Keine Bauzeitüberschreitungen und Umsatzverluste	☐
Festpreisgarantie	Keine bösen finanziellen Überraschungen	☐
Unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten	Effizienter Ressourceneinsatz	☐
Individuelle Hoteleinrichtung	Die Hoteleinrichtung passt sich perfekt dem Stil des Hauses an.	☐
Funktionale und pflegeleichte Ausstattung	Vermindert den Aufwand und erhöht die Langlebigkeit der Einrichtung	☐

FURNIRENT-TIPP

Gehen Sie hier keine Kompromisse ein und wählen Sie einen Partner, der Ihnen sämtliche Vorteile bietet. Für unser Unternehmen ist es selbstverständlich, alle oben genannten Konditionen zu erfüllen.

ALLES WAS NOTWENDIG IST.

Kein Hotel ist gleich. Deshalb erarbeiten wir individuelle Lösungen aus Finanzierung, Umbau und Ausstattung. Von der Planung bis zur Umsetzung bleiben wir an der Seite unserer Kunden. Je nach Bedarf stellen wir unsere Ressourcen und unsere Expertise als Komplettausstatter zur Verfügung.



FINANZIERUNG

Wir unterstützen Sie bei der Finanzierung, indem wir Ihre Investition in Form eines Warenkredits abwickeln. Dies erfolgt durch Teilen des benötigten Kapitalaufwandes.

HOTELEINRICHTUNG

Wir bieten Ihnen eine Komplettlösung für Hotelzimmer und -bäder und übernehmen auch das Abwicklungsmanagement – von der Planung über die Koordination bis hin zum gesamten Umbau.

FERTIGSTELLUNG

Wir garantieren Ihnen eine Fertigstellung innerhalb von 8 Wochen nach Auftragsklarheit.

Und das alles zum Festpreis. Alle unsere Leistungen bieten wir mit Fertigstellungsgarantie und zum garantierten Festpreis an.

ERFOLGSFAKTOREN

NEUER HOTELEINRICHTUNG

05



GUT ÜBERLEGTE MATERIALAUSWAHL

FAKTOR 1

Die neue Hoteleinrichtung muss strapazierfähig, kratzfest und qualitativ hochwertig sein. Um den Reinigungskräften die Säuberung zu erleichtern und die Langlebigkeit der Produkte zu optimieren, sollte die Wahl auf pflegeleichte Materialien fallen. Darüber hinaus ist nicht jeder Boden für jedes Hotelzimmer geeignet. Hier schützt ein Beratungsgespräch vor teuren Fehlentscheidungen.



DURCHDACHTES RAUMKONZEPT

FAKTOR 2

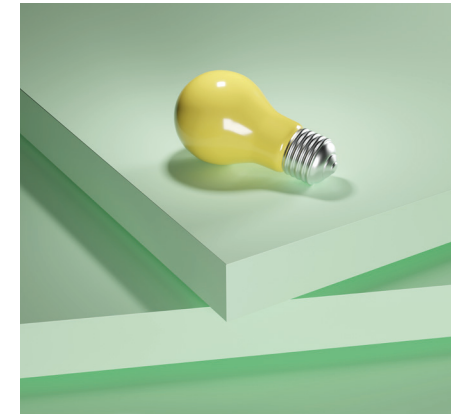
Ein Hotelzimmer sollte idealerweise immer auf Ihre jeweilige Zielgruppe ausgerichtet sein. Ein funktionaler Arbeitsbereich sowie angemessene Sitzgelegenheiten sind immer unabdingbar. Ein atmosphärisches Licht und qualitativ hochwertige Textilien runden das Angebot ab. Darüber hinaus dürfen ausreichend Ablageflächen sowie moderne Geräte nicht fehlen.



RUHIGER SCHLAFKOMFORT

FAKTOR 3

Trotz aller Zukunftsideen hat sich das klassische Boxspringbett mit seinen zahlreichen Vorteilen bewährt. Neben einem hohen Schlafkomfort, Rückenfreundlichkeit sowie einem erhöhten Ausstieg, punktet das Bett durch sein modernes Design. Auch bei der Hygiene liegt das Boxspringbett vorne. Für einen ruhigen Schlaf sollte ebenso Augenmerk auf Schallschutztüren und ausreichend Verdunklungsmöglichkeiten gelegt werden.



SPANNENDE LICHTKONZEPTE

FAKTOR 4

LED-Technik ist sowohl sparsam im Energieverbrauch als auch angenehm in der Farbtemperatur und eignet sich optimal für den Einsatz auf engem Raum. Ebenso empfehlenswert sind indirekte Beleuchtungen bei Betthäuptern sowie indirekte Stimmungslicht im gesamten Wohnraum, welches die Entspannung fördert. Im Badezimmer hingegen benötigt man helles Licht und eine optimale Ausleuchtung.



EINE FRAGE DES STILS

FAKTOR 5

Neben dem Interieur lässt sich ein Hotelzimmer am einfachsten über die Wahl des Farbtons gestalten. Hier gibt es keine konkreten Vorgaben, erlaubt ist was gefällt und zum Stil des Hauses passt. Das Konzept sollte sich jedoch durch das gesamte Haus ziehen. Man sollte nicht jeden Trend mitmachen, sondern ein zeitlos elegantes Farbdesign wählen. Die richtigen Accessoires werten zudem den Gesamteindruck auf.

**WIR SAGEN WAS WIR KÖNNEN.
UND KÖNNEN WAS WIR SAGEN.
UNSER LEISTUNGSVERSPRECHEN:**



Hausergasse 27 / Top 14
A – 9500 Villach
Österreich: +43 (0) 4242 222 390
Deutschland: +49 (0) 89 215 528 720
beratung@furnirent.com
www.furnirent.com

FurniRent (Liechtenstein) AG
Landstrasse 151
FL-9494 Schaan
Telefonnummer: +423 237 57 62
Fax: +423 237 57 48
info@furnirent.li