



Wenn Junghoteliers den Investitions-Turbo zünden

Kommt es in Hotelbetrieben zu einem Generationenwechsel, bleibt oft kein Stein auf dem anderen. Ein Wechsel an der Unternehmensspitze ist für den Nachfolger oftmals eine Chance, Innovationen umzusetzen. Schließlich legt der moderne Reisende nicht nur großen Wert auf Qualität, sondern achtet zusehends auch auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Von Marie-Theres Ehrendorff

Wird ein Hotelbetrieb an die junge Generation übergeben, bringt dies meist viele Veränderungen mit sich. In diesem Prozess spielen erbrechtliche Aspekte genauso eine Rolle wie Emotionen und Erwartungen, die mit der Übergabe einhergehen. Die Neo-Chefs stehen vor der Herausforderung, ihr Image als Junior abzulegen, um sich als neue Geschäftsführer Respekt zu verschaffen. Wenn der Nachfolger aus der Familie des Betriebs stammt, hat er den Vorteil, das Unternehmen meist sehr gut zu kennen und ist oft schon lange ins Tagesgeschäft

eingebunden gewesen. Daher ist er häufig mit Mitarbeitern, Stammkunden, Lieferanten, Hausbanken und sonstigen Geschäftspartnern vertraut. Der neue Chef wird sich auf jeden Fall bei allem wesentlich leichter tun, wenn er bereits von der Übernahme des Betriebs eine feste Position innerhalb des Betriebs innehatte. Durch leistbare und sinnvolle Investitionen in eine neue Hoteleinrichtung sollen die Auslastung gesteigert und die Zimmerpreise erhöht werden. Der Gast soll sich in seinem Hotelzimmer wohlfühlen und für den Hote-

lier soll es sich finanziell rechnen. Dabei stellt sich für die Nachfolgeneration jedoch die grundlegende Frage, wie sie Neuerungen, die in weiterer Folge höhere Erlöse bringen sollen, finanzieren. Neue Lösungskonzepte sind gefragt, eines davon hat der Vorreiter in Sachen Hotelfinanzierung, das Unternehmen furniRENT, auf den Markt gebracht. „Herzstück des Modells ist ein finanziell attraktives Mietkaufsystem für die Hoteleinrichtung, bei dem wir 50 Prozent des Finanzierungsrisikos übernehmen“, erklärt furniRENT-Geschäftsführ-

Leistbare Investitionen in die Hotel-
ausstattung bringen Mehrwert für
den Unternehmer und den Gast. Ein
sinnvolles Investitionsmodell ist al-
lerdings Voraussetzung dafür.

Foto: Arno Gruber

rer Hansjörg Kofler. Dieses Produkt soll Hoteliers bei ihren Investitionen unabhängiger von der Kreditfinanzierung durch Banken machen.

Kolmhof baut auf Komplettlösung

Ein Betrieb, der bei der Neueinrichtung seiner Hotelzimmer auf den Hotelfinanzierungsspezialisten setzte, ist der Kärntner Traditionsbetrieb Kolmhof aus Bad Kleinkirchheim. Das Wellness- und Sporthotel mit 60 Zimmern errichtete ab November 2015 in nur sechs Wochen ein Dutzend neue Zimmer im Westteil des Betriebs mithilfe dieses Finanzierungsmodells. „Es gab auch die Möglichkeit, mit anderen Institutionen ein Leasing oder einen Mietkauf durchzuführen, wir haben uns jedoch für dieses Mietkauf-Finanzierungsmodell entschieden, weil es individuell auf unseren Betrieb abgestimmt ist. Dazu kommt, dass das Unternehmen neben der Finanzierung auch den Einkauf, Bestellung und die Abwicklung sowie die Montage übernommen hat“, berichtet der mit der Zusammenarbeit zufriedene Juniorchef des Kolmhofs, Achim Lienert.

Renovierungen wurden in dem 1964 eröffneten Kolmhof laufend durchgeführt, 2004 wurde der gesamte Kellerbereich in eine Wellnessoase umgewandelt. Lienert ist bewusst, dass der heutige Gast hohe Qualitätsansprüche stellt und laufend Neuerungen sehen möchte. Die Umbauarbeiten vor Ort waren bereits Ende des vergangenen Jahres abgeschlossen, das gesamte Projekt inklusive des Mietkaufs läuft 90 Monate. „Die Tatsache, dass wir uns von der Planung über die Finanzierung bis hin zur Umsetzung um das gesamte Projektmanagement kümmern, stellt eine große Entlastung für den Hotelier dar. Er erspart sich die mühsame Koordination verschiedener Handwerker und Gewerbetriebe und kann sich ungestört seinen Gästen widmen“, meint Kofler, über die Vorteile des „Alles aus einer Hand“ Prinzips in der Hotelfinanzierung. Ein Ansprechpartner für alle Fragen soll kurze und eindeutige Kommunikationswege sicherstellen. Darüber hinaus musste das Hotel Kolmhof während der Umbauzeit nicht schließen, denn die Montage vor Ort fand in einem definierten Zeitfenster statt, das so klein wie möglich war. Mit einer Fertigstellungsgarantie von acht Wochen nach Auftragsklarheit und einer Festpreisgarantie sicherte der Hotelfinanzie-



Um unabhängiger von der Kreditfinanzierung durch Banken zu sein, bietet das auf Hotelfinanzierung spezialisierte Unternehmen furniRENT ein „Alles aus einer Hand“-Produkt an, wie der Geschäftsführer Hansjörg Kofler verspricht.

Foto: furniRENT

rer außerdem Planungssicherheit in jeglicher Hinsicht zu. Durch die Zusammenarbeit mit regionalen Partnerbetrieben, die von furniRENT koordiniert wurde, war gewährleistet, dass Arbeit und Einrichtung qualitativ hochwertig waren.

Sinnvolle Investitionen rentieren sich

Eine neuwertige Einrichtung und absolute Wohlfühlatmosphäre im Zimmer sind Dinge, die der moderne Gast bei einer Übernachtung in einem Hotel nicht mehr missen möchte. Begeistert ihn die Qualität, ist er durchaus auch bereit, für die Nächtigung etwas tiefer in die Tasche zu greifen. Daher sind Investitionen am richtigen Platz sinnvoll investiertes Geld, das die Einnahmen des Betriebs à la longue erhöht. Bei vielen Hotels hat sich gezeigt, dass eine Modernisierung zu einer Steigerung der Auslastung führt und so auch die Zimmerpreise erhöht werden konnten. Mit dem richtigen Design bei der Hoteleinrichtung können Hoteliers somit

auch mehr verdienen. „Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung wissen wir genau, welche Investitionen sich für Hoteliers rentieren, und stellen unser Know-how auch gerne zur Verfügung“, erklärt Kofler.

Da es in der Tourismuswirtschaft vielfältige Fördermöglichkeiten gibt, lohnt sich zusätzlich auf jeden Fall auch die genaue Überprüfung, ob und, wenn möglich, welche Förderungen bei den geplanten Investitionsvorhaben in Anspruch genommen werden können.

Steigende Nächtigungszahlen bei unveränderten Preisen

Prinzipiell war das Tourismusjahr 2015 für die heimischen Hotelbetriebe ein durchaus erfolgreiches. Denn die Nächtigungszahlen konnten 2015 laut Statistik Austria im Vergleich zum Jahr 2014 deutlich gesteigert werden. Insgesamt verzeichnete die Branche im Vorjahr 135,2 Millionen Nächtigungen, ein Plus von 2,5 Prozent im Vergleich zu 2014. Steigerungen gab es sowohl bei den heimischen Gästen, die für 36,4 Millionen Nächtigungen verantwortlich waren, als auch bei den Gästen aus dem Ausland, auf die 98,8 Millionen Nächtigungen entfielen. Während es mit den Übernachtungen in den österreichischen Hotelbetrieben im Vorjahr also bergauf ging, hielten die Zimmerpreise im Österreich-Schnitt mit dieser Entwicklung nicht Schritt und blieben im Wesentlichen auf einem sehr ähnlichen Level wie 2014. Die jährliche Auswertung des Portals HRS zeigte, dass der durchschnittliche Zimmerpreis pro Nacht hierzulande mit 90 Euro im Jahr 2015 gerade einmal um einen Euro teurer wurde als im Jahr davor. Österreichs teuerstes Pflaster ist laut der HRS-Auswertung dabei, statistisch gesehen, Dornbirn. Hier muss für eine Nacht im Hotelzimmer im Schnitt 103 Euro bezahlt werden. Weitaus günstiger nächtigt man da vergleichsweise schon in Graz bei einem Preis von 83 Euro. In der Hauptstadt Wien muss man pro Zimmer und Nacht durchschnittlich übrigens mit 93 Euro rechnen.

Angesichts des im Österreich-Schnitt nahezu unveränderten Zimmerpreises drängt sich das Thema Investitionen in der Hotellerie wieder auf: Bei entsprechenden Maßnahmen wäre da oder dort wohl der eine oder andere Euro mehr drinnen. Sowohl bei den Zimmerpreisen, langfristig aber vor allem bei den Erlösen der Hoteliers. <