



Laut Untersuchungen ist eine moderne Ausstattung bei Hotels für Gäste buchungsentscheidend

Interview



Wertschöpfung vor Massen-Nächtigung

Hotels immer auf dem neuesten Stand zu halten erfordert ständige Investitionen. Eine in Tirol relativ neue Möglichkeit dafür ist „Furnirent“. Hotelier Markus Daschil aus Seefeld ist einer der Pioniere in Tirol.

Welche Gründe waren ausschlaggebend für die Hotelrenovierung?

Markus Daschil: Die alten Zimmer waren abgewohnt und haben nicht mehr dem neuen Stil des Hauses entsprochen. Wir wollten keine Teilrenovierung, sondern ein neues Produkt.

Wie sind Sie auf das Investorenmodell aufmerksam geworden?

Ausschlaggebend waren das „Alles-aus-

einer-Hand-Prinzip“ der Kärntner Firma Furnirent, das Finanzierungsmodell, die Möglichkeit der schnellen Umsetzung sowie gute Referenzen.

Welchen Nutzen bietet Ihnen persönlich das System?

Absolute Planbarkeit, schnelles Handeln, eine günstige Finanzierung sowie einen Ansprechpartner für sämtliche Belange.

Worauf haben Sie bei der neuen Einrichtung besonderen Wert gelegt?

Die Einrichtung muss in das Konzept des Hauses passen. Sie soll qualitativ

anmutend und leicht zu pflegen sein und natürlich auch die Kunden ansprechen.

Welche Schwierigkeiten gibt es Ihrer Meinung nach bei der Finanzierung bzw. Renovierung von Hotels?

Bei Finanzierungen über die Hausbanken dauert es zu lange, bis das Geld frei verfügbar ist. Man bekommt leichter eine Million Euro mit einem riesigen Masterplan, unabhängig davon, ob es sich rentiert oder nicht, als einen kleineren Beitrag zu vernünftigen Konditionen.

Welchen Tipp würden Sie jungen Hoteliers mit auf den Weg geben?

Mit Renovierungen laufend am Ball zu bleiben und nie ins Hintertreffen zu geraten. Wertschöpfung geht vor Massen-Nächtigung.



Hotelier Markus Daschil: „Immer am Ball bleiben.“

Hoffnungsschimmer für in die Jahre gekommene Herbergen ► Einrichtung mieten statt kaufen: Zimmer immer neu

Hotelrenovieren mit Investoren als neuer Trend

Wie löst man als Hotelier einen Investitionsstau im Haus? Üblicherweise mit Hilfe eines Bankkredits. Aber nicht nur. Mittlerweile gibt es auch in Tirol Mietkauf-Modelle für die Hoteleinrichtung bzw. Crowdfunding für Hotels, die den Anschluss nicht verpassen wollen. Investoren sehen im Tourismusland Tirol einen großen Markt. Ein Seefeldler Hotelier gibt erste Einblicke.

In die Jahre gekommene Hotels haben einen schweren Stand: Gnadenlos werden sie auf Hotel-Bewer-

tungsplattformen im Internet niedergeschrieben und Betreiber mit schlechten Bewertungen abgestraft. Was

das für die erzielbaren Preise bedeutet, liegt auf der Hand. Wer mit der Spitze mithalten und gute Preise bekommen will, muss investieren.

Der internationale Wettbewerb für die heimischen Hoteliers ist also hart – und er wird noch härter: In der Debatte um die Registrierkassenpflicht ist bislang fast

die Festpreisgarantie sind böse, finanzielle Überraschungen für sie ausgeschlossen“, erläutert Kofler das Geschäftsmodell.

Im Tourismusland Tirol rechnet sich die Firma besonders gute Chancen aus: Der Anteil des Tourismus am BIP beläuft sich in Tirol auf etwa 16 Prozent, während es im Österreich-Schnitt 5,2 Prozent sind.

Erste Erfahrungen mit dem Modell hat ein langjähriger Seefeldler Hotelier gesammelt: Markus Daschil, Chef des Hotel Bergland (siehe Interview rechts).

VON PHILIPP NEUNER

untergegangen, dass mit Stichtag 1. Mai die Mehrwertsteuer auf Übernachtungen von 10 auf 13 Prozent angehoben wurde. Sie ist damit um fast 50 Prozent höher wie im Nachbarland Deutschland (9%).

In diesem schwierigen Marktumfeld bietet nun die Kärntner Firma Furnirent ein Miet- und Mietkauf-Modell für Hoteleinrichtungen an, mit dem Gastbetriebe ihre Zimmer laufend dem neuesten Stand anpassen können. „Es sorgt dafür, dass Hoteleinrichtungen alle paar Jahre budgetoptimiert und effizient erneuert werden können, speziell, wenn sich die Finanzierung über Banken schwierig gestaltet“, erklärt Furnirent-Geschäftsführer Hansjörg Kofler: „Dadurch haben Hoteliers den notwendigen Spielraum für Investitionen. Und durch