

PROJEKTE & OBJEKTE

Auslastung ist nicht alles:

Investitionen in Hotelzimmer rechnen sich

Gerade im Hotelbereich gibt es etliche Kennzahlen, die dabei helfen sollen, die wirtschaftliche Situation eines Betriebs aussagekräftig darzustellen und ihn mit anderen Unternehmen aus der Branche vergleichbar zu machen.

Inmitten dieses Kennzahlen-Dschungels ist es für Hoteliers enorm wichtig, den Überblick zu bewahren und zu wissen, ob sich getätigte Investitionen auch tatsächlich rentieren. Oft zitierte Kennzahlen wie die Belegungsrate oder Nächtigungszahlen alleine sagen nämlich noch nichts darüber aus, ob ein Betrieb mit seinen Zimmerpreisen Gewinne einfährt. Der Hotelfinanzierungsspezialist furniRENT zeigt auf, worauf Betriebe achten müssen, damit sich Investitionen in die Hotelausrüstung auch lohnen.

Dass die Ausstattung der Zimmer für jeden Hotelbetrieb eine wichtige Visitenkarte darstellt und ganz entscheidend für die Zufriedenheit des Gastes ist, steht außer Frage. Allerdings müssen sich Unternehmer die Investitionen in die Hotelausrüstung auch leisten können und die entstehenden Kosten sollten sich am Ende des Tages rentieren. Dafür ist eine genaue Kalkulation der Aufwände und Zimmerpreise unerlässlich. Doch nicht selten kommt es vor, dass die Rechnung des Hoteliers finanziell nicht aufgeht. „Wenn ein Hotelier seine Zimmer beispielsweise um 35 Euro pro Nacht anbietet, kann das in der Regel nicht gewinnbringend sein. Der Hotelier freut sich zwar vielleicht über eine tolle Auslastungsquote, in Wahrheit zahlt er aber bei jedem verkauften Zimmer drauf“, weiß Hansjörg Kofler, Geschäftsführer von furniRENT. Die Kosten für das Frühstück liegen bei vier bis fünf Euro, für Mietwäsche muss mit vier bis acht Euro kalkuliert werden. Dazu kommen noch die Ausgaben für die Reinigung, die Steuer und einiges mehr. So wird schnell deutlich, dass sich derart niedrige Verkaufspreise für den Hotelier nicht auszahlen können. Reserven für notwendige Investitionen zu schaffen ist damit schon gar nicht möglich. Die Folge: Investitionsstaus entstehen. Kofler plädiert dafür, dass Hoteliers ihre Preise ehrlich zerlegen. Es geht darum, ein Bewusstsein dafür zu entwickeln, welche Investitionen die Einnahmen steigern und unterm Strich dann auch Gewinne abwerfen.

Richtig und gewinnbringend investieren: Wenn die Ausstattung qualitativ hochwertig ist und beim Gast für Wohlgefühl sorgt, darf das Zimmer durchaus auch den einen oder anderen Euro mehr kosten. „Als Hotelier muss ich gute Qualität bieten und auch investieren, um einen guten Verkaufspreis für meine Zimmer zu erzielen, aber auch den Mut haben durch neue Investitionen den Zimmerpreis anzuheben“, erklärt Kofler. „Wir wissen durch unsere langjährige Tätigkeit, dass Gäste bereit sind für neue Hotelzimmer mehr zu zahlen, man muss es aber entsprechend kommunizieren, ergänzt Hans Nuart, Geschäftsleiter der furniRENT Beratung. Eine qualitativ hochwertige und kostengünstige Komplettlösung für die Einrichtung hat der Hotelfinanzierungsspezialist furniRENT entwickelt. Gemeinsam mit Handwerkern und

Partnerbetrieben kümmert sich furniRENT nicht nur um Böden, Möbel, Badezimmer und sonstige Ausstattung, sondern auch gleich um die gesamte Planung und finanziert das Vorhaben. Ein absoluter Mehrwert für den Hotelier, der alles aus einer Hand erhält und nicht mit jedem einzelnen Lieferanten extra verhandeln und die Finanzierung alleine stemmen muss. Damit hat er auch viel mehr Zeit für sein eigentliches Kerngeschäft. Bei diesem exklusiven Modell können Hoteliers die Einrichtung entweder mieten, oder mittels förderbarem Mietkauf erwerben. Das Unternehmen hält für seine Kunden eine innovative Finanzierungsmethode bereit: 50% des Finanzierungsrisikos übernimmt furniRENT und ermöglicht an die monatliche Liquidität angepasste Zahlungen.

GELUNGENE REFERENZ

Das Wellness- und Sporthotel Kolmhof in Bad Kleinkirchheim hat mit dem Hotelausrüstungsspezialisten furniRENT die Renovierung der Gästezimmer in nur sechs Wochen umgesetzt und profitiert zusätzlich von dessen einzigartiger Finanzierungslösung für Hotels.

Bei den Gästen ist der 60 Zimmer umfassende Betrieb für sein schickes, aber auch gemütliches Ambiente mit einem traumhaften Wellnessbereich bekannt.



Vollbluthotelier Achim Lienert

Hotelier Achim Lienert: „Renovierungen wurden in unserem Haus laufend durchgeführt, zuletzt 2004. Wir haben den gesamten Kellerbereich in eine Wellnessoase umgebaut. Heuer war es an der Zeit, unseren Zimmern wieder mehr Glanz zu verleihen. Ab November 2015 haben wir in nur sechs Wochen gemeinsam mit dem Einrichtungsspezialisten furniRENT ein Dutzend neue Zimmer im Westteil des Hotels errichtet.“ Erfreut zeigt sich der Vollbluthotelier über die schnelle Abwicklung sowie die gute Zusammenarbeit über die Dauer des Projekts. Die Abwicklung hat

vom Zeitraum der Planung und Bestellung bis zur Fertigstellung des Umbaus sechs Wochen in Anspruch genommen. furniRENT kümmerte sich um das Projektmanagement und entlastete mich, so dass ich nicht bei fortlaufendem Betrieb ungestört meinen Gästen widmen konnte.“ >Kap<



„Wir bieten den Hotel- und Tourismusbetrieben eine Komplettlösung an. Von der Planung der bankenunabhängigen Finanzierung bis zur Umsetzung – alles aus einer Hand, und das mit Fertigungs- und Festpreisgarantie.“ fasst Kofler den USP von furniRENT zusammen.