

Hotelzimmer verkaufen sich gut, wenn das Mobiliar hochwertig, möglichst neu und optisch ansprechend ist.



EIN NEUES HOTEL ZUM HALBEN PREIS

Modernisierung. Um den Betrieb auf dem neuesten Stand zu halten, sind oft hohe Investitionen notwendig. Neue Lösungsansätze helfen, sehr viel Geld zu sparen.

Text: Ullrich Kapl

Investitionen in neue Hoteleinrichtung scheitern nicht selten daran, dass Hoteliers die notwendigen finanziellen Mittel fehlen. Wird ihnen dann kein Bankkredit gewährt, steht die Qualitätsoffensive im eigenen Betrieb vermeintlich vor dem Aus. Dass dem nicht so sein muss, beweist das Unternehmen furniRENT mit einem modernen Modell zur Miete und zum Ratenkauf von neuer, qualitativ hochwertiger Hoteleinrichtung. „Statt an der Finanzierung zu scheitern, können Hoteliers die Investition mit uns gemeinsam abwickeln. Bei Bedarf stellen wir unsere eigene Bonität zur Verfügung und holen damit oft auch die Hausbank des Hoteliers mit ins Boot“, erklärt Hansjörg Kofler, Geschäftsführer von furniRENT. Denn das Unternehmen sieht sich keineswegs als Konkurrenz zur Bankenfinanzierung, sondern als Brückenbauer, der Investitionen in neue Ausstattung möglich macht. Abhängig davon, was erneuert wird und welche Ziele der Hotelier verfolgt, gibt es zwei verschiedene Finanzierungsvarianten.

Mieten statt kaufen

Das Mietmodell des Unternehmens eignet sich besonders für bewegliche Wirtschaftsgüter wie Hotelmöbel und gerade für Gastgeber, die einen Teil des Investments aus dem laufenden Cashflow tätigen möchten. „Nach der vereinbarten Laufzeit wird die Hoteleinrichtung wieder erneuert. Ein klarer Vorteil dieses Systems ist also, dass ein gleichbleibend hoher Qualitätsstandard im



„Möbelmiete ist eine Lösung, mit der Hotels immer am neuesten Stand bleiben.“

Hansjörg Kofler
Geschäftsführer furniRENT

Hotel gewährleistet wird“, sagt Kofler. Einen weiteren positiven Aspekt stellt die einfache Bilanzierung dar, der Mietaufwand entspricht einer Betriebsausgabe. Für den Hotelier reduziert sich der Kapitalaufwand um die Hälfte, weil furniRENT für die anderen 50 Prozent mit seiner eigenen Bonität einsteht. Bei klassischen Bankfinanzierungen kann es hingegen sein, dass Sicherheiten von bis zu 130 Prozent gefordert werden. Das Ratenkauf-Modell kommt vorrangig bei fest eingebauten Wirtschaftsgütern wie Hotelbädern zum Einsatz. Generell profitieren Hotelbetreiber bei einer Erneuerung davon, dass von der Planung über die Finanzierungslösung bis hin zur Umsetzung alles aus einer Hand kommt.

Bessere Auslastung

Neue und hochwertige Hotelzimmereinrichtung kommt bei den Gästen nicht nur gut an, sondern wirkt sich auch positiv auf die Kennzahlen des Betriebs aus. „Unsere Erfahrungen zeigen, dass Hotelbetriebe ihre Auslastung in der Folge von neuer Einrichtung durchschnittlich um acht Prozent steigern können“, berichtet Kofler. Zudem sind Gäste auch bereit, für höhere Zimmerstandards ein paar Euro mehr auszugeben. Mehr Gäste bieten dem Hotelier auch gute Chancen für Mehreinnahmen mit seinen Serviceleistungen im Hotel sowie in der Gastronomie. Ein kostenloser Online-Rechner liefert Kennzahlen für neue Hoteleinrichtung auf einen Klick. ■