

**Erfolg in der Hotellerie ist planbar -  
mit der Verbindung von BWL & aktivem Vertrieb**

*Wir verbinden die Erkenntnisse aus der Hotel-Betriebswirtschaft mit aktiven Sales-Maßnahmen. Das führt ganz einfach dazu, daß korrekt kalkulierte Preise zeitgerecht am richtigen Ort veröffentlicht sind!*

Während alles online geht, während Digitalisierung immer mehr Arbeitsbereiche auch im Hotel übernimmt, vergessen viele - allzu viele - auf die Basistätigkeiten. Nicht alles ist immer cool und sexy. Die Basis ist und bleibt Praxis, Erfahrung und harte Arbeit. Vertrauen ist gut, Kontrolle lebenswichtig!

*Fachgerechte Budgetierung, entsprechendes Controlling in allen Bereichen und konsequente Mitarbeit im aktiven Sales stellt in angemessener Zeit verbesserte Ergebnisse sicher. Wir schreiben nicht nur Konzepte, wir setzen sie mit dem Kunden gemeinsam um.*



Das kann - und wird zumeist - dann so aussehen:

	Basierend auf Buchungen der letzten: 365 Tage ▾	Basierend auf Buchungen der nächsten: 365 Tage ▾
<b>Übernachtungen</b> Vorjahr	164 <b>+15.4%</b> ▶ 142	139 <b>+78.2%</b> ▶ 78
<b>Umsatz Zimmer</b> Vorjahr	€ 16.590 <b>+16.6%</b> ▶ € 14.221	€ 14.965 <b>+94.1%</b> ▶ € 7.709
<b>Durchschnittliche Tagesrate</b> Vorjahr	€ 101,16 <b>+1%</b> ▶ € 100,15	€ 107,66 <b>+8.9%</b> ▶ € 98,83

Reservierungsstatistik

Buchungen – Ausblick

*Statistik eines bestimmten Vertriebsweges, eines aktuellen Klienten, anonymisiert*

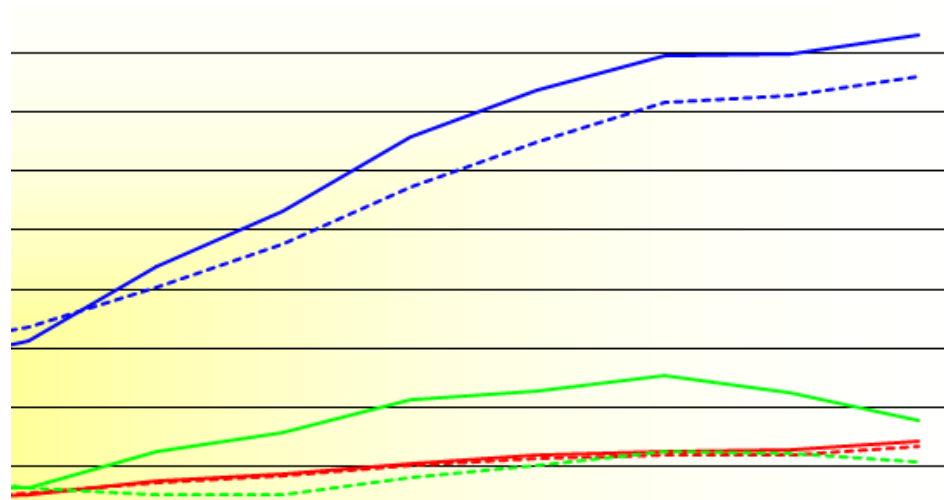
Wir sehen hier das Ergebnis konsequenten Yield Managements.

Revenue Management sagt uns in so einem Fall:  
 „das Ergebnis sollte sich bei Anhalten dieser Tendenz  
 auch verbessern - denn höhere AvRR bei mehr Übernachtungen  
 ergibt ganz automatisch ein verbessertes Ergebnis.“

Wenn, und das ist die Voraussetzung,  
 auch das Liquiditäts Management funktioniert!

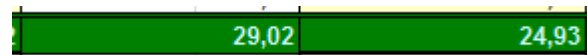
**Heißt:**  
*gute Budgetplanung sowie  
 laufendes Budget-Controlling ist unverzichtbar!*

Und wird, bei Erfüllung der genannten Voraussetzungen, nun so enden:



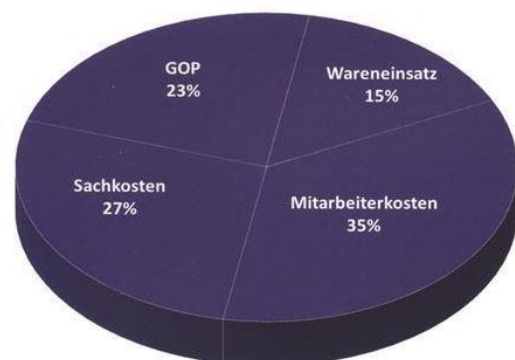
**Rot** = Kosten / **Blau** = Umsatz / **Grün** = Ergebnis  
 Statistik einer Jahres G+V, eines aktuellen Klienten, anonymisiert

in % ausgedrückt:



**BE 1, vor AFA, Zinsen, Steuern**  
 Statistik einer Jahres G+V, eines aktuellen Klienten, anonymisiert  
 30 Zimmer 60 Betten, HP & Frühstück

Hier sehen wir die „Soll“ Werte - ca:



Verteilung der Gesamterlöse pro Zimmer und Jahr

In den Betriebsabrechnungen schlüsseln wir sehr genau  
 die einzelnen Kostenstellen auf:

Betten
Nächtigungen
Ankünfte
Offenhaltetage
Vollbelegungstage
Auslastung in %
durchschn. Aufenthaltsdauer
Abh. Mitarbeiter
Fam. Mitglieder (FM)
Betriebserlöse
Betriebserlöse pro Offenhaltetag
Erlöse HP pro Nächtigung
Erlöse Getr. pro Nächtigung
Erlöse Beauty pro Nächtigung
Erlöse Bar pro Tag
Erlöse pro Mitarbeiter+FM
Erlöse pro Bett

Gesamtausgaben
Ausgaben pro Offenhaltetag
Ausgaben HP pro Nächtigung
WES HP pro Nächtigung
WES HP Getr. pro Nächtigung
Ausgaben Beauty pro Nächtigung
Löhne pro Nächtigung
Energie pro Nächtigung
Betriebskosten pro Nächtigung
Verwaltung pro Nächtigung
Marketing pro Nächtigung
Steuern+Abg. pro Nächtigung
WES/Erlöse HP+Rest (%)
WES/Erlöse Getränke (%)
Löhne/abh.Mitarbeiter
Löhne/Offenhaltetage
Finanzkosten pro Offenhaltetag
Finanzkosten pro Nächtigung

jeweils ytd & mtd  
 zum Vergleich, und um die  
 laufende Entwicklung beurteilen zu können.

dazu kommen auch Bilanzdaten:

Investitionen
Mwst. Verrechnung
Raika Kontokorrent - Kassa
Raika Darlehen I
Raika Darlehen II
Gesamt Bankverbindlichkeiten
Lieferanten
Abfertigungsfond

somit ist der Betrieb ca 1 Woche  
 nach Abgabe der Unterlagen informiert.

Um dieses Ziel zu erreichen, gibt es  
in der Praxis nun einige, ganz wesentliche Voraussetzungen:

- gute Kenntnis des Geschäftes & der Branche  
in allen Bereichen und Abteilungen
- genaue, branchenspezifische Budgetierung  
inkl einem branchenüblichen Kontenrahmen  
Budgetbegleitung, Controlling  
Liquiditätsplanung
- branchenspezifisches Revenue Management  
sowie ernsthafte Kalkulation der Preise
- Umsetzung aktueller Sales Technologien  
in Verbindung mit Budgetbegleitung  
online & offline
  - Beobachtung der Marktentwicklung  
und der technischen Möglichkeiten
- aber ohne Überbewertung moderner KI
  - Hotel = ein emotionales Geschäft,  
hier braucht es Menschen  
=  
Fachleute mit Emotion

**Kurzprofil Thomas Wimmer**

- Seit 1981 in der Hotellerie in Österreich tätig / 38 Jahre bis heute
- Saison- & Jahresbetriebe; Ferien- und Stadthotels; 3\* - 5\* Kategorien
- Wichtigste Arbeitgeber: Arlberg Hospiz, St.Christoph; Im weissen Rössl, St.Wolfgang; Hilton Int. am Stadtpark, Wien; Hotels Bristol & Imperial, Wien; Klosterbräu, Seefeld; Sporthotel Gut Brandlhof, Saalfelden; Imlauer Hotels, Salzburg & Wien
  
- Alle Abteilungen eines Hotelbetriebes durchlaufen
- Führungspositionen seit 1990; mit bis zu 40 Mitarbeitern
  
- **Budgetierung, Budget-Controlling, Forecast Erstellung**
- **Revenue Management inkl Preisgestaltung**
- **Sales online & offline**
- Bankettverkauf & -organisation
- Vertrags-Errichtung Corporate und Leisure
- Teambuilding, Team-Ausbildung
- Ergebnis-orientierte Arbeit
  
- Teamorientiertes Arbeiten in klaren Strukturen ist mir besonders wichtig,
- Weiterbildung der Mitarbeiter ein erklärtes Ziel
  
- HILITES: „Hilton International Lessons for Effective Supervision“ bei Hilton International, Wien, 1983
  
- Hilton Kurs „Train the Trainer“ bei Hilton International, Wien, 1983
  
- Sprachprüfungen des Magistrates Salzburg für E, F, It im Frühling 1994
  
- Ausbilderprüfung mit ausgezeichnetem Erfolg im Frühling 2007
  
- Bewilligung der BH Zell am See vom 5.5.2009 für den Gewerbeschein „Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation gemäß § 94 Z 74 GewO 1994“
  
- Incite geprüfter Datenschutzexperte lt DSGVO 2018 - Kurs und Zertifikat im Dezember 2017 / Jänner 2018 (Incite ist die Fortbildungs-Akademie der Fachgruppe UBIT der WKO)