



Z a h l e n w e r k

THE SECRET SERVICE



Benchmark 2017 Ergebnisse

Innsbruck, 20.06.2018



Inhalt



- Benchmarking? Stärken/Chancen vs. Schwächen/Risiken



- Vorjahresvergleich
 - Erlös- u. Nachfragekennzahlen
 - Wareneinsatzkennzahlen
 - Mitarbeiterkennzahlen
 - Kennzahlen Sonstiger Aufwand
 - GOP



- Saisonvergleich Sommer/Winter



- Profitcenter
 - Logis
 - Food & Beverage
 - SPA & Fitness

Benchmark



Was ist Benchmarking?

„Benchmarking ist der kontinuierliche Vergleich von Produkten, Dienstleistungen sowie Prozessen und Methoden mit (mehreren) Unternehmen, um die Leistungslücke zum sog. Klassenbesten (Unternehmen, die Prozesse, Methoden etc. hervorragend beherrschen) systematisch zu schließen. Grundidee ist es, festzustellen, welche Unterschiede bestehen, warum diese Unterschiede bestehen und welche Verbesserungsmöglichkeiten es gibt.“

Gabler Wirtschaftslexikon

Kurz gesagt: Ein Instrument der Wettbewerbsanalyse

Benchmark



Vorteile/Chancen

- Objektive Messbarkeit
- Maßnahmensetzung
- Auswirkungen in EUR/Rating

Nachteile/Risiken

- Vergleichbarkeit
- Unterschiedl. Detaillierungsgrade
- Örtliche Gegebenheiten



Herangehensweise für diesen Benchmark

Essentiell = Harmonisierung der Daten



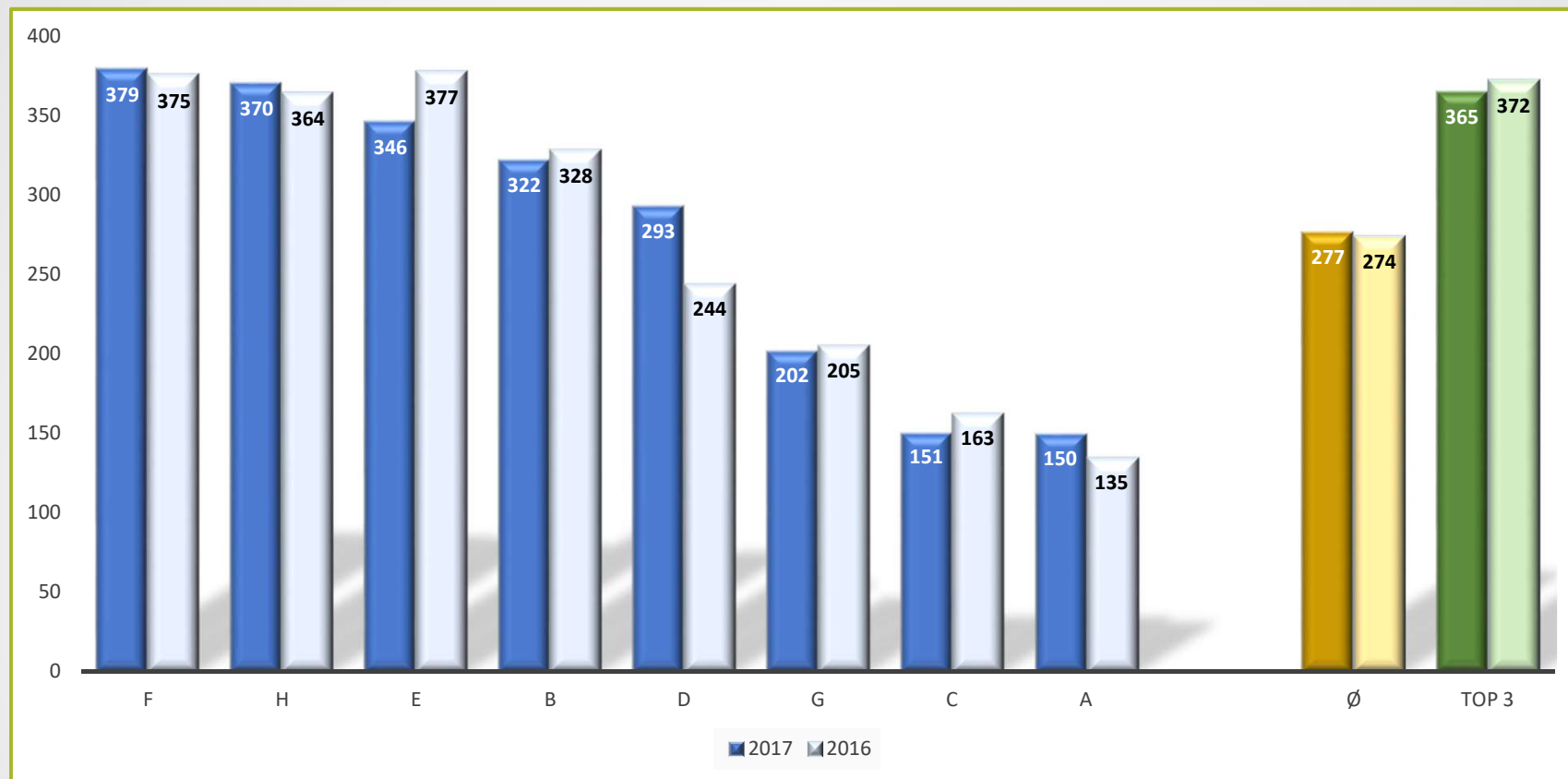
Analyse der SL u. Kontoblätter zwingend notwendig





Vollbelegungstage

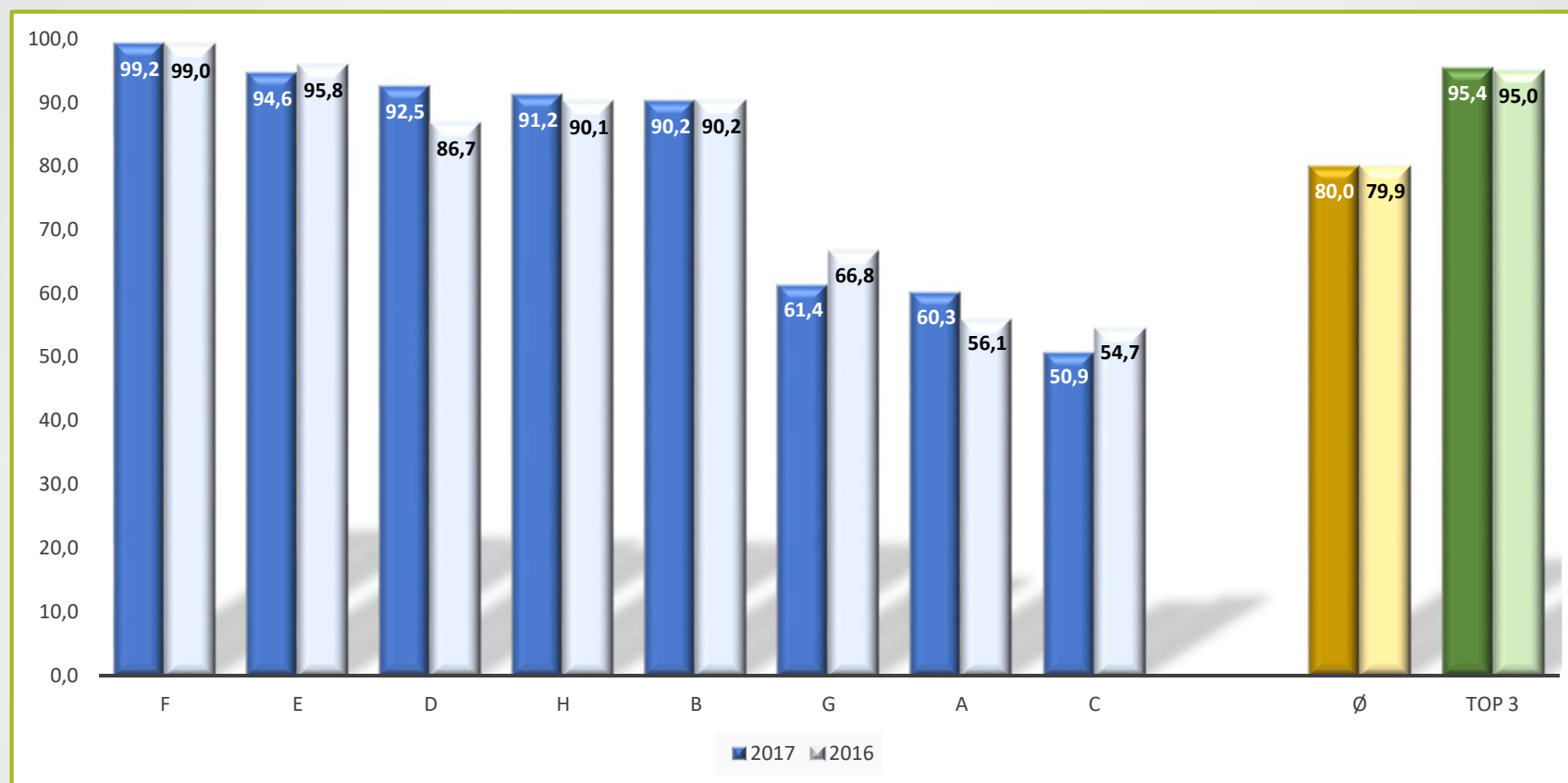
- f = Nächtigungen gewichtet / Normalbetten
- Nächtigungen gewichtet | Erwachsene = 1, Kinder = 0,6
- > 365 Tage = verkaufte Zusatzbetten





Zimmerauslastung in %

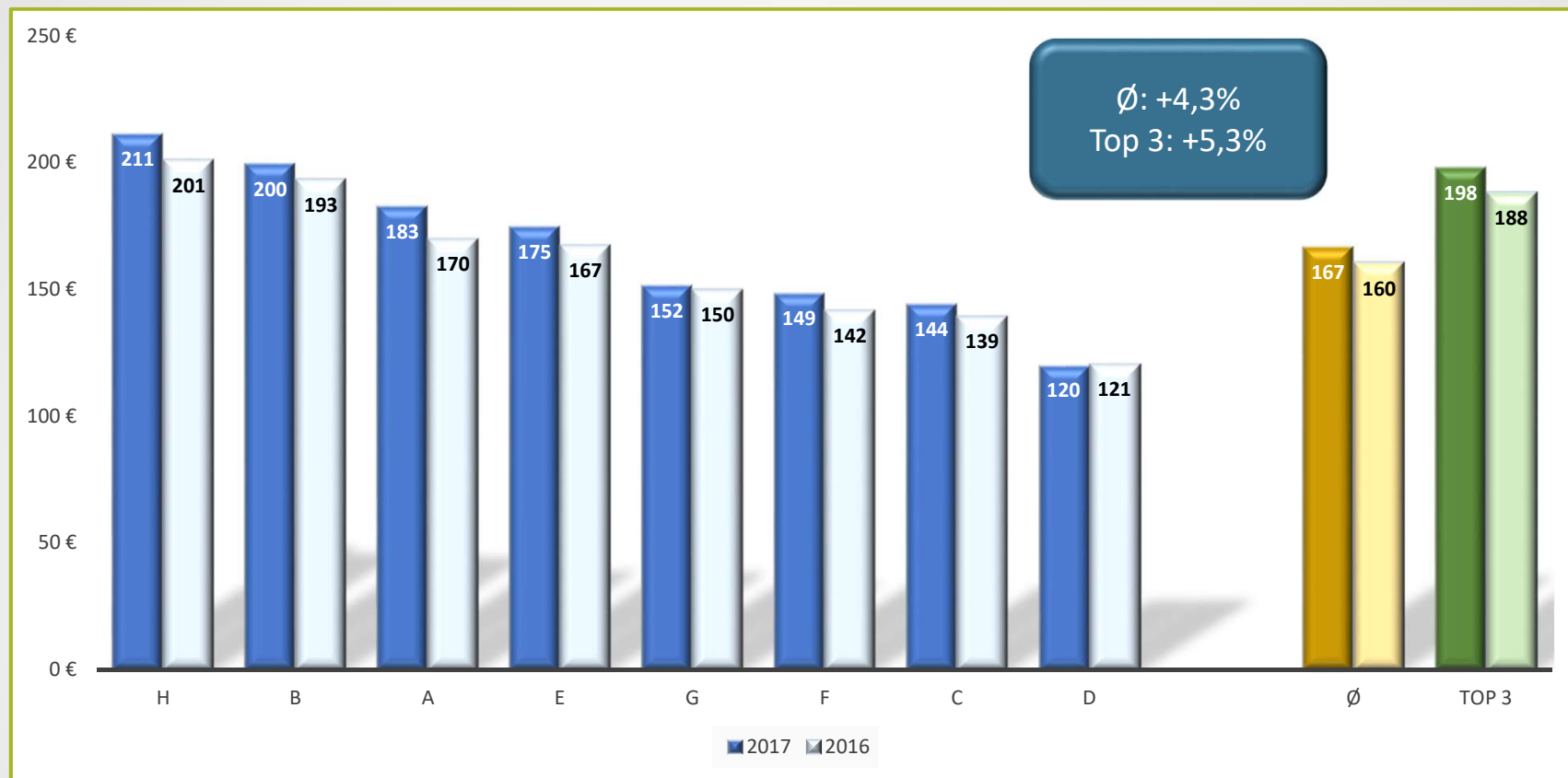
- $f = \text{Belegte Zimmer} \times 100 / (\text{verfügbare Zimmer} \times \text{Öffnungstage})$





Erlös pro Arrangement in €

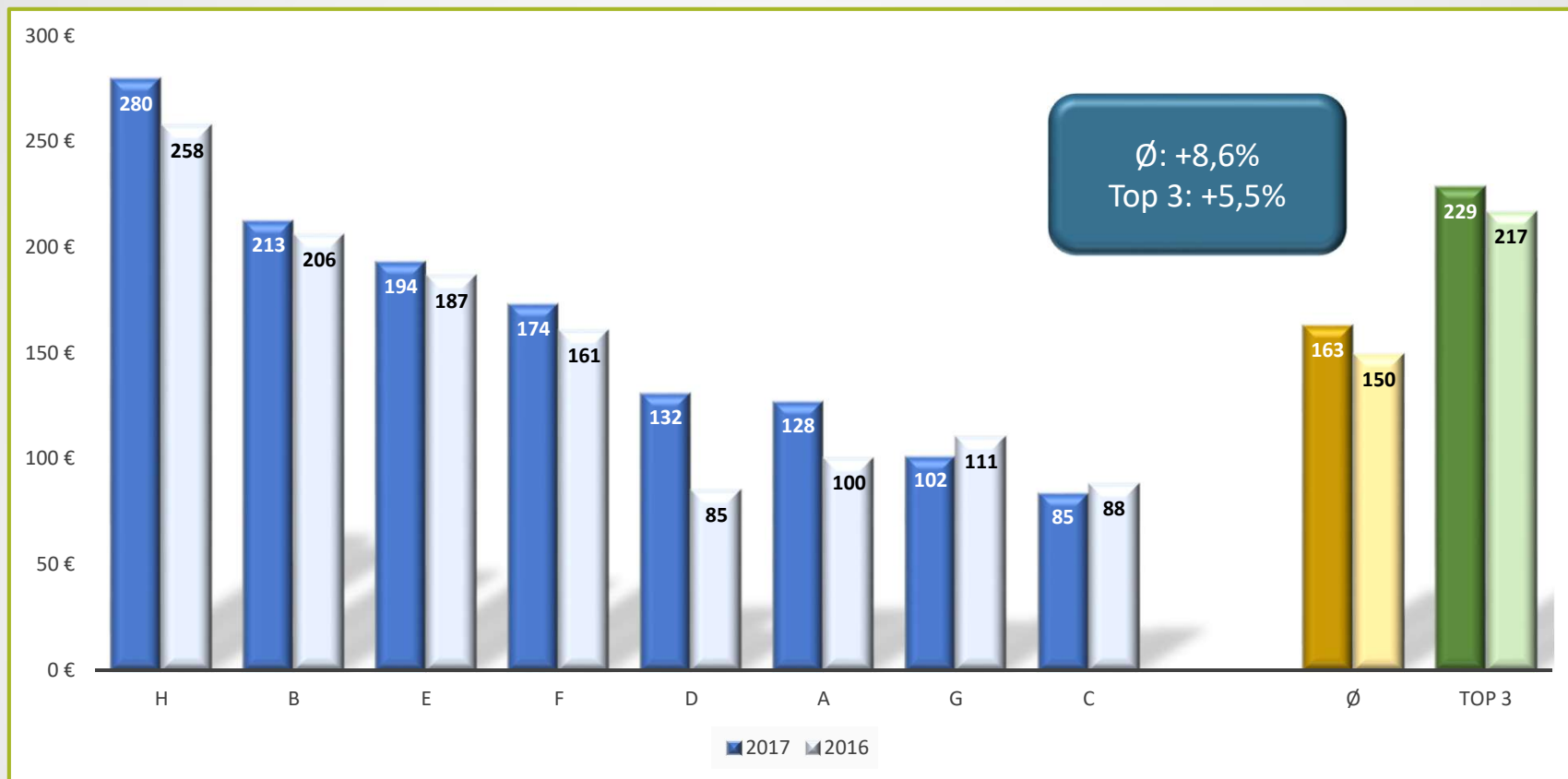
- $f = \text{Arrangementserlös (inkl. Verpflegung u. Nebenleistungen)} / \text{Nächtigungen gewichtet (Kinder = 0,6)}$





RevPAR in €

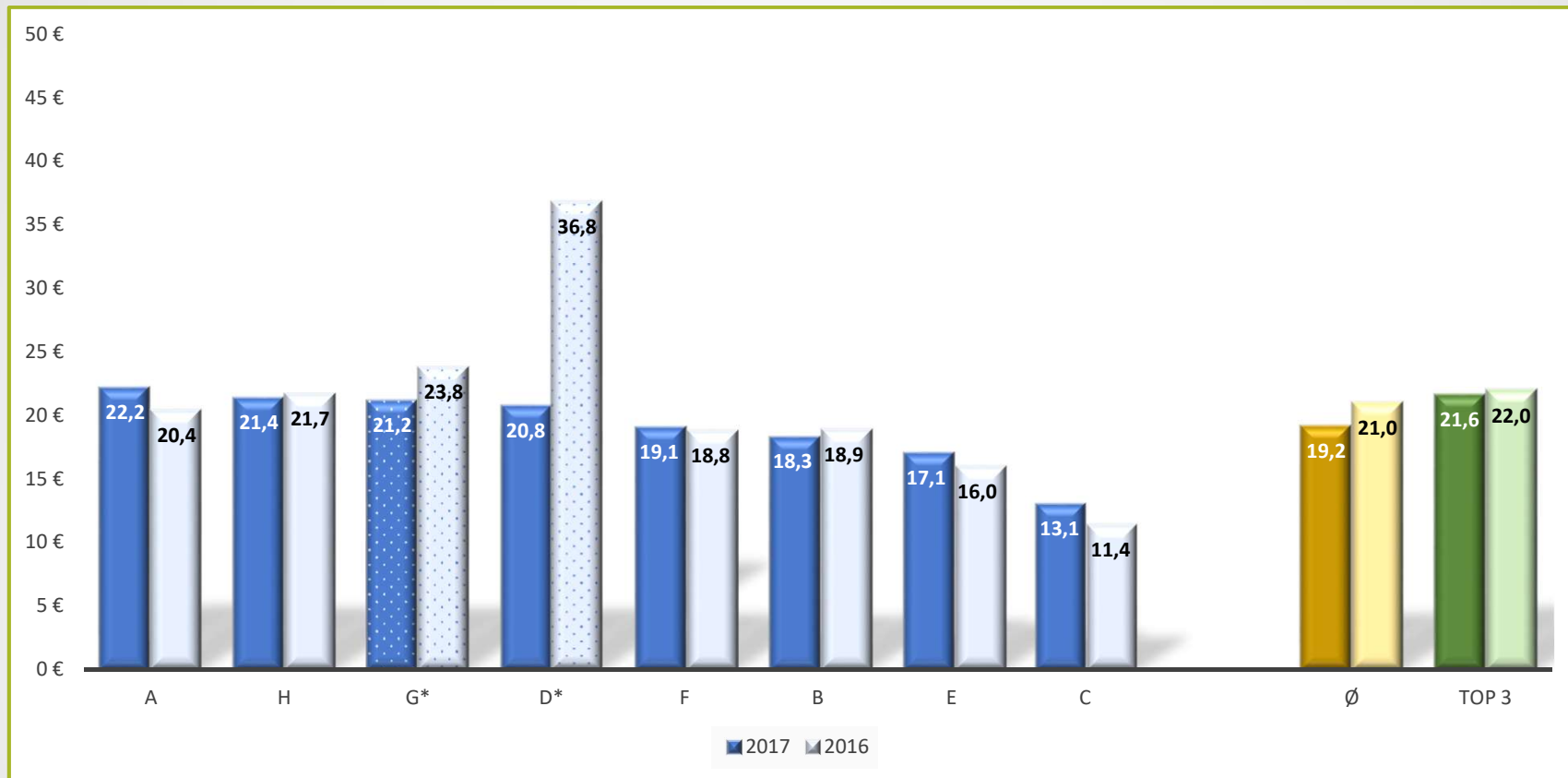
- $f = \text{Logiserlöse} / (\text{verfügbare Zimmer} \times \text{Öffnungstage})$
- Logiserlöse ohne Arrangementanteile (Verpflegung u. Animation)





Erlöse Beverage pro Nächtigung in €

- $f = \text{Erlöse Beverage} / \text{Nächtigungen gewichtet}$

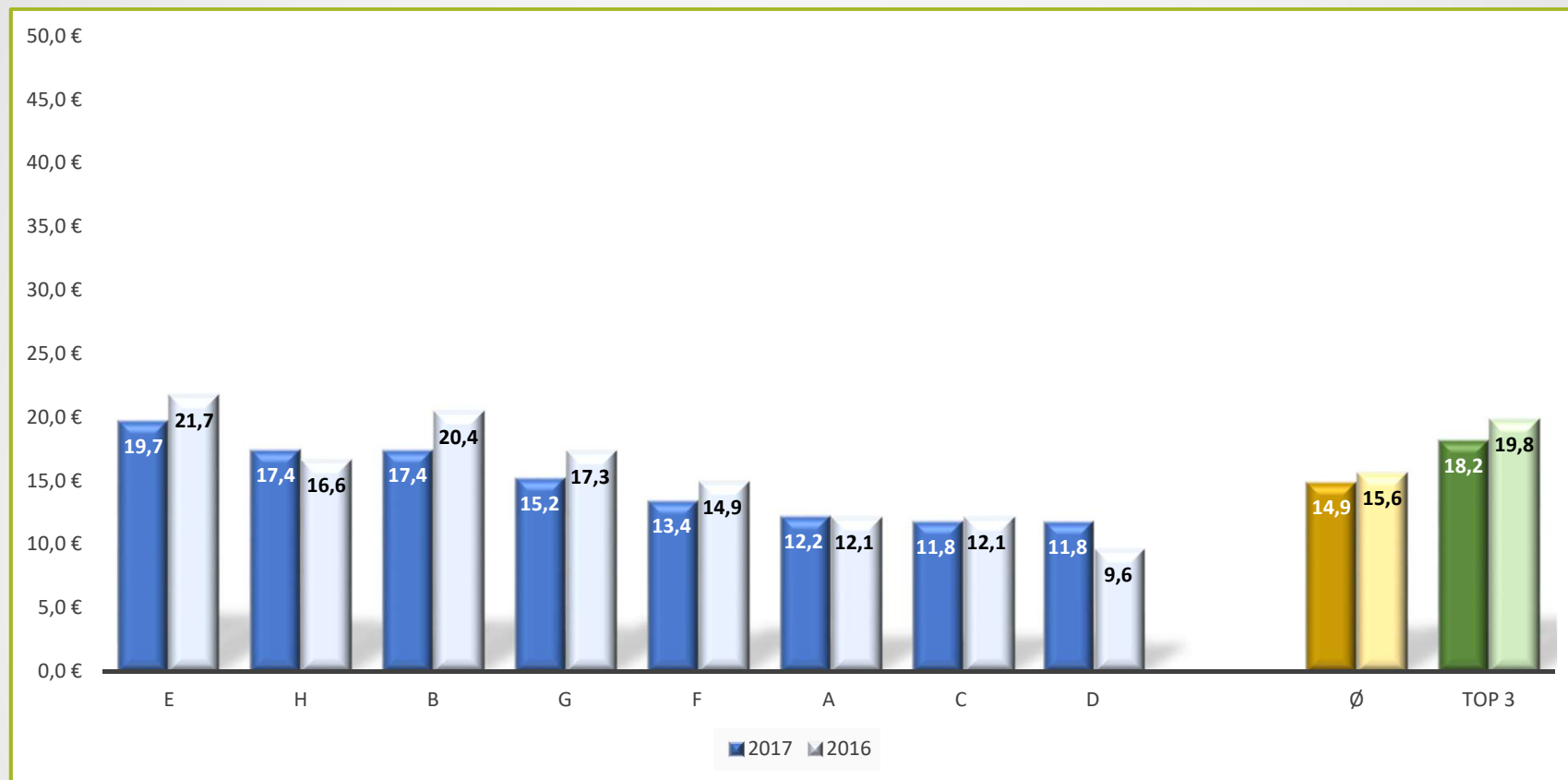


* Zahlen bei Betrieben D u. G inkl. (wesentlichen) a la Carte Erlösen, daher nur bedingt vergleichbar



Erlöse SPA pro Nächtigung in €

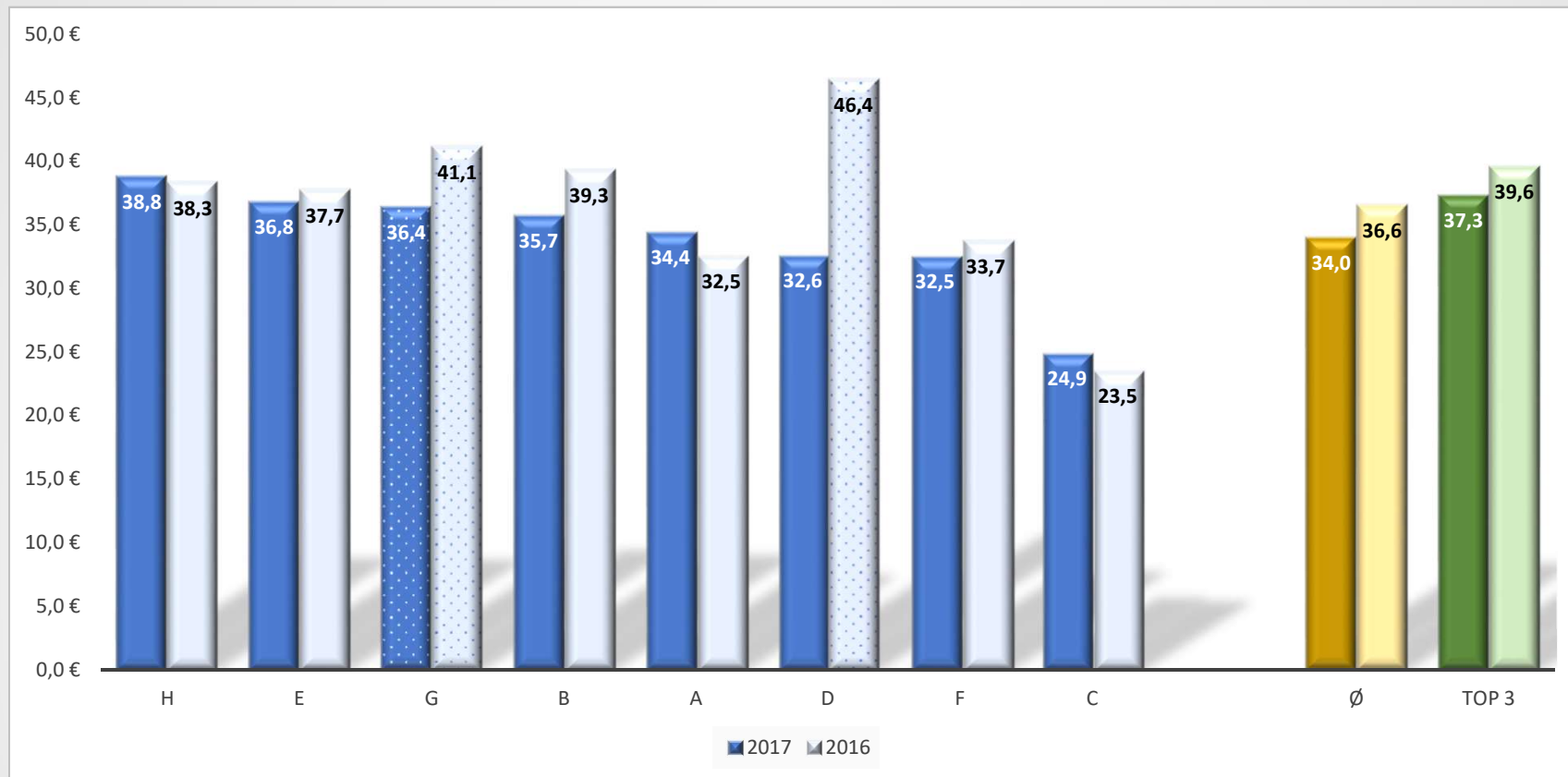
- $f = \text{Erlöse SPA} / \text{Nächtigungen Erwachsene}$





Erlöse Beverage + SPA pro Nächtigung in €

- $f = (\text{Erlöse Beverage} + \text{SPA}) / \text{Nächtigungen gewichtet bzw. Erw. Nächtigungen (SPA)}$

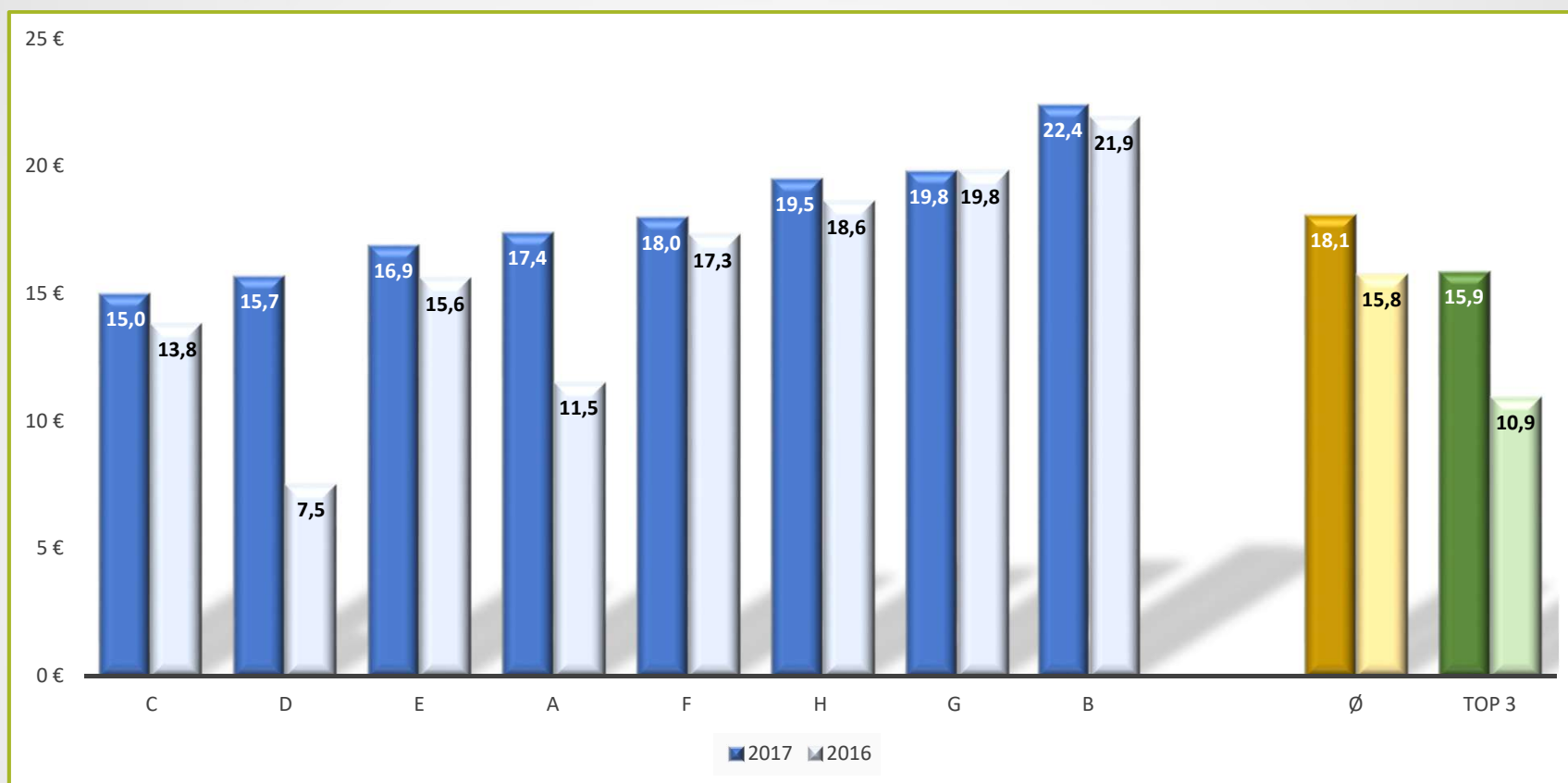


* Zahlen bei Betrieben D u. G inkl. wesentlichen a la Carte Erlösen, daher nur bedingt vergleichbar; TOP 3 Betrachtung exkl. Betriebe G u. A



Wareneinsatz Food pro Nächtigung in €

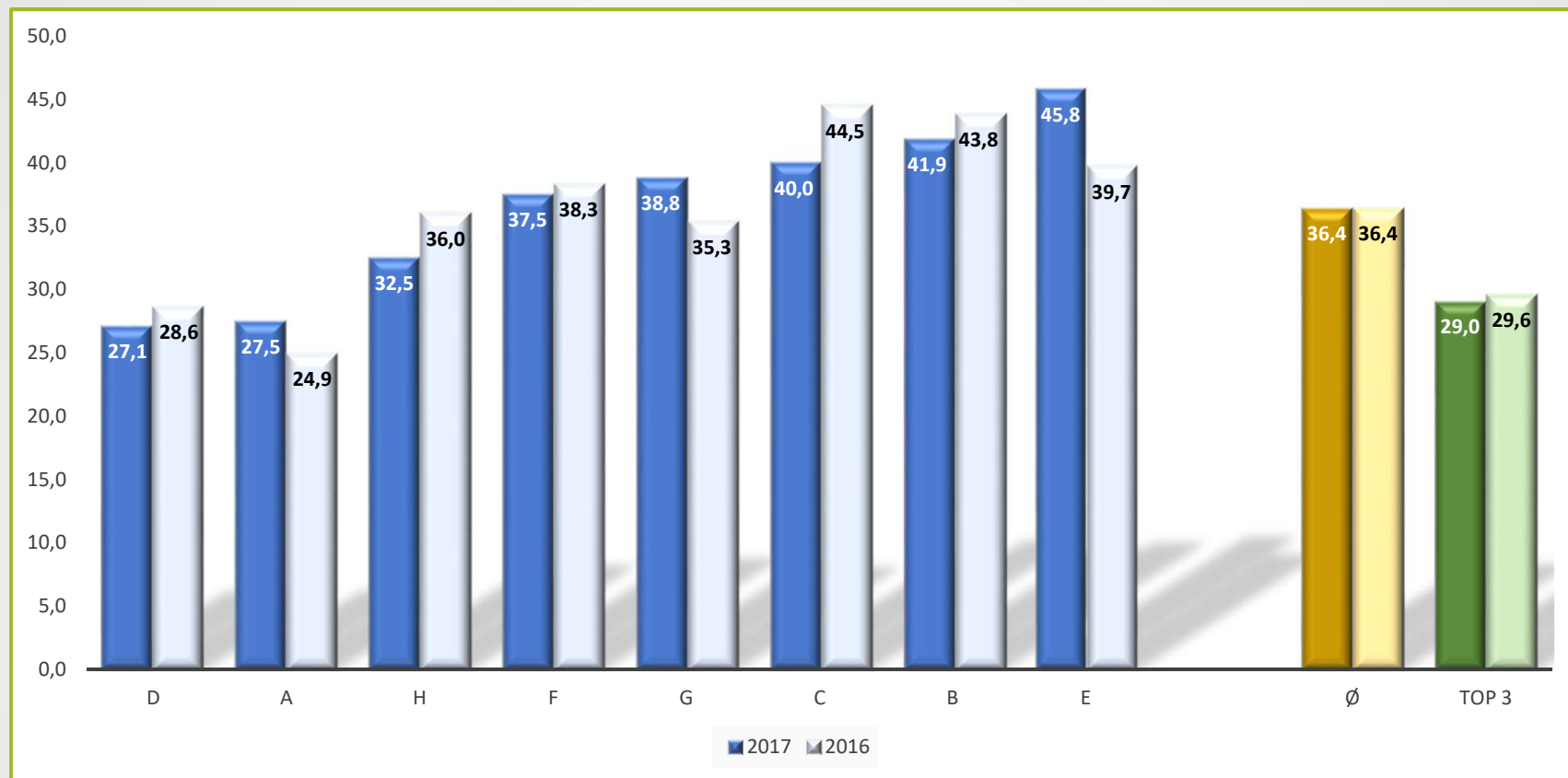
- $f = \text{Wareneinsatz Food} / \text{Nächtigungen gewichtet}$





Wareneinsatz Beverage in Relation zu Erlöse Beverage in %

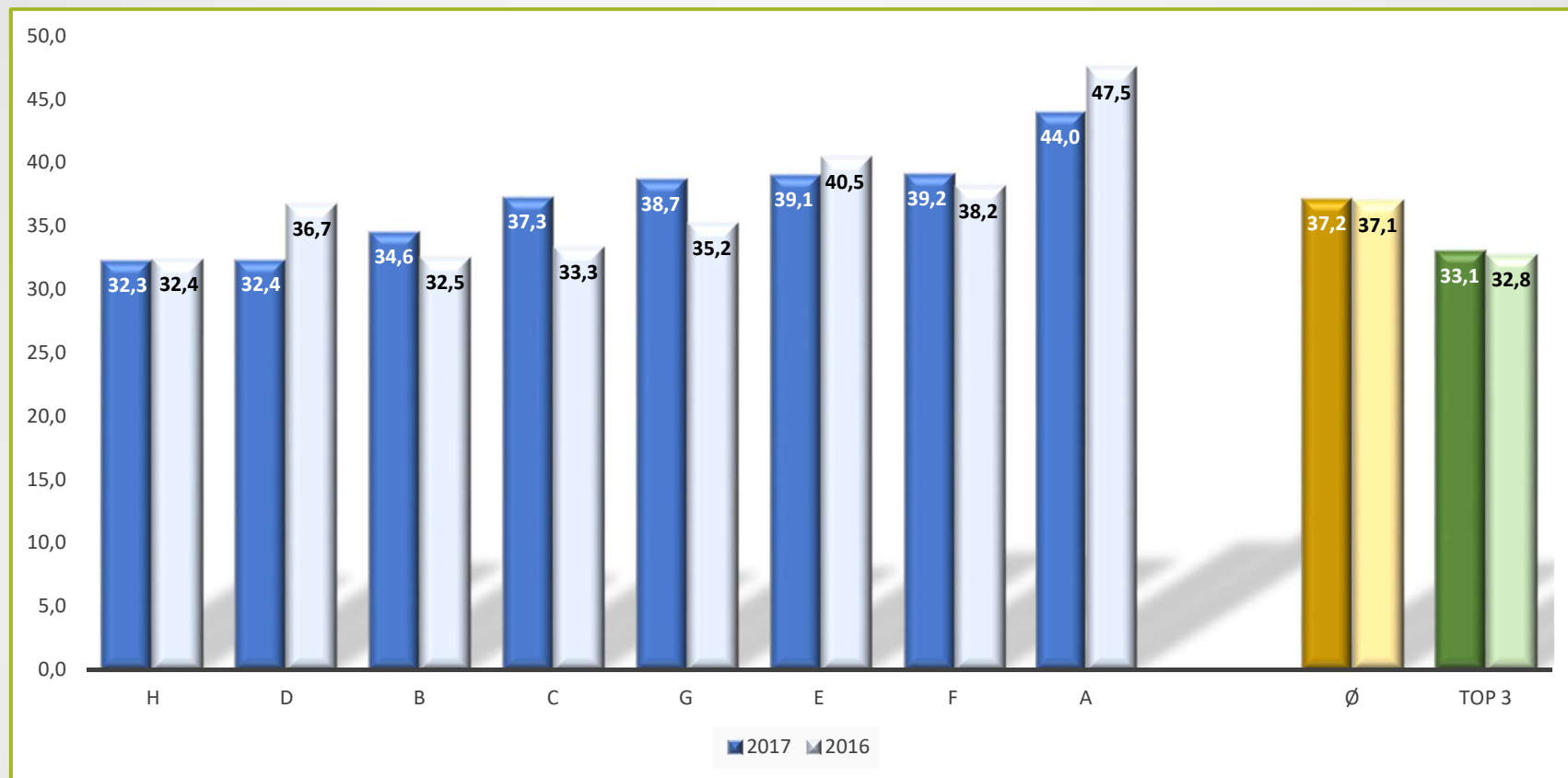
- $f = \text{Wareneinsatz Beverage} / \text{Erlöse Beverage}$





Mitarbeiteraufwand in % der Betriebsleistung

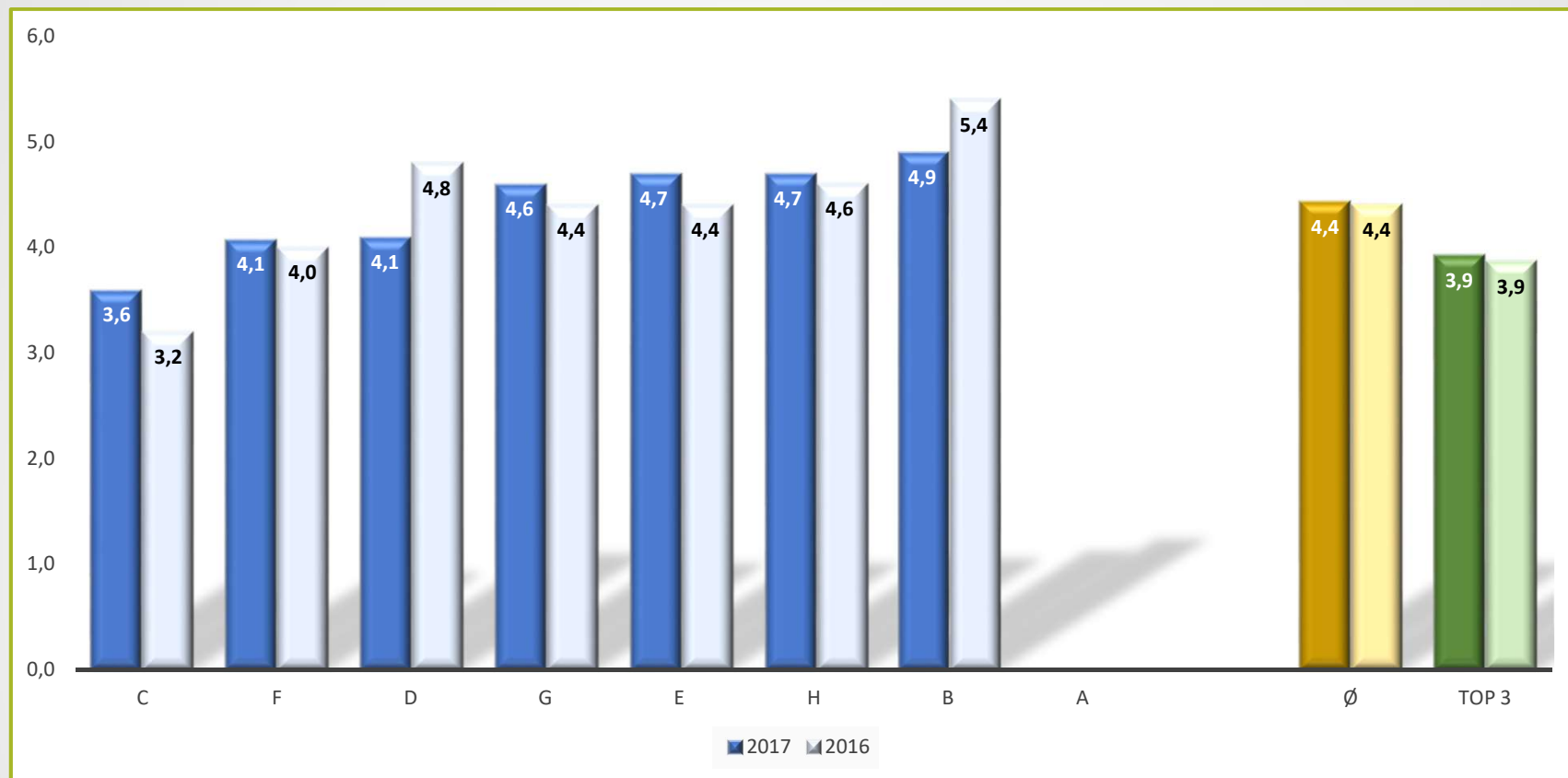
- $f = \text{Mitarbeiteraufwand} / \text{Betriebsleistung} \times 100$





Produktive Zeit pro Nächtigung in Stunden

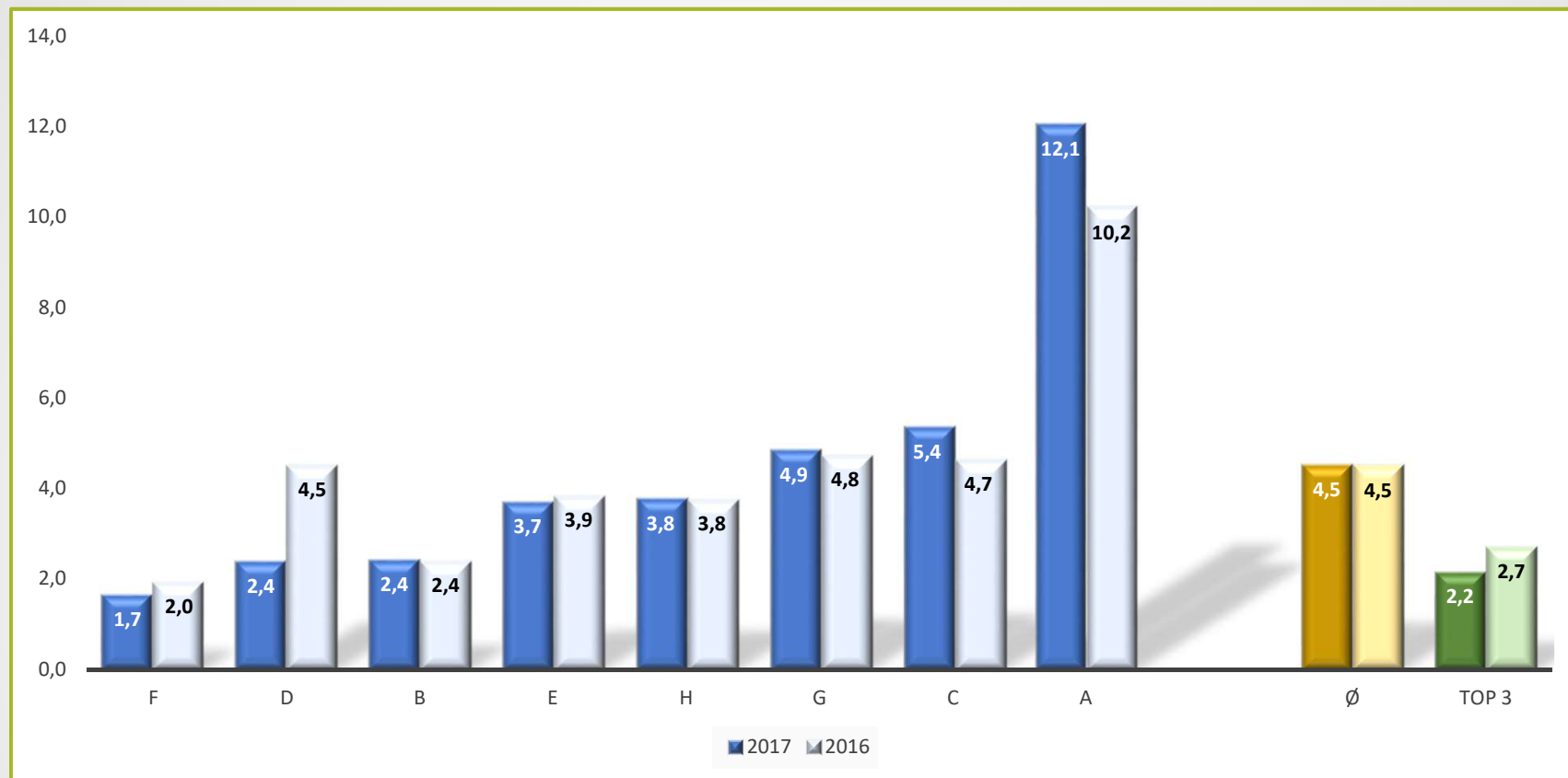
- f = Produktive Zeit / Nächtigungen gewichtet
- anzumerken: nicht bei allen Betrieben konnten die reinen Produktivstunden herangezogen werden





Marketing & Sales in % der Betriebsleistung

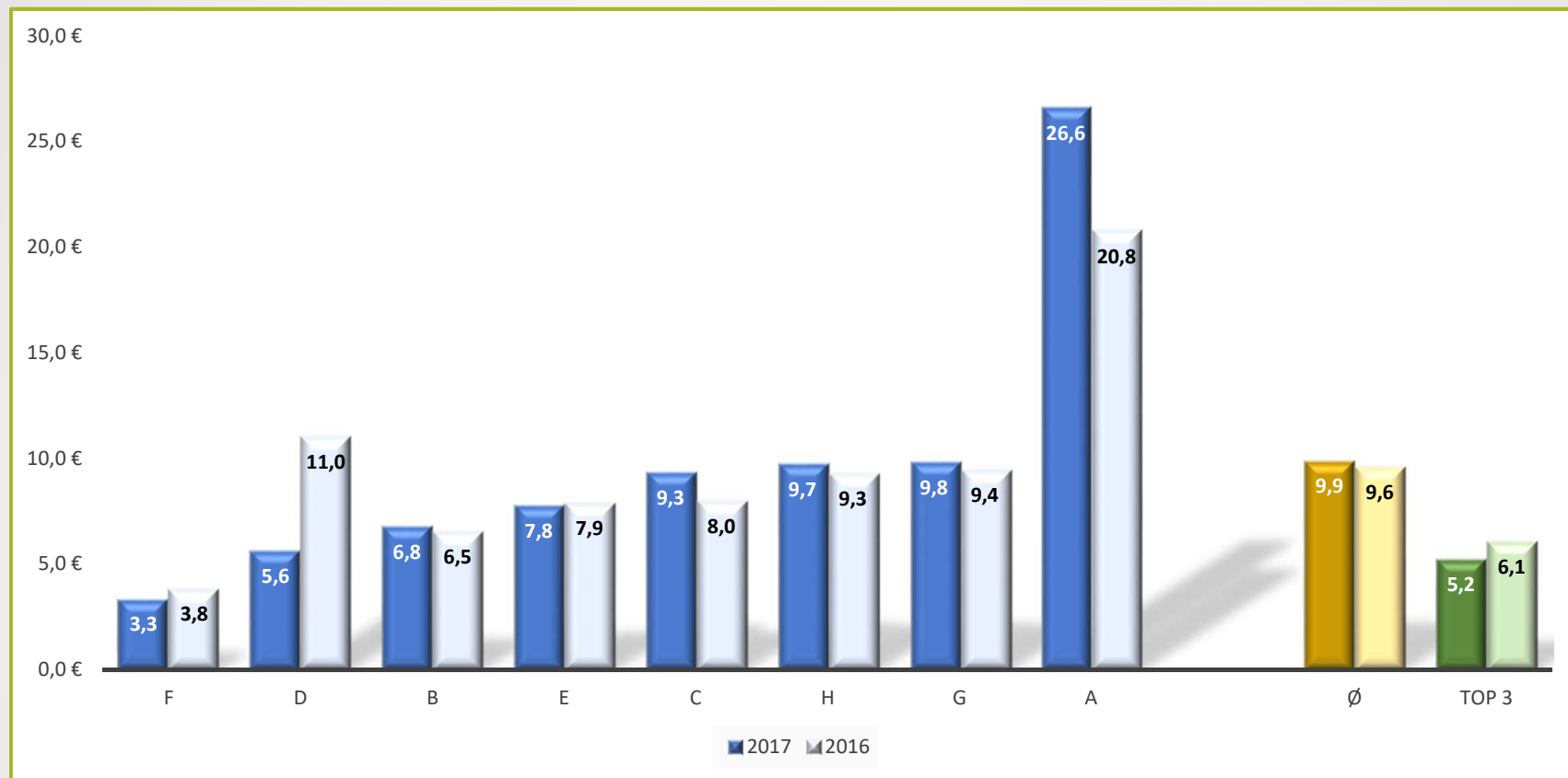
- $f = \text{Marketing \& Sales} / \text{Betriebsleistung} \times 100$





Marketing & Sales pro Nächtigung in €

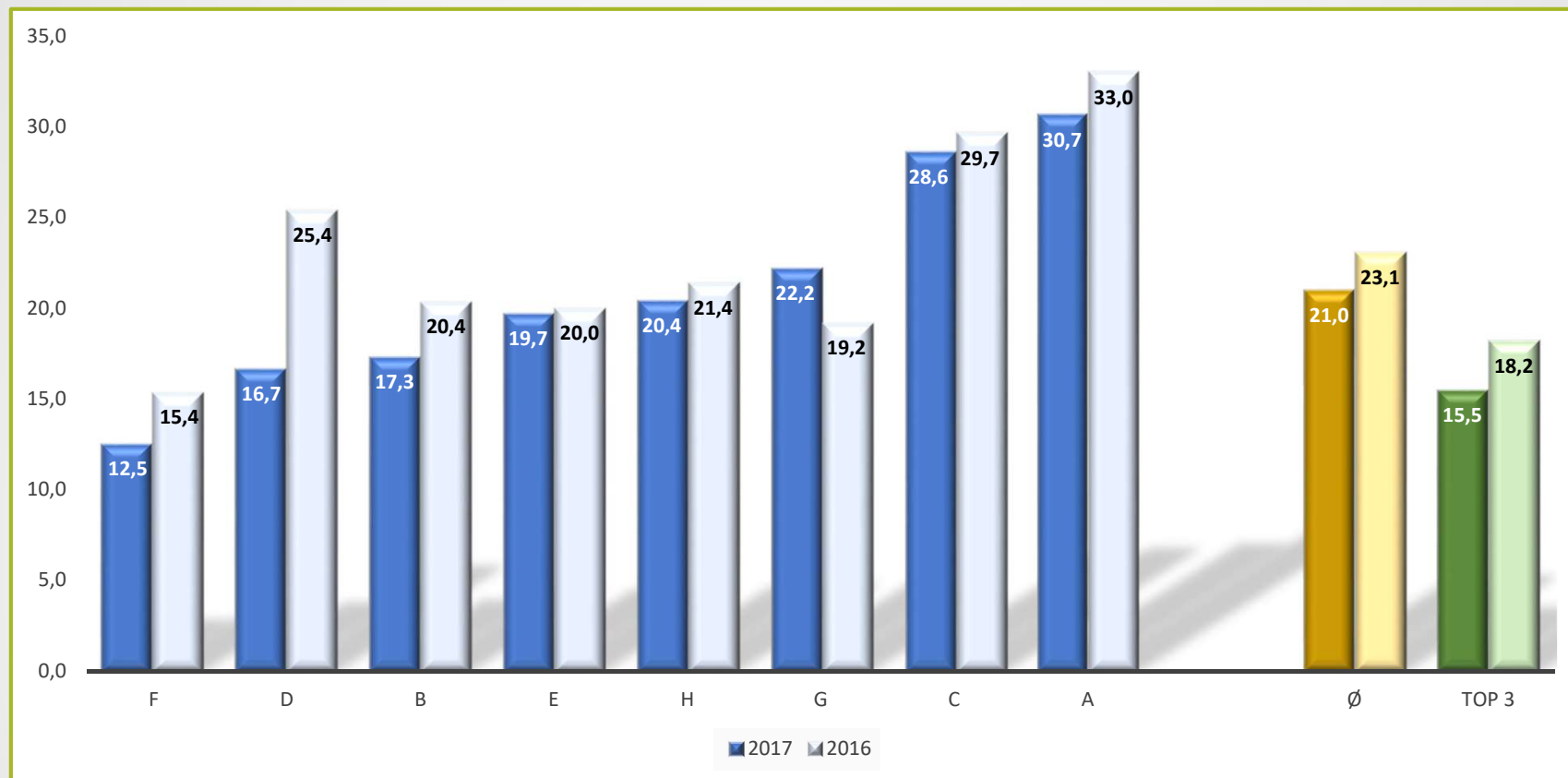
- $f = \text{Marketing \& Sales} / \text{Nächtigungen gewichtet}$





Sonstiger Betriebsaufwand in % der Betriebsleistung

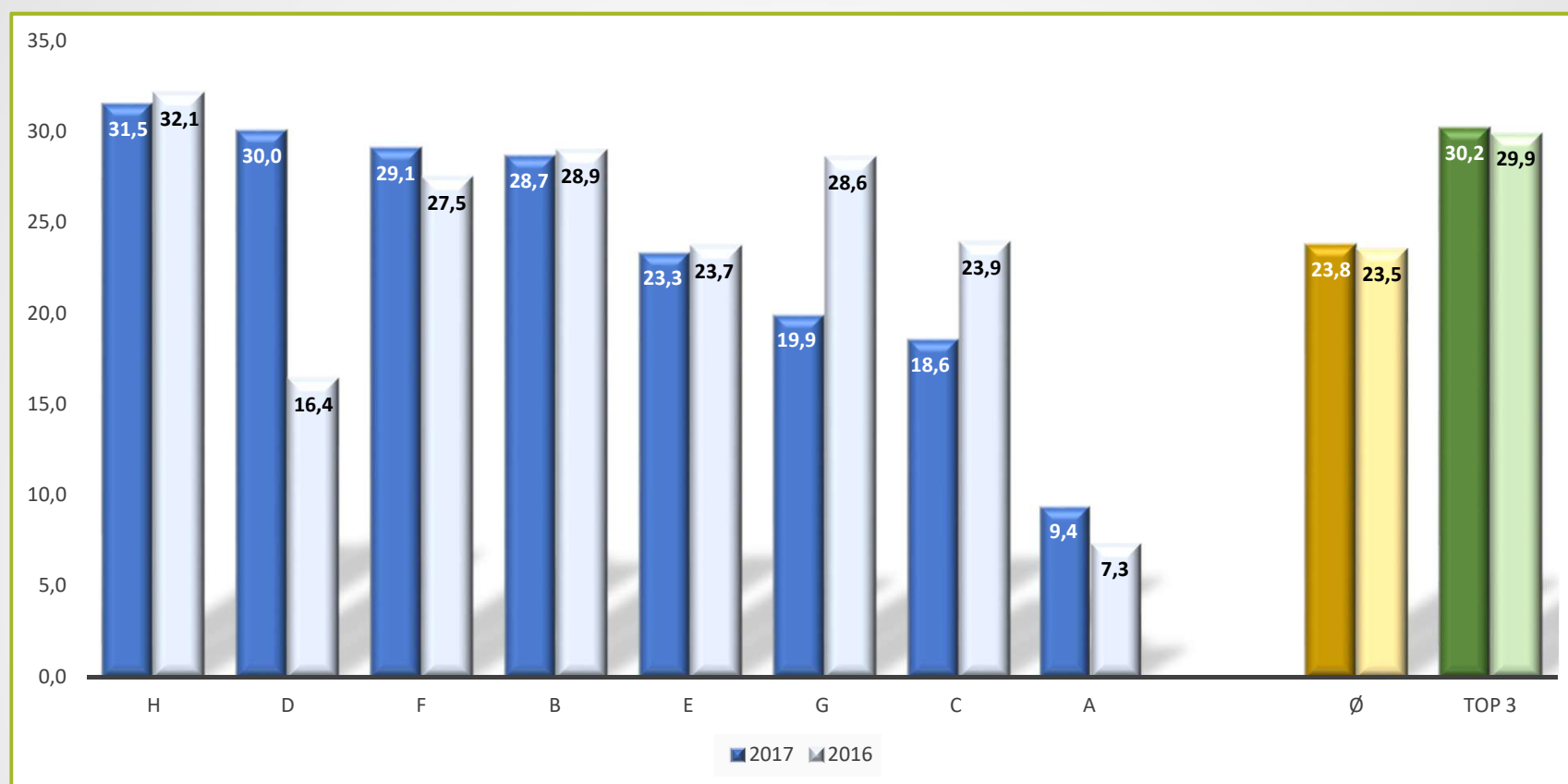
- $f = \text{Sonstiger Betriebsaufwand} / \text{Betriebsleistung} \times 100$
- = Aufwendungen nach dem DB II bis zum GOP (sog. „Sachaufwand“)





GOP in % der Betriebsleistung

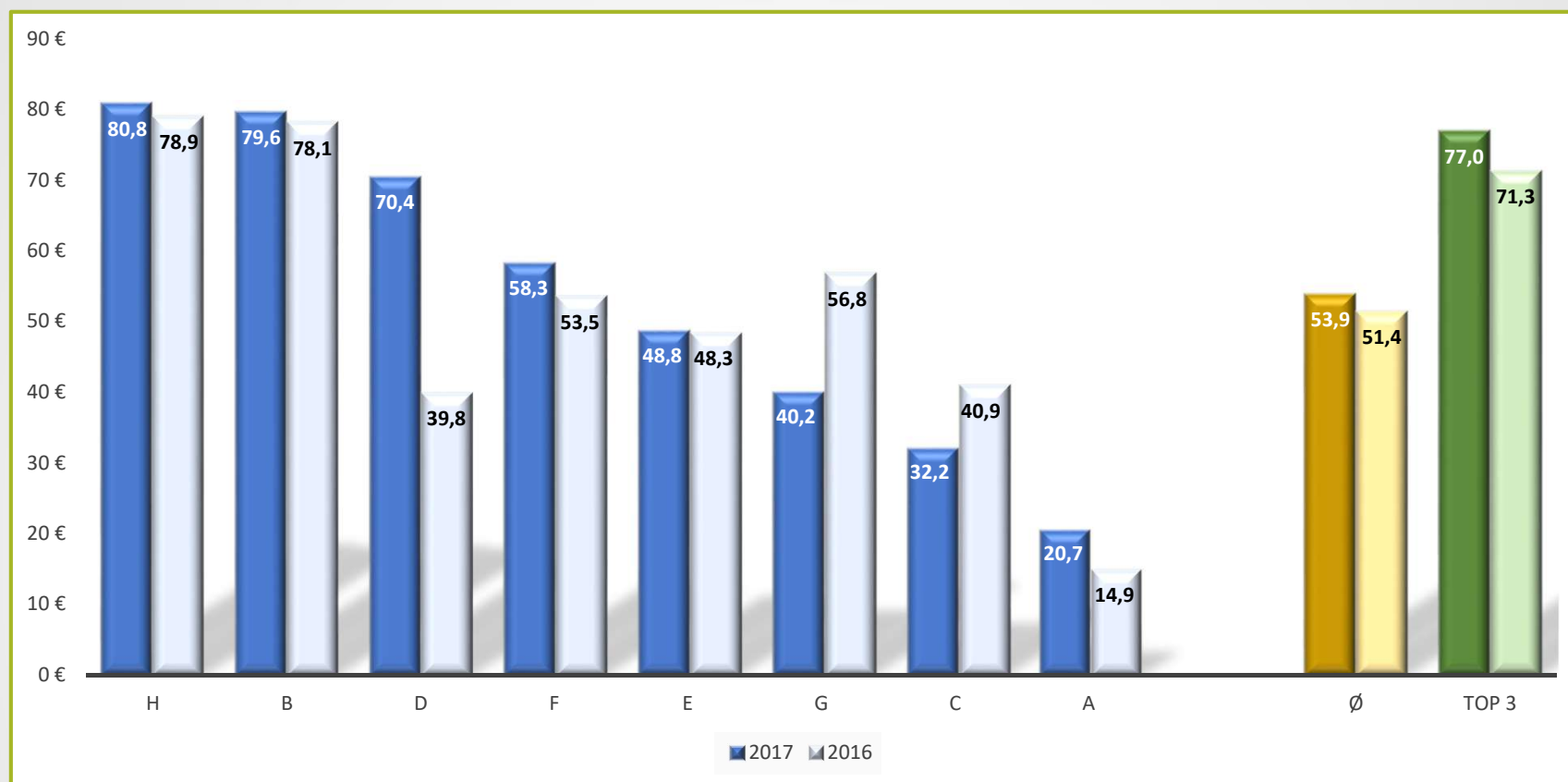
- $f = \text{GOP} / \text{Betriebsleistung} \times 100$





GOP pro Nächtigung in €

- $f = \text{GOP} / \text{Nächtigungen gewichtet}$



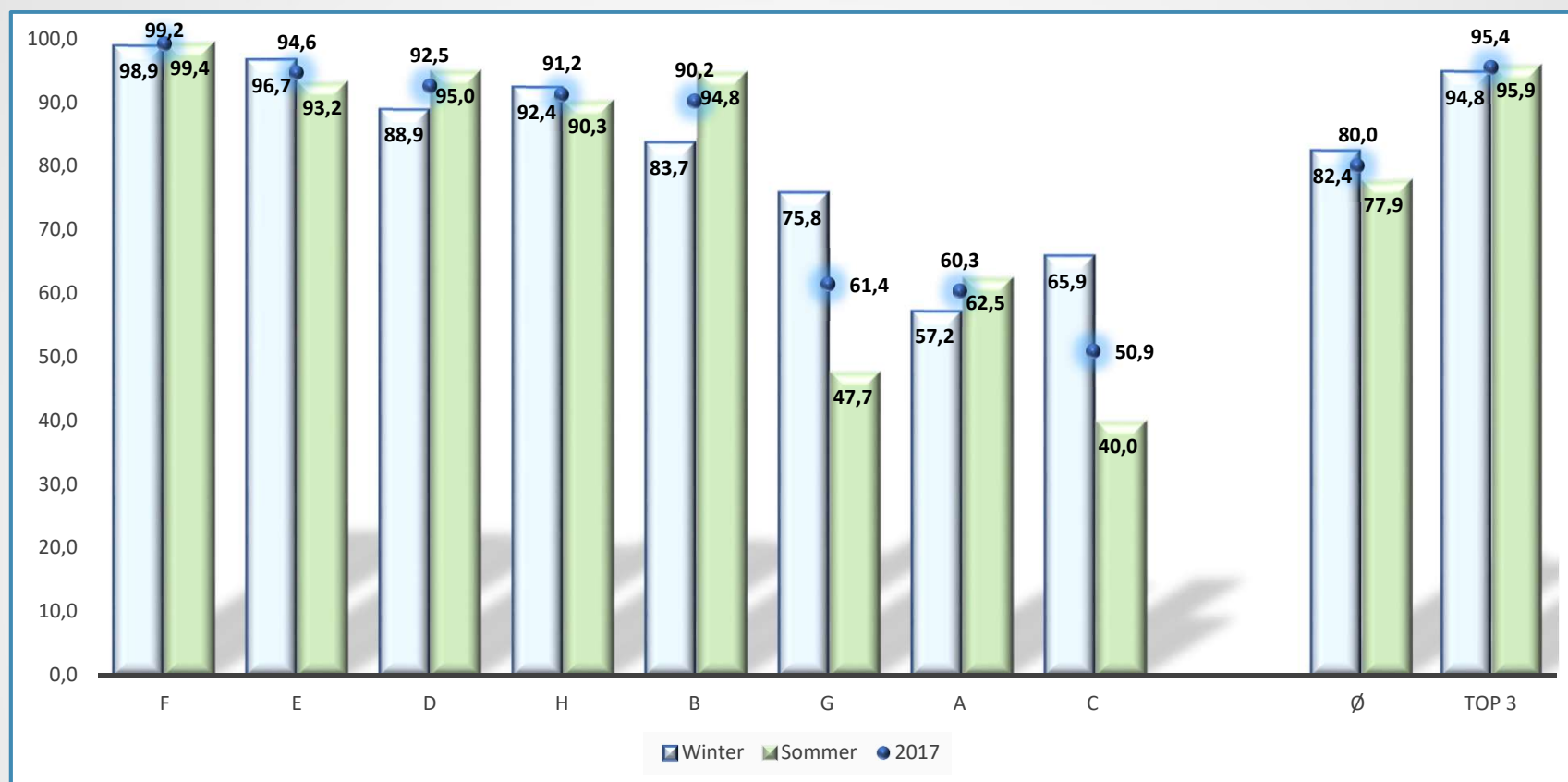


SAISONKENNZAHLEN

- Zeiträume:
 - Winter: Dez.16 – Apr.17 (5 Monate)
 - Sommer: Mai.17 – Nov.17 (7 Monate)
- Saisonvergleich zu
 - Nachfrage
 - Preis
 - Wertschöpfung (GOP)
- Herangehensweise bei Wertschöpfung (GOP)
 - Lineare monatliche Verteilung Instandhaltungsaufwendungen

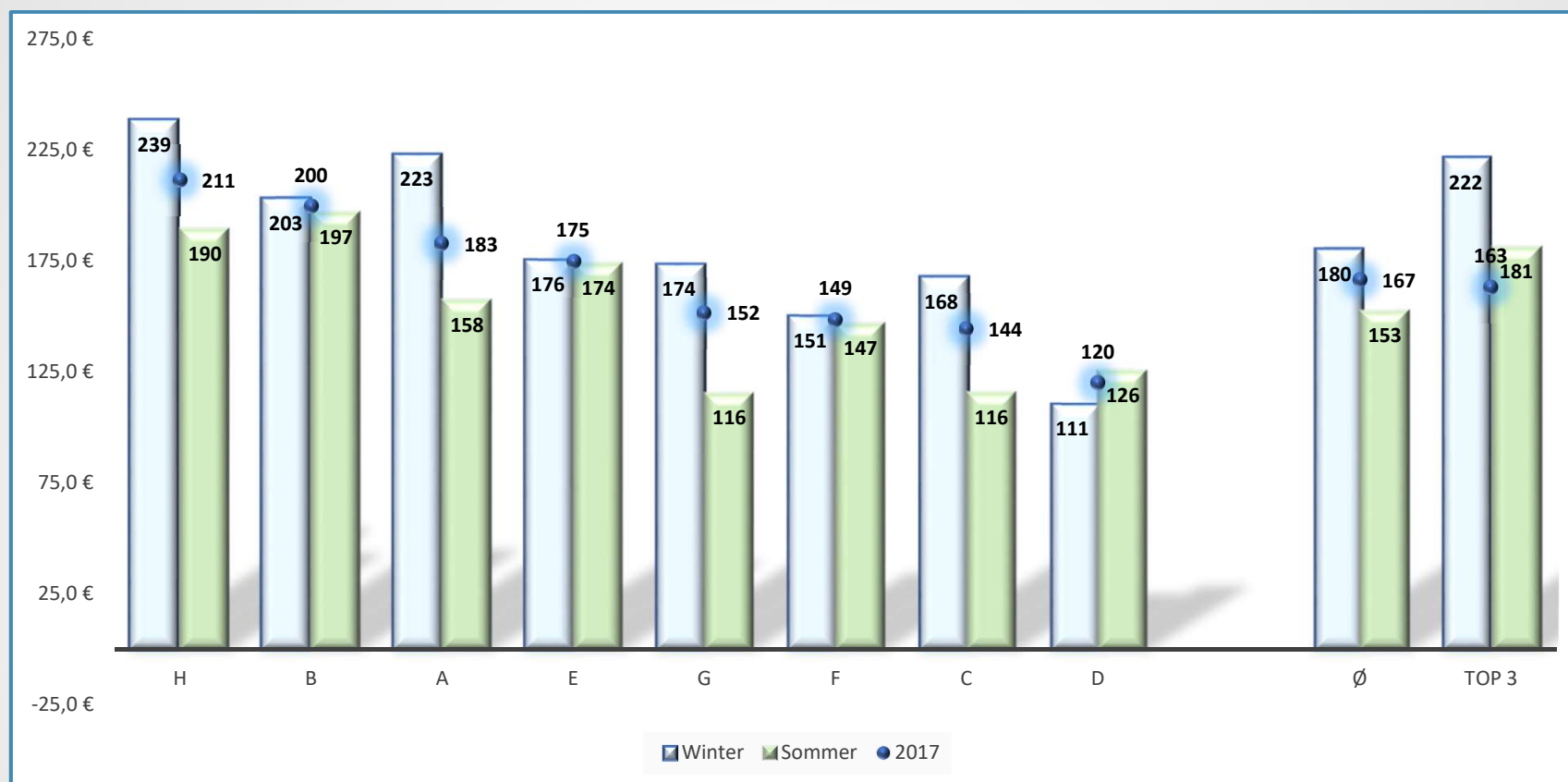


Saisonkennzahlen: Zimmerauslastung in %



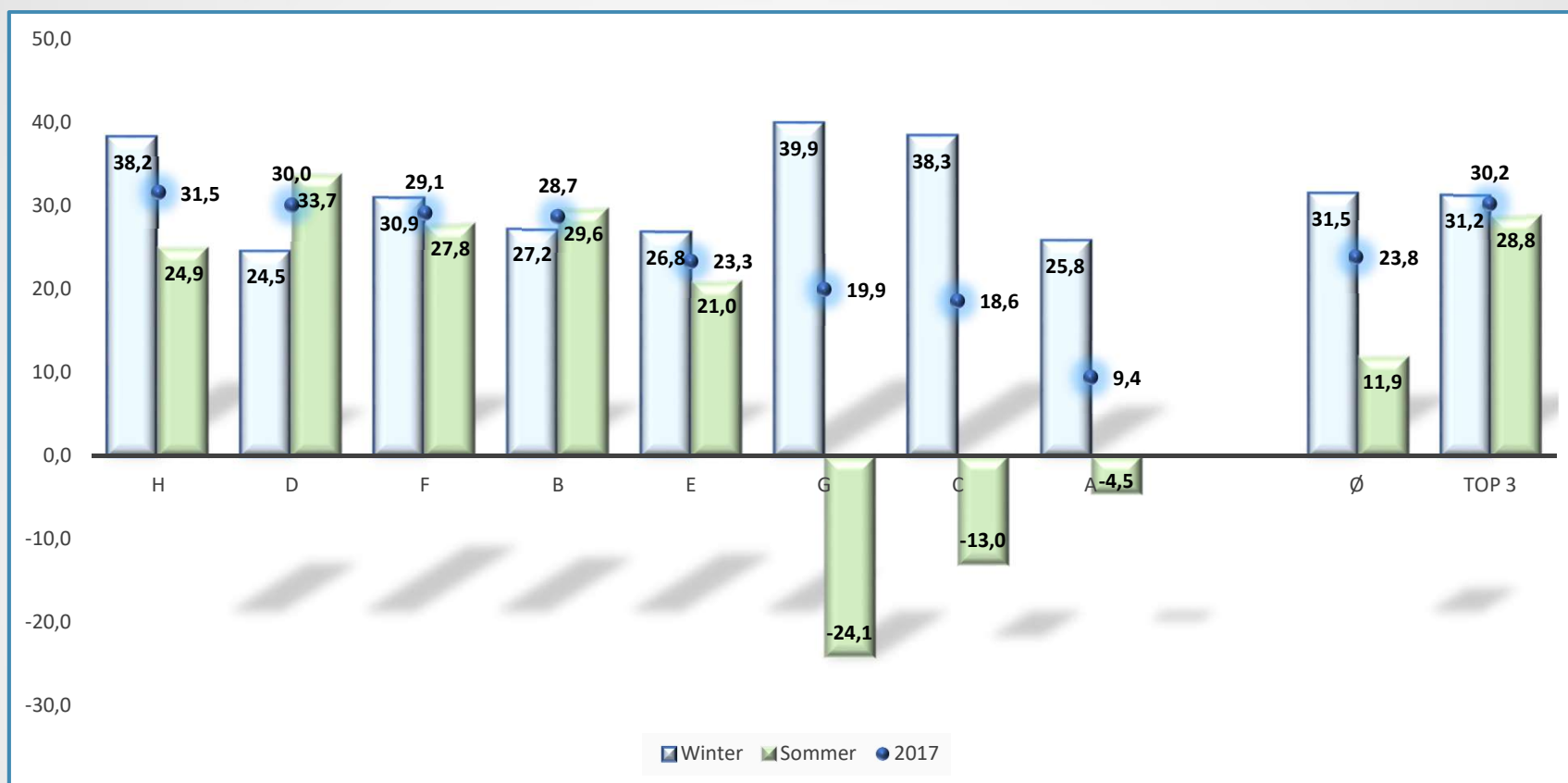


Saisonkennzahlen: Erlös pro Arrangement





Saisonkennzahlen: GOP in % der Betriebsleistung





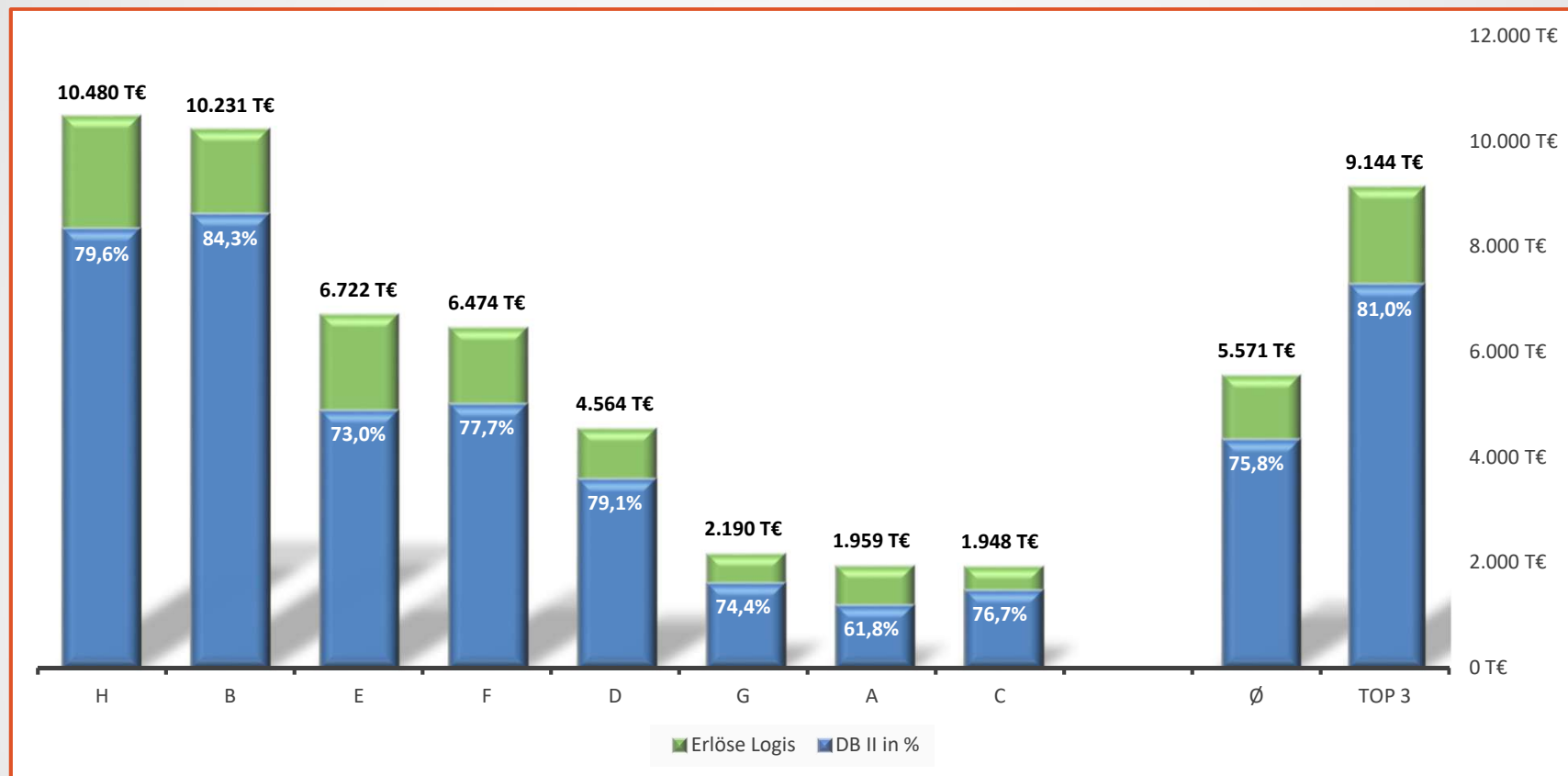
KENNZAHLEN PROFITCENTER

- Auswertung bis zum Deckungsbeitrag II
= Erlöse – WES – Mitarbeiteraufwand inkl. Dienst- u. Fremdleistungen
- 3 Hauptprofitcenter
 - Logis
 - Food & Beverage
 - Spa & Fitness



Profitcenter LOGIS: Deckungsbeitrag II

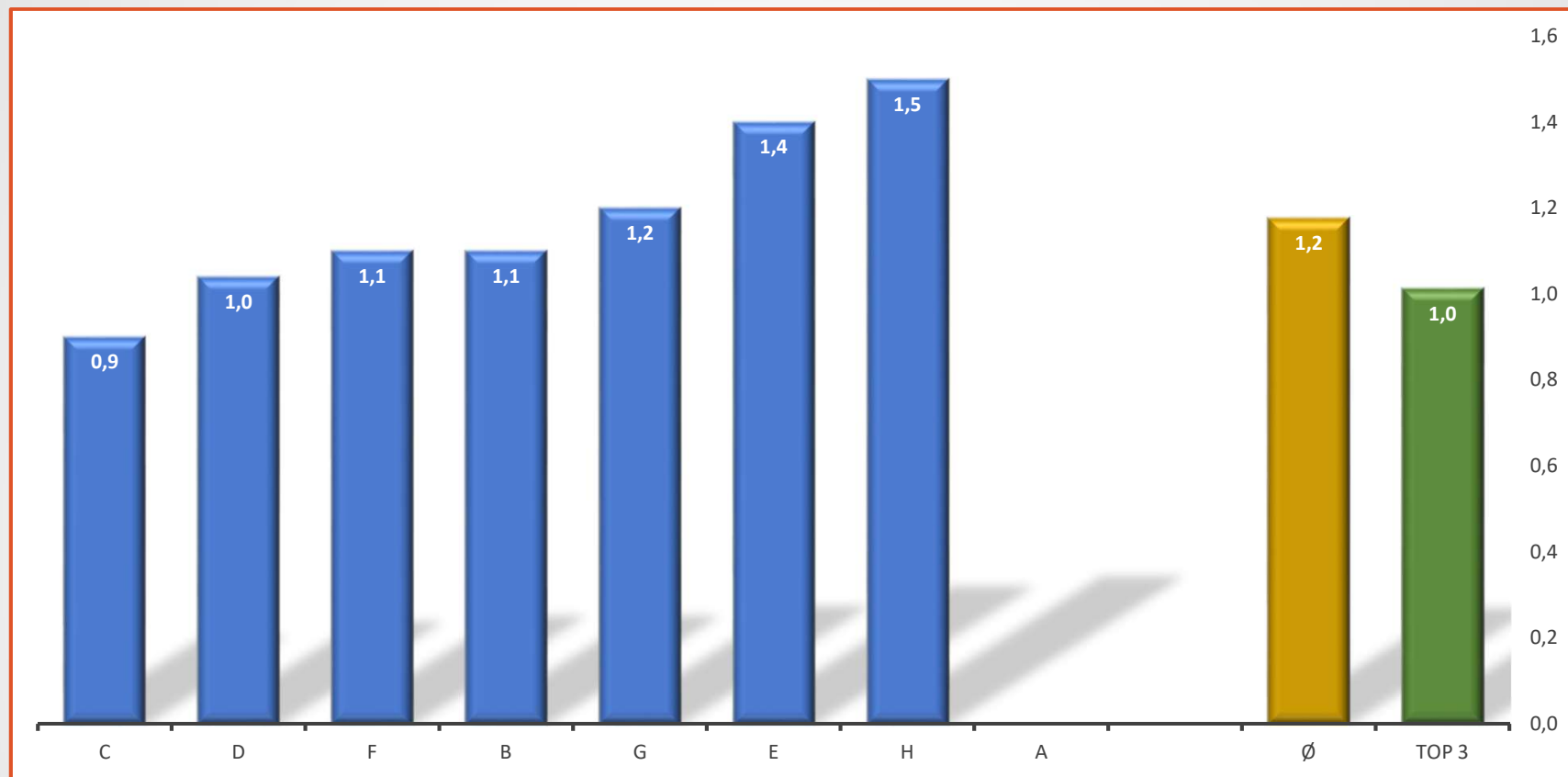
- $f \text{ DB II} = \text{Erlöse Logis} - \text{Wareneinsatz} - \text{Mitarbeiterkosten inkl. Dienst- u. Fremdleistungen}$
- $f \text{ DB II in \%} = \text{DB II} / \text{Erlöse Logis} \times 100$
- Erlöse exkl. Verpflegungs- und Animationsanteile (→ kategorisierter Arrangementspiegel)





Profitcenter LOGIS: Produktive Zeit pro Nächtigung in Stunden

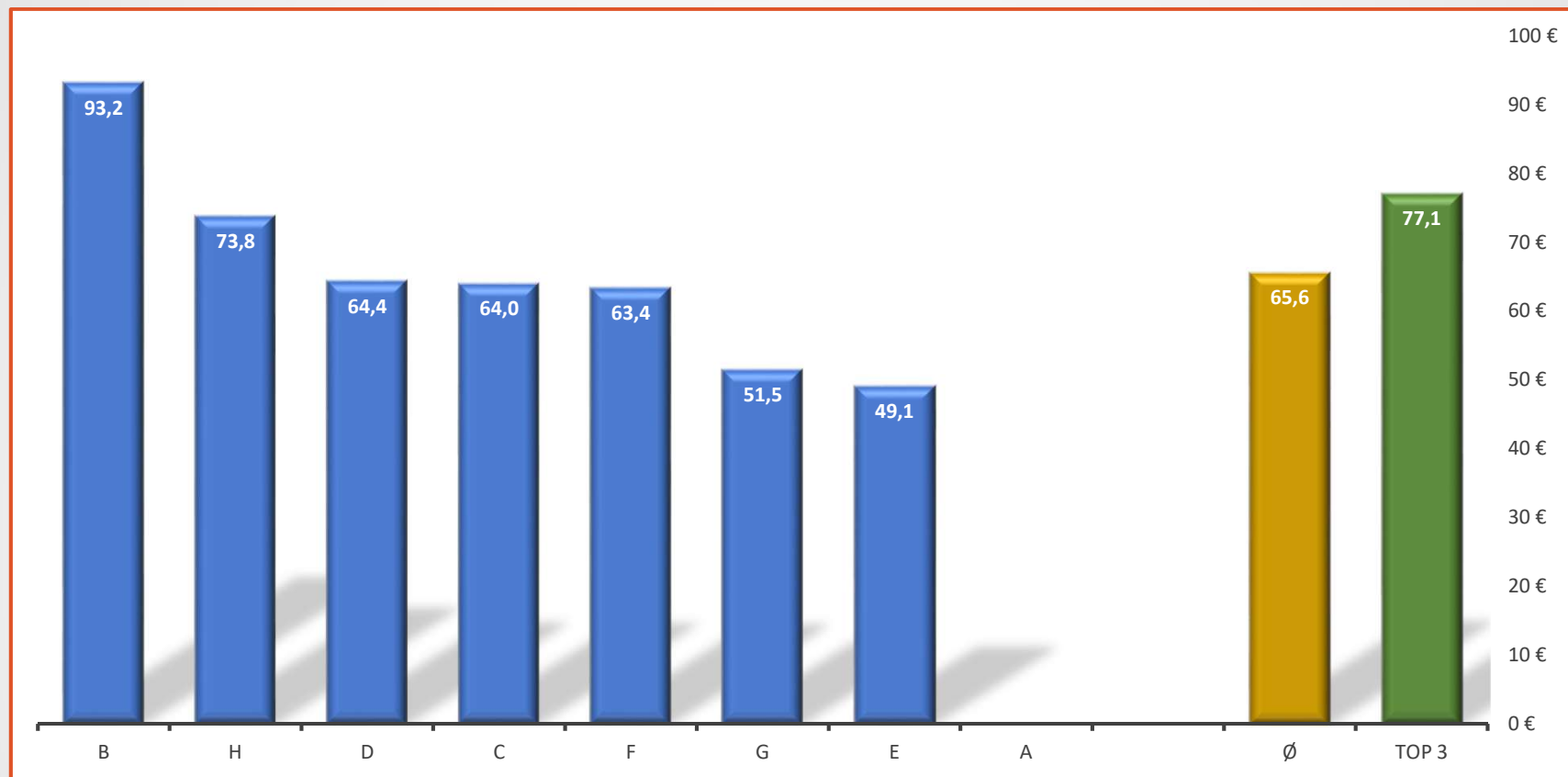
- $f = \text{Produktive Stunden} / \text{Nächtigungen gewichtet}$





Profitcenter LOGIS: Produktivität (DB II) in €

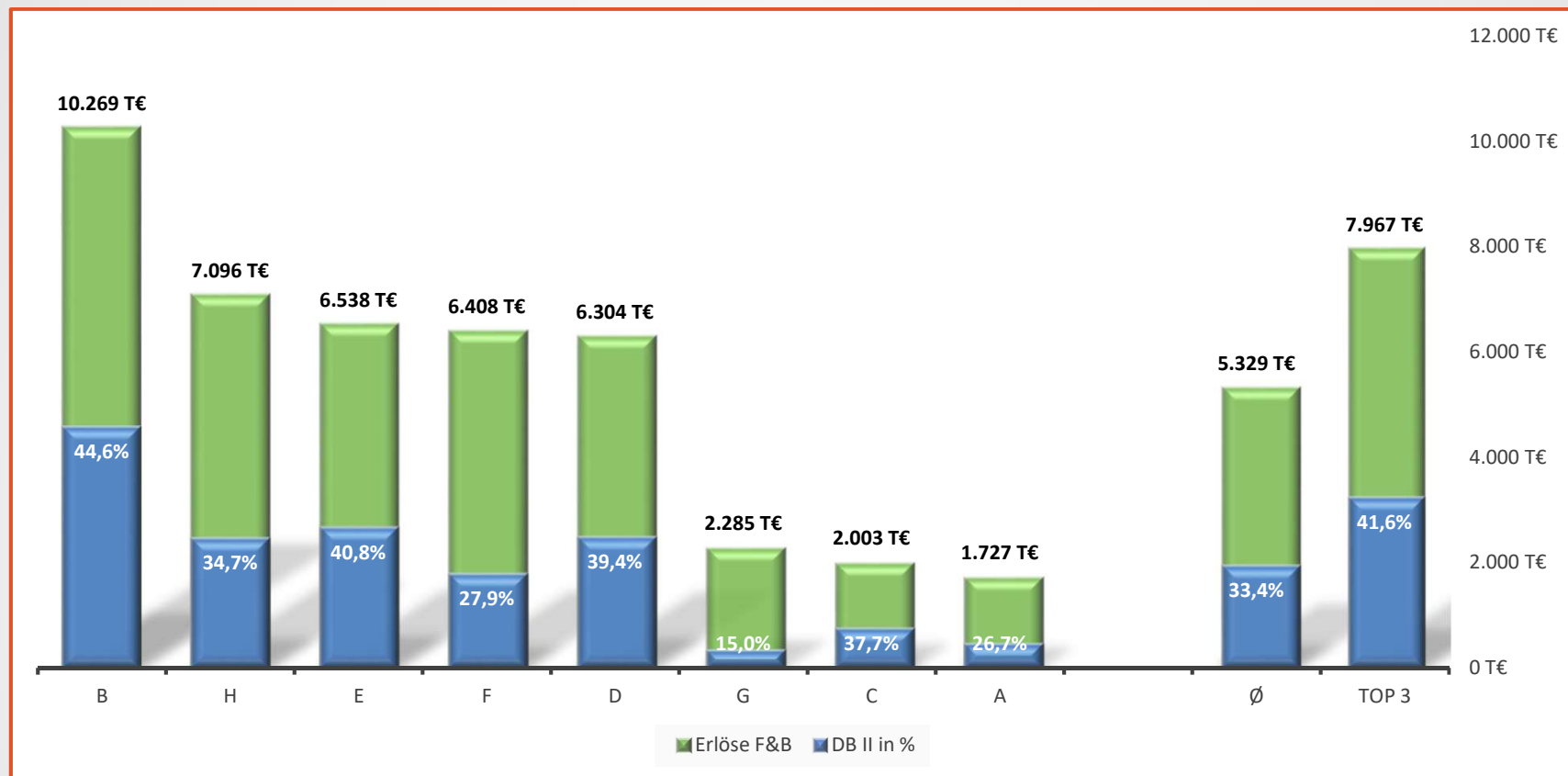
- $f = \text{Deckungsbeitrag II} / \text{Produktive Stunden}$





Profitcenter FOOD & BEVERAGE: Deckungsbeitrag II

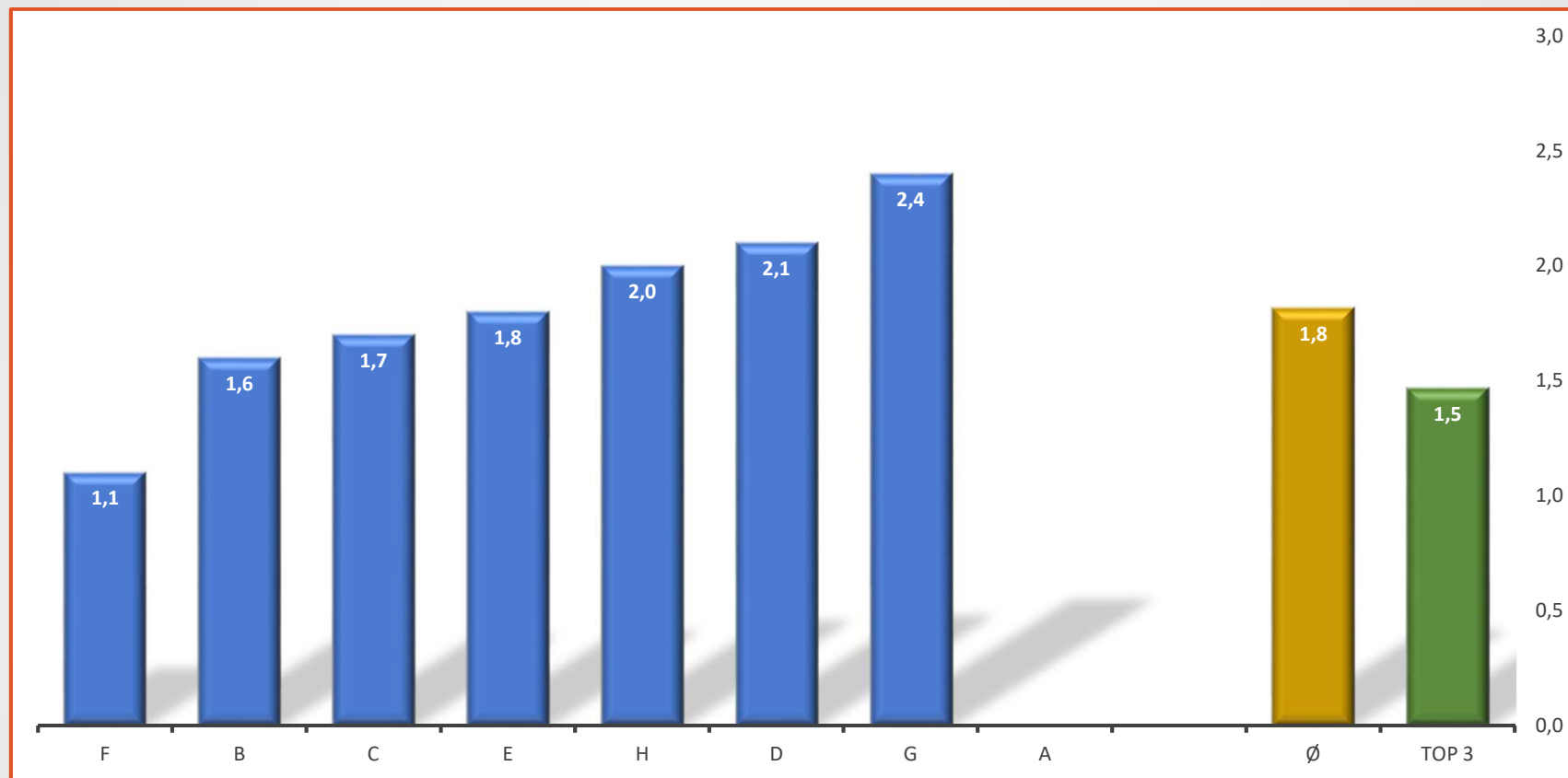
- $f \text{ DB II} = \text{Erlöse Food \& Beverage} - \text{Wareneinsatz} - \text{Mitarbeiterkosten inkl. Dienst- u. Fremdleistungen}$
- $f \text{ DB II in \%} = \text{DB II} / \text{Erlöse Food \& Beverage} \times 100$
- Erlöse inkl. Arrangementanteil Verpflegung (→ kategorisierter Arrangementspiegel)





Profitcenter FOOD & BEVERAGE: Produktive Zeit pro Nächtigung in Stunden

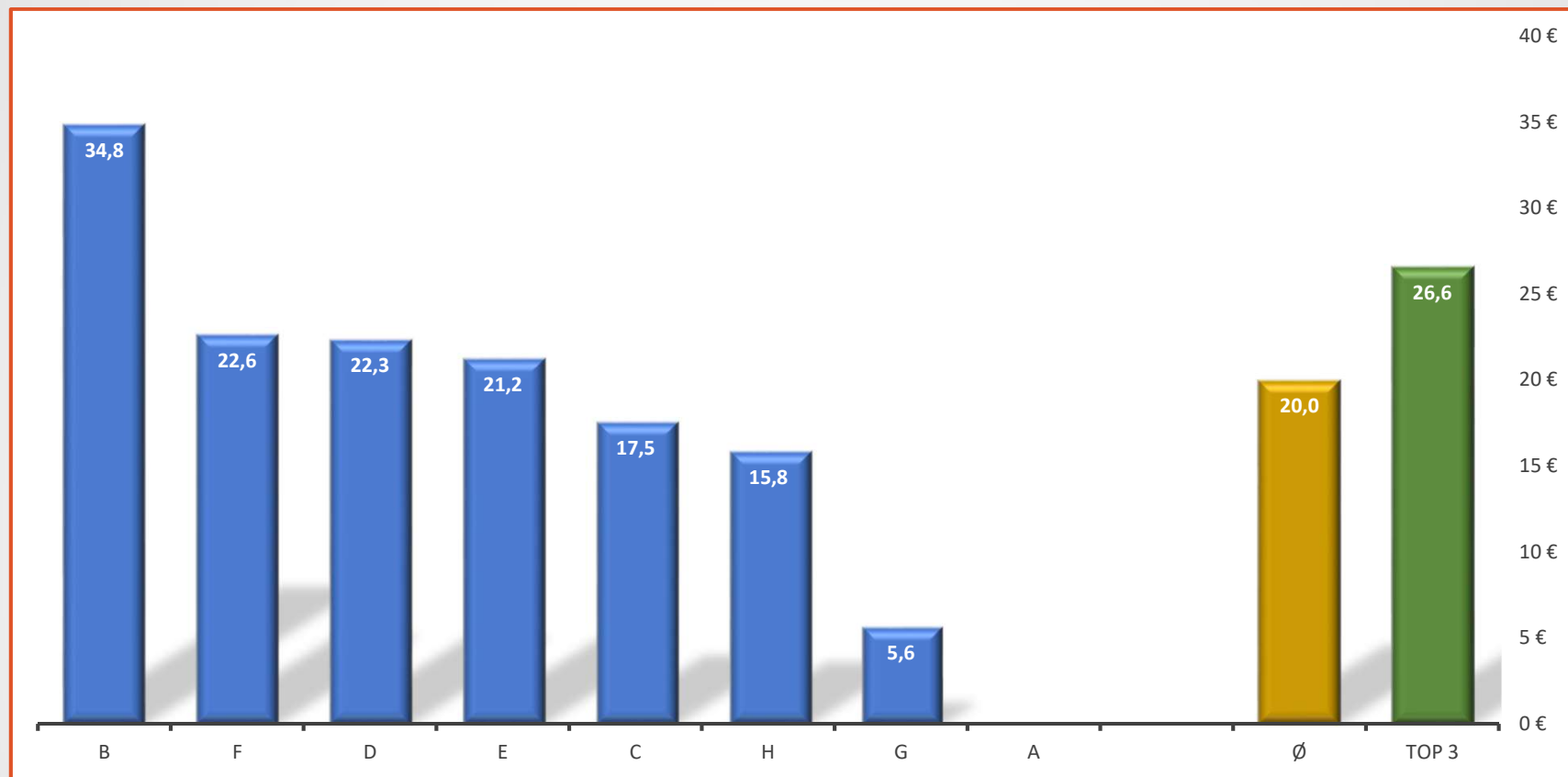
- $f = \text{Produktive Stunden} / \text{Nächtigungen gewichtet}$





Profitcenter FOOD & BEVERAGE: Produktivität (DB II) in €

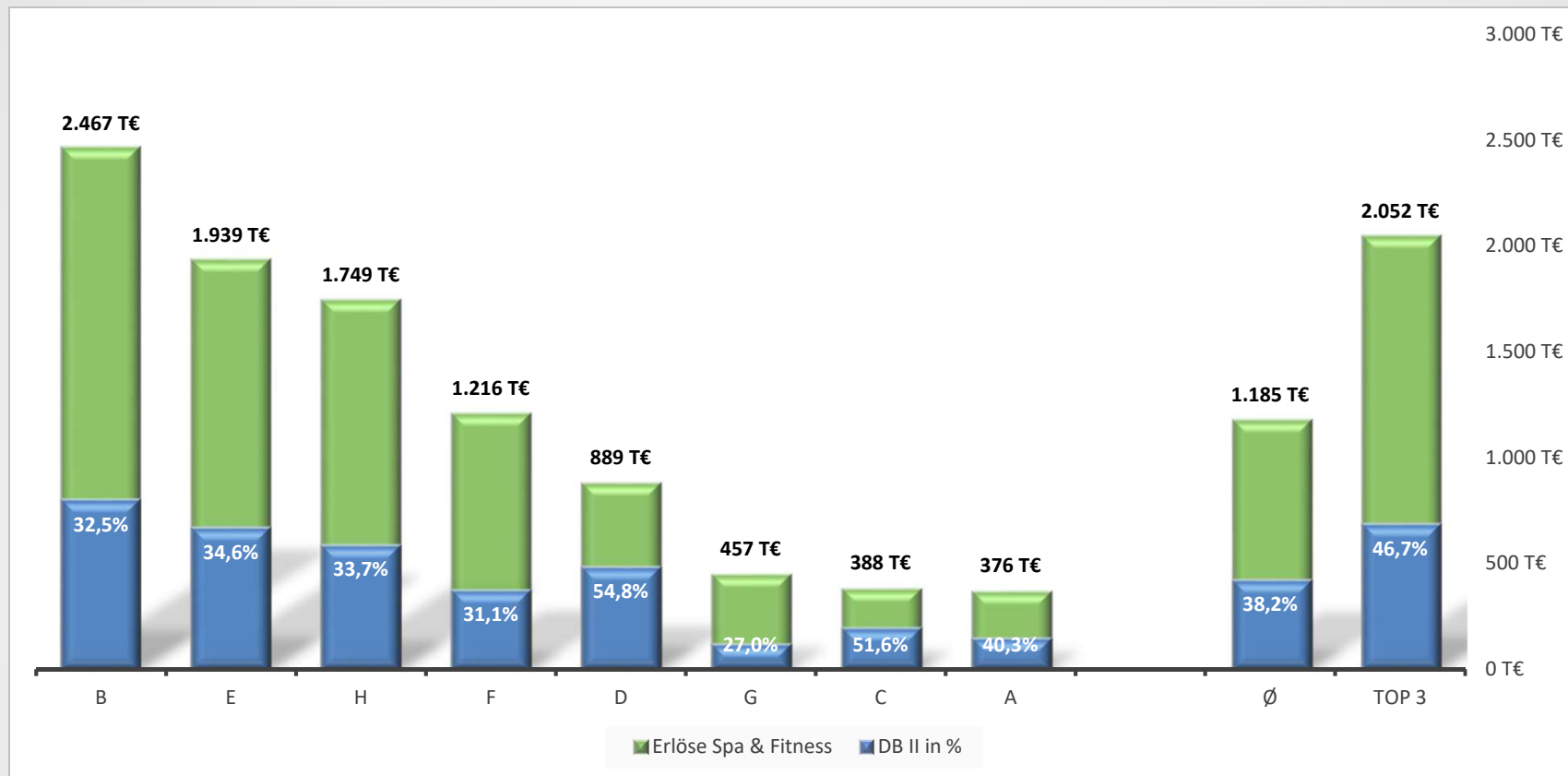
- $f = \text{Deckungsbeitrag II} / \text{Produktive Stunden}$





Profitcenter SPA & FITNESS: Deckungsbeitrag II

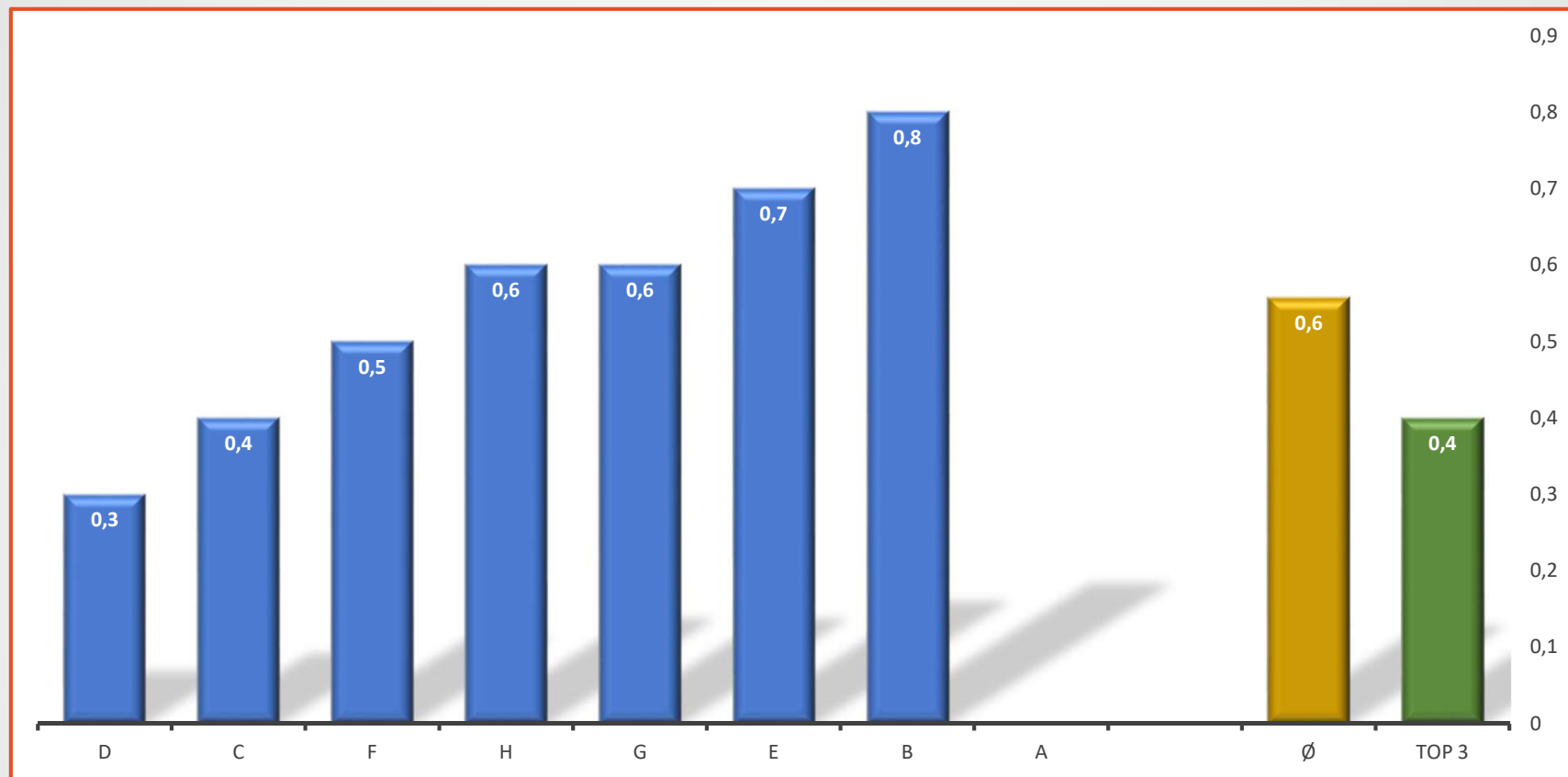
- $f \text{ DB II} = \text{Erlöse Spa \& Fitness} - \text{Wareneinsatz} - \text{Mitarbeiterkosten inkl. Dienst- u. Fremdleistungen}$
- $f \text{ DB II in \%} = \text{DB II} / \text{Erlöse Spa \& Fitness} \times 100$
- Erlöse inkl. Arrangementanteil Animation (→ kategorisierter Arrangementspiegel)





Profitcenter SPA & FITNESS: Produktive Zeit pro Nächtigung in Stunden

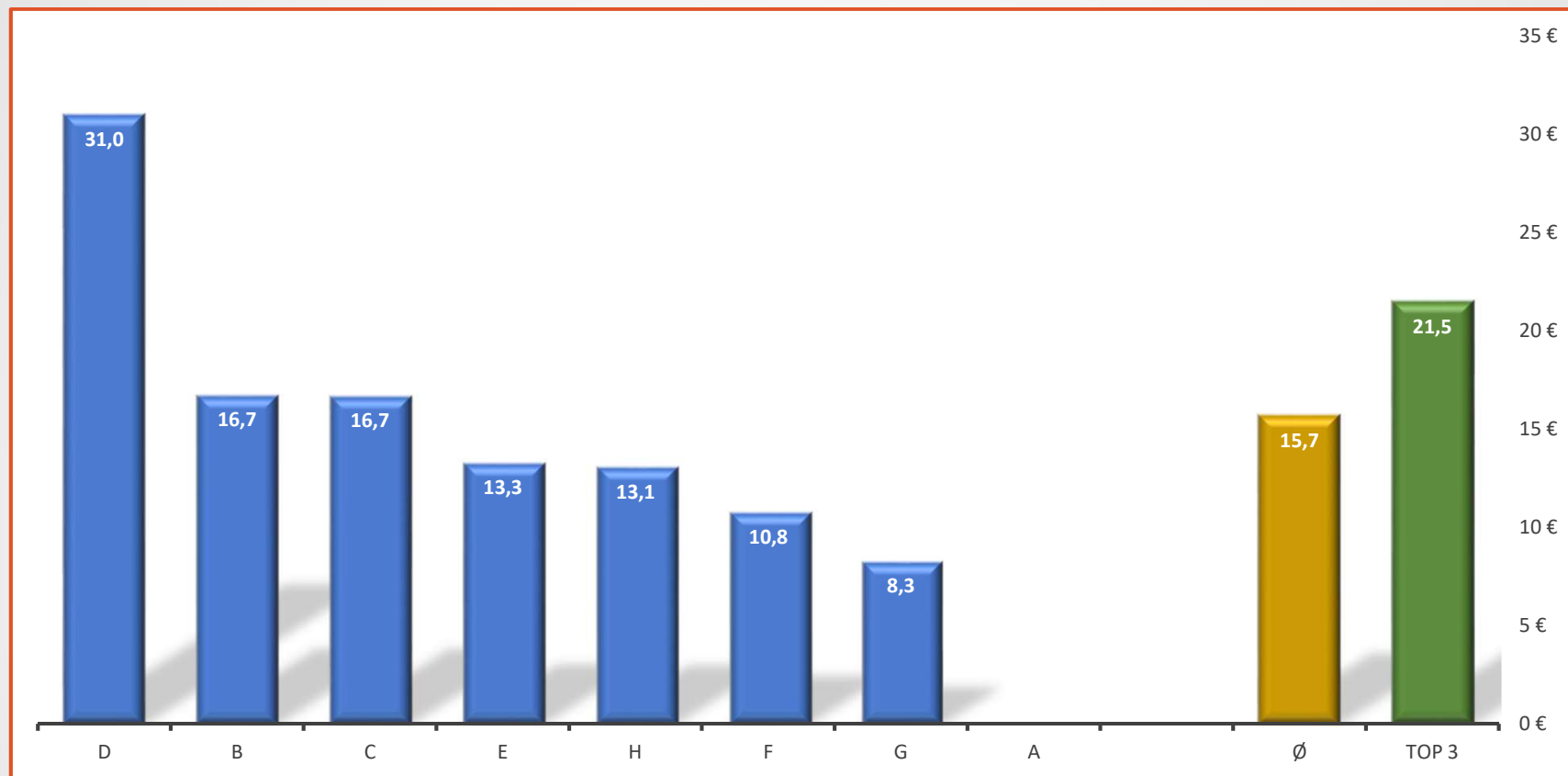
- $f = \text{Produktive Stunden} / \text{Nächtigungen gewichtet}$





Profitcenter SPA & FITNESS: Produktivität (DB II) in €

- $f = \text{Deckungsbeitrag II} / \text{Produktive Stunden}$



Vorschau Benchmark 2018



- Umstellung Berichtszeitraum auf Tourismusjahr: NOV – OKT (Winter Nov. – Apr. / Sommer Mai – Okt.)



Z a h l e n w e r k

THE SECRET SERVICE

Punktgenau. Verständlich. Diskret.

Zahlenwerk TSS GmbH | Atrium Amras | Grabenweg 58/4 | 6020 Innsbruck
Tel.: +43 512 34 33 00 | Fax: +43 512 34 33 00 20 | innsbruck@zahlenwerk.at

zahlenwerk.at