

ÖHV-Quartals-Benchmark

Vergleich:

3. Quartal 2015 vs. 3. Quartal 2016

Preferred Partner STR stellt Ihnen als ÖHV-Mitglied einen kostenlosen Benchmark für die Städte Salzburg und Wien im Vergleich zu ausgewählten europäischen Städten zur Verfügung.

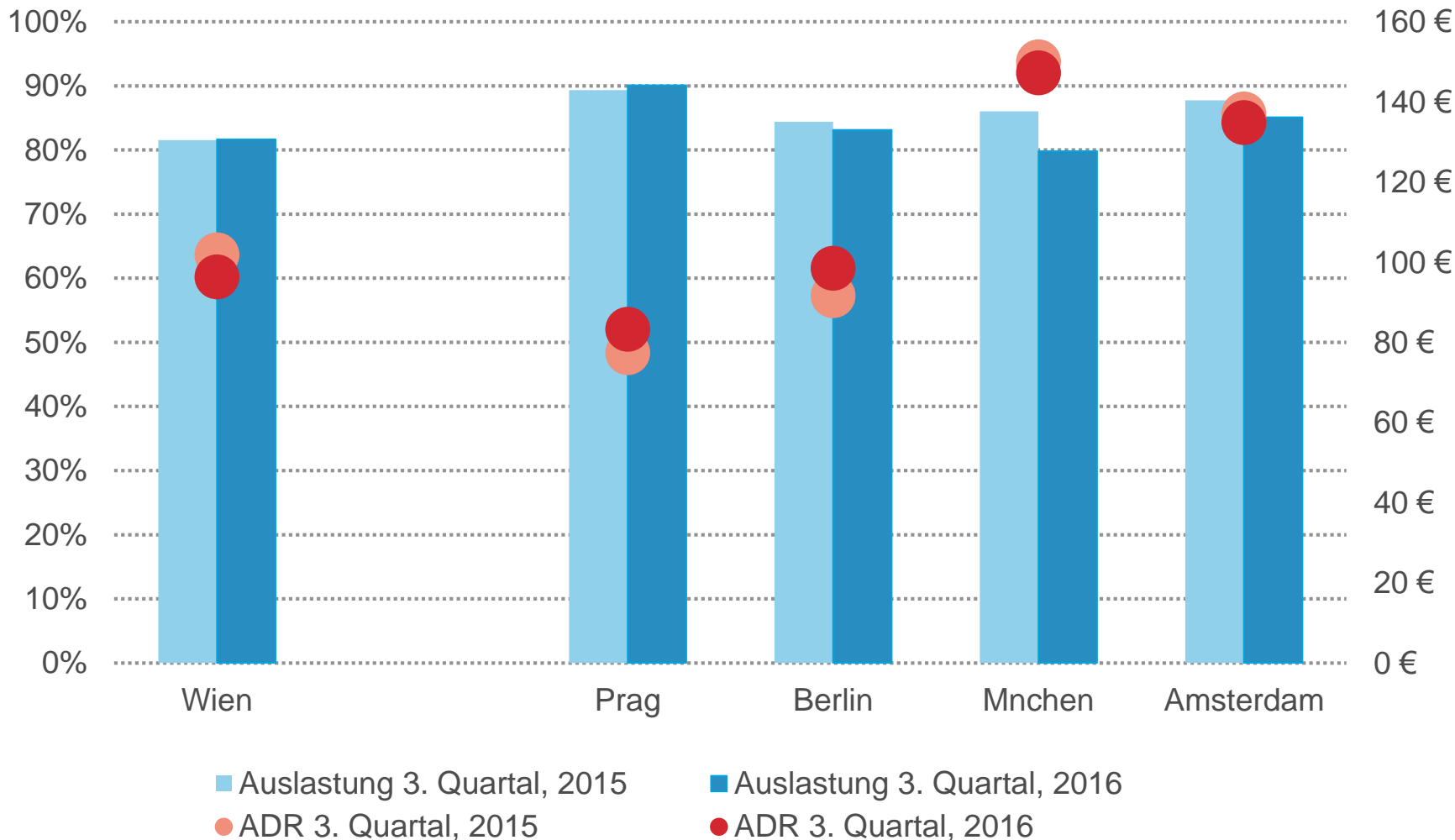
Anhand von Grafiken werden die Veränderungen der Auslastung, der Durchschnittsrate und des RevPAR innerhalb eines Jahres dargestellt.

Dieser Report wird Ihnen jedes Quartal mit den zur Verfügung stehenden Daten von STR angeboten.



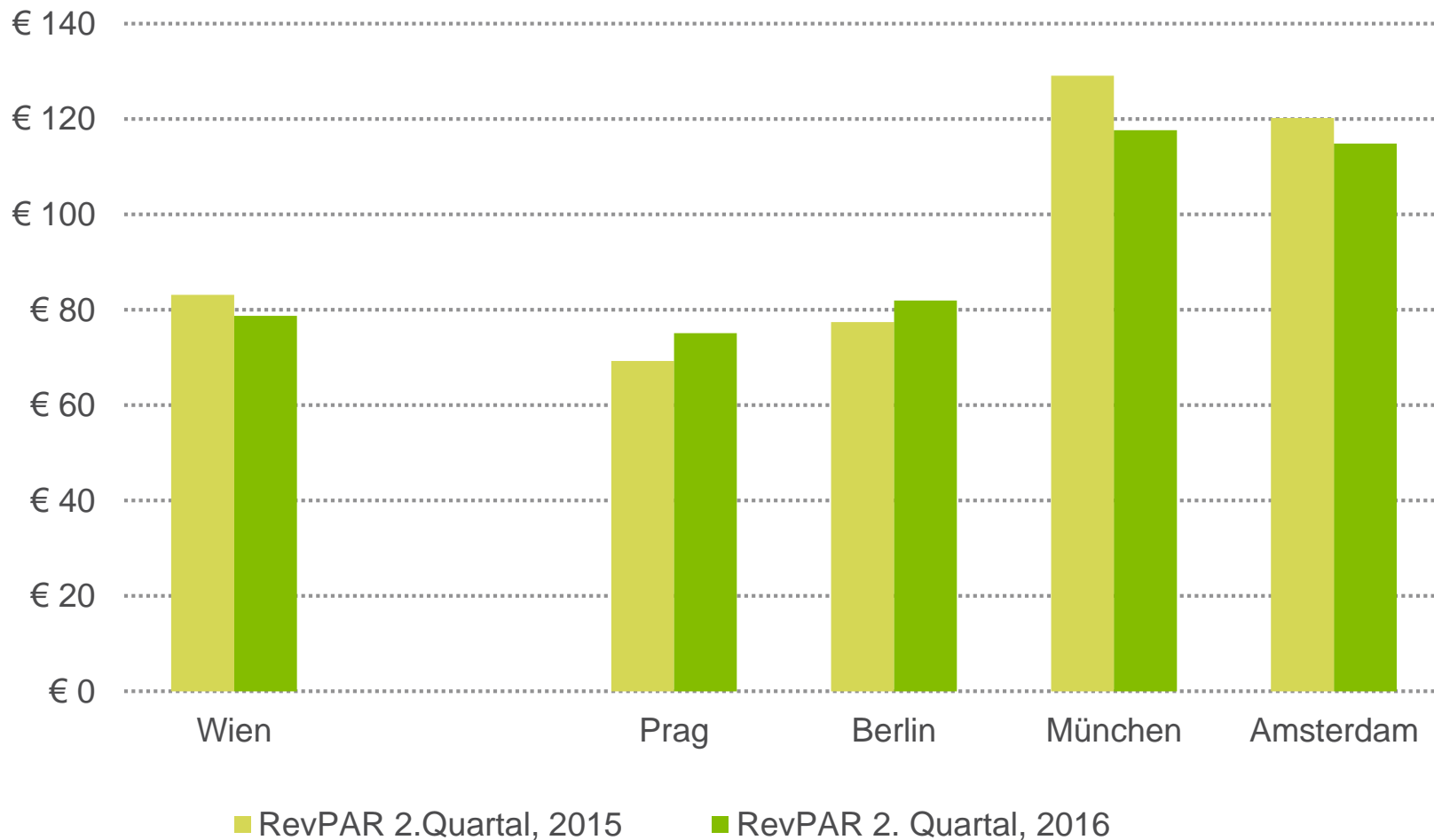
Cluster Wien: Auslastung und Durchschnittsrate

3. Quartal, 2015 vs. 3. Quartal, 2016



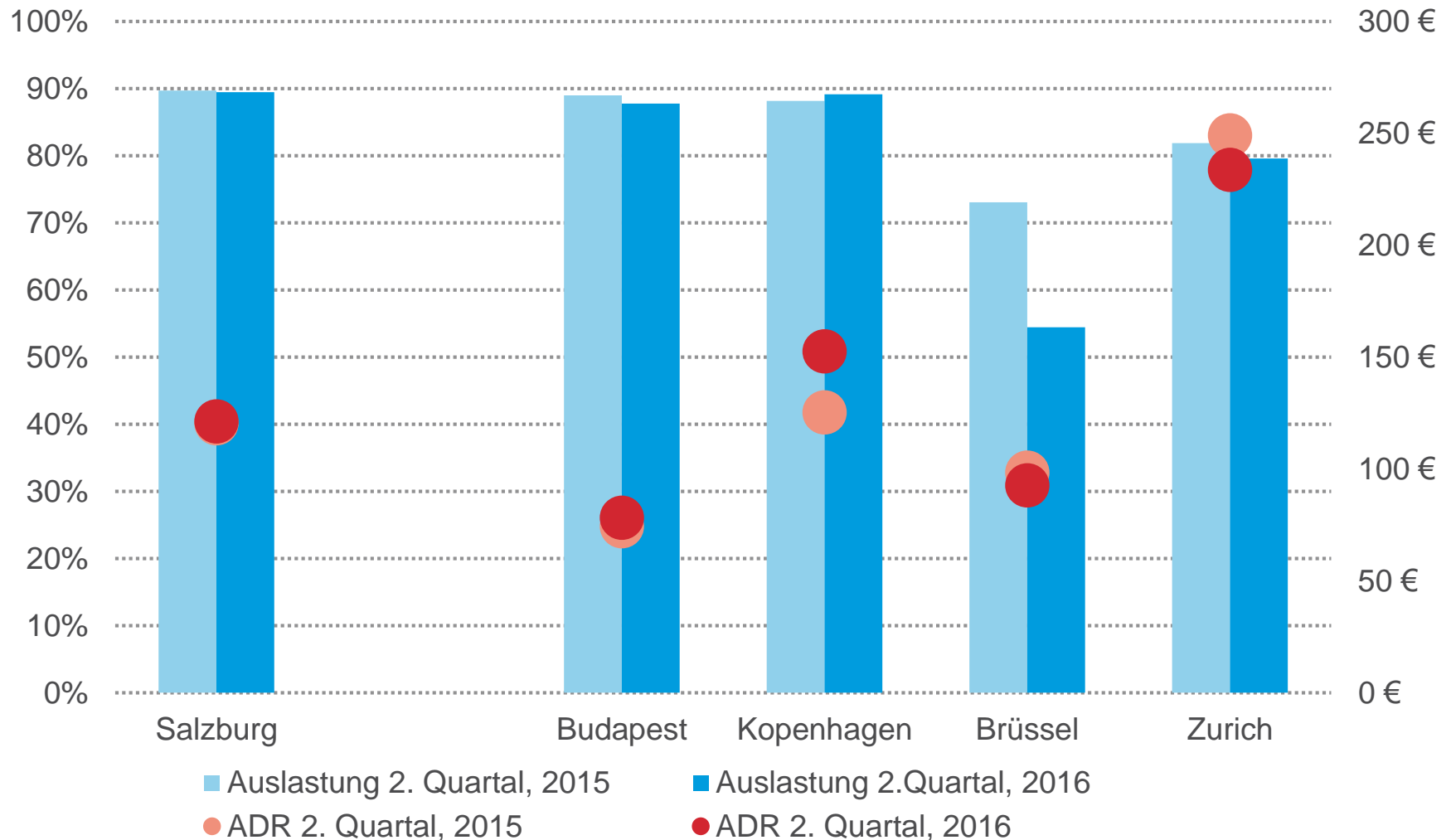
Cluster Wien: RevPAR

3. Quartal, 2015 vs. 3. Quartal, 2016



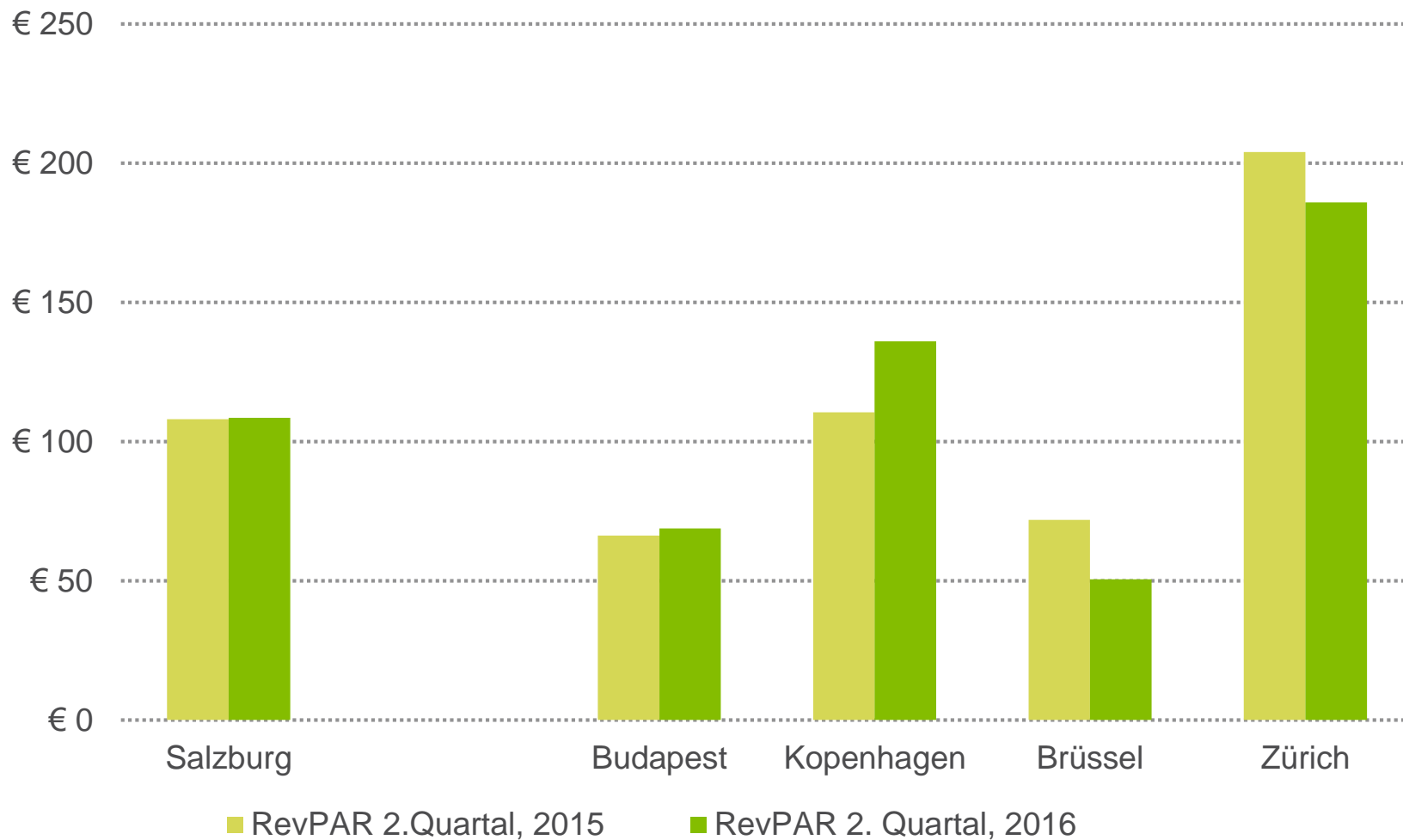
Cluster Salzburg: Auslastung und Durchschnittsrate

3. Quartal, 2015 vs. 3. Quartal, 2016



Cluster Salzburg: RevPAR

3. Quartal, 2015 vs. 3. Quartal, 2016



Erläuterungen



ADR (Average Daily Rate)

Durchschnittszimmerpreise (Netto Logisumsatz pro Tag exkl. Frühstück oder anderen Leistungen)

RevPAR (Revenue Per Available Room)

Netto Logisumsatz pro verfügbarem Zimmer

OCC (Occupancy)

Wert, der die Zimmerbelegung oder –auslastung in Prozent darstellt

- Die Grafiken zeigen die Veränderung der jeweiligen Kennzahlen zum Vorjahr.
- Auf beiden Darstellungen ist gut zu sehen wie Auslastung (OCC) und Durchschnittszimmerpreise (ADR) die Entwicklung des RevPAR beeinflussen.
- **Hotels in Wien** konnten im 3. Quartal 2016 die Auslastung leicht anheben. Allerdings konnten die Preise des Vorjahres nicht gehalten werden. Berliner Hotels haben zwar weniger Zimmer verkauft als in der gleichen Periode letztes Jahr, allerdings steigen die Preise was sich positiv auf den RevPAR auswirkte. In Prag blieb die Auslastung gleich, wobei die Preise allerdings stiegen. In sowohl München als auch Amsterdam sind Auslastung und Durchschnittspreise sanken, was auf sich nicht wiederholende Events zurückzuführen ist.
- Im **Salzburger** Cluster hat sich die Stadt im Vergleich zum letzten Jahr stabil gehalten, Auslastung und Zimmerpreise blieben fast gleich. Nach Budapest kamen dieses Jahr zwar weniger Gäste allerdings bezahlten diese einen höheren Durchschnittspreis. Dies spiegelt der gesunde RevPAR Wachstum wieder. In Kopenhagen war die beste RevPAR Entwicklung zu beobachten, welche hauptsächlich an einem Anstieg der Durchschnittspreisen lag. Brüsseler Hotels kämpfen immer noch mit rückgängigen Besucherzahlen, wie der Entwicklung der Auslastung zu sehen ist. Hotelpreise in Brüssel blieben allerdings fast unverändert.

Erfolg ist erlernbar!



Die Unternehmer-Akademie (UNA)

- Vermittelt Know-how zur modernen Unternehmensführung
- Verwendung betriebseigener Zahlen
- Kernbereiche: Strategisches Hotelmanagement, Finanzen/Investition, Standards/Prozesse, Markt/Gäste, Mensch/Leadership
- Zielgruppe: Eigentümer/Geschäftsführer/Direktoren
- Dauer: 2 Jahre (4 Module à 2 Wochen in Hotels in ganz Österreich)

Die Abteilungsleiter-Akademie (AKA)

- Weiterentwicklung der persönlichen Führungskompetenz
- Ausbildungsschwerpunkte: Mitarbeiterführung,-organisation und -einsatzplanung, Grundlagen Budgetierung und Controlling, Arbeitsrecht, Verkauf sowie erfolgreiche Kommunikation im Team und mit dem Gast
- Zusatznutzen: Gleichstellung der Abschlussprüfung mit Lehrlingsausbilderprüfung möglich
- Zielgruppe: Mitarbeiter mit Führungsverantwortung
- Dauer: 12 Tage (3 Module à 4 Tage in Hotels in ganz Österreich)

Lehrgang für Online Marketing & Revenue/ Yield Management (LORY)

- Revenue Management: Dynamische Preisgestaltung, Strategische Kapazitäten Steuerung, Digitale Vertriebswege
- Online Marketing: Tools und Strategien im Webmarketing für mehr Direktvertrieb
- Kundenbindungsmanagement: CRM, Big Data, Reputationsmanagement, Bewertungsplattformen
- Web Basics: Texten im Internet, Rechtliche Grundkenntnisse
- Dauer: 8 Tage (2 Module à 4 Tage)

Detaillierte Informationen zum Weiterbildungsangebot der ÖHV finden Sie unter: www.oehv.at/Weiterbildung

STR Hotelbenchmarking



Der Preferred Partner [STR](#) bietet Ihnen einen weltweiten Vergleich als Basis für strategische Entscheidungen.

Auslastung und Preis bestimmen den Erfolg eines Hotels. Benchmarking – der Vergleich mit der Konkurrenz – hilft dabei, die eigene Wettbewerbsposition zu erkennen und seine Strategie zu verbessern.

Das Angebot von STR

- Täglich, wöchentlich und monatlich Vergleichszahlen von Auslastung, durchschnittlichem Zimmerpreis und RevPAR zu allen angeschlossenen Hotels in der Region/Stadt (anonymisiert) sowie zu einer frei wählbaren Vergleichsgruppe. Alle Ergebnisse sind sowohl in Tabellenform als auch als Grafik erhältlich.
- Jederzeit abrufbare Reports mit nach individuellen Interessen erstellten Berichten, etwa nach Marktsegmenten (eigene Daten im Vergleich zu Betrieben der gleichen Preisklasse). Zusätzlich ein Index, aus dem die Performance des Hotels mittels Rankings abgelesen werden kann.
- Webseminare zur Einschulung in das System
- Deutschsprachiger Helpdesk

Ihr Nutzen als ÖHV-Mitglied

- Nur Euro 750,- Jahresgebühr statt Euro 1.125,-.
- 1 Vergleichscluster inklusive. Vorgabe für einen Cluster sind mindestens vier Mitbewerber mit zumindest drei unterschiedlichen Eigentümern.
- Preisgarantie für die nächsten 2,5 Jahre
- Weitere Erhöhungen sind an den Verbraucherpreis-Index angepasst und übersteigen 3 % p.a. nicht.

Auch kostenlose Teilnahme am Benchmark-System möglich

STR bietet auch die Möglichkeit, kostenlos am Benchmark teilzunehmen. Dieses Angebot beinhaltet keine Vergleichscluster, d.h. es gibt nur einen Vergleich zum Gesamtmarkt. Ein Vergleich nach Segmenten ist möglich.