

ÖHV-Quartals-Benchmark

Vergleich:

4. Quartal 2015 vs. 4. 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.

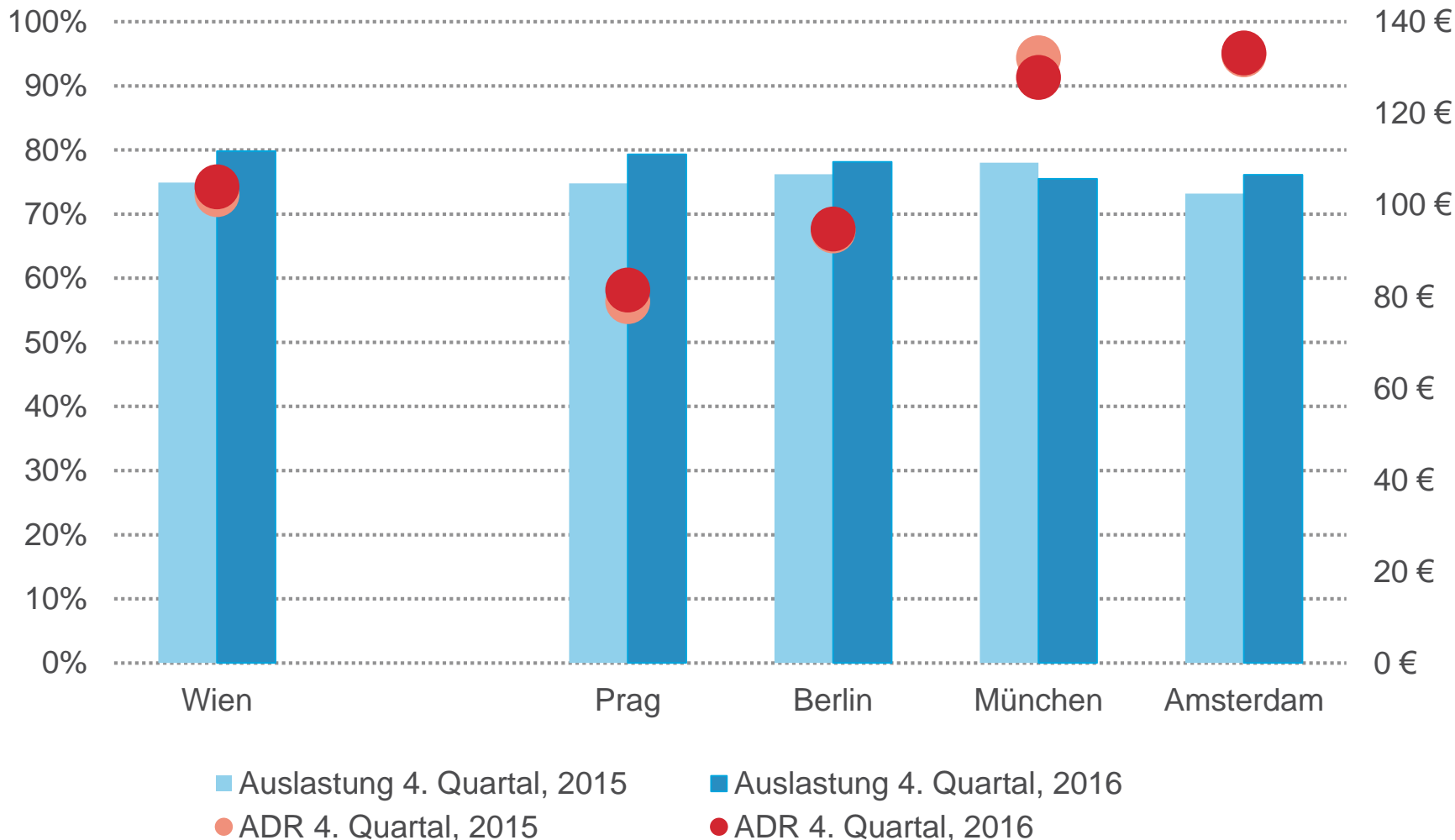
Anhand von Grafiken werden die Veränderungen der Auslastung, der Durchschnittsrate und des RevPAR innerhalb eines Jahres dargestellt.

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



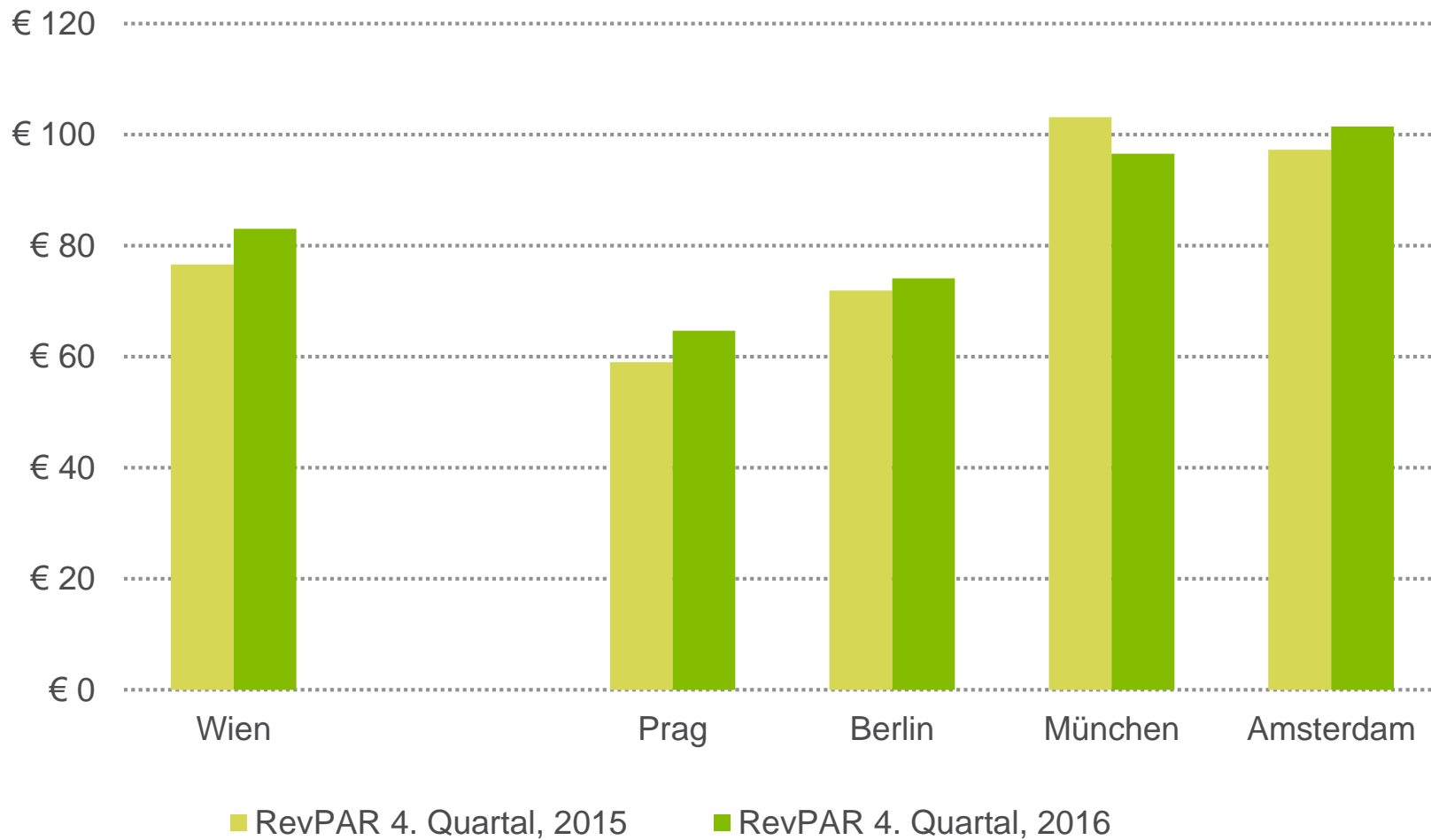
Cluster Wien: Auslastung und Durchschnittsrate

4. Quartal, 2015 vs. 4. Quartal, 2016



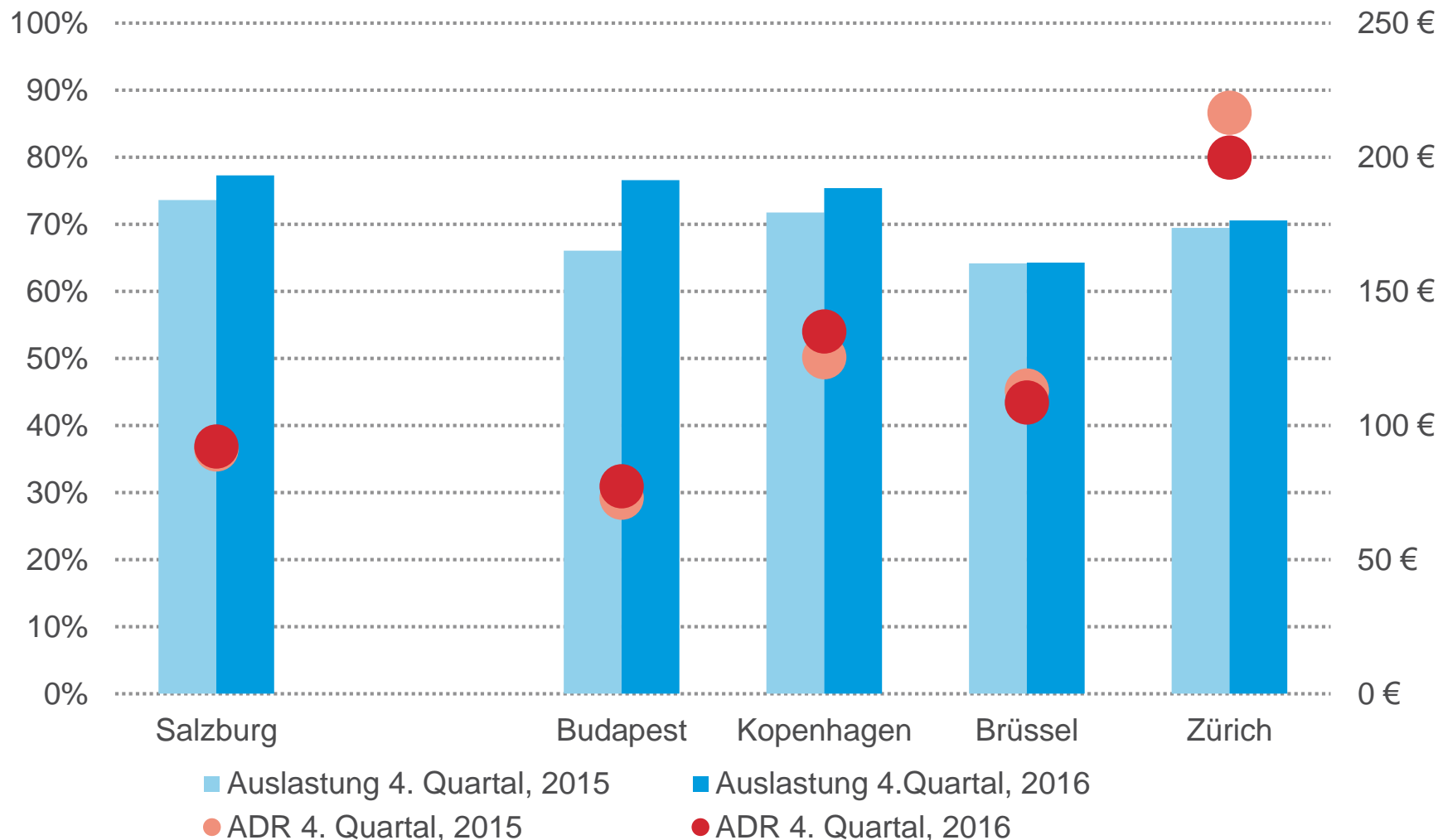
Cluster Wien: RevPAR

4. Quartal, 2015 vs. 4. Quartal, 2016



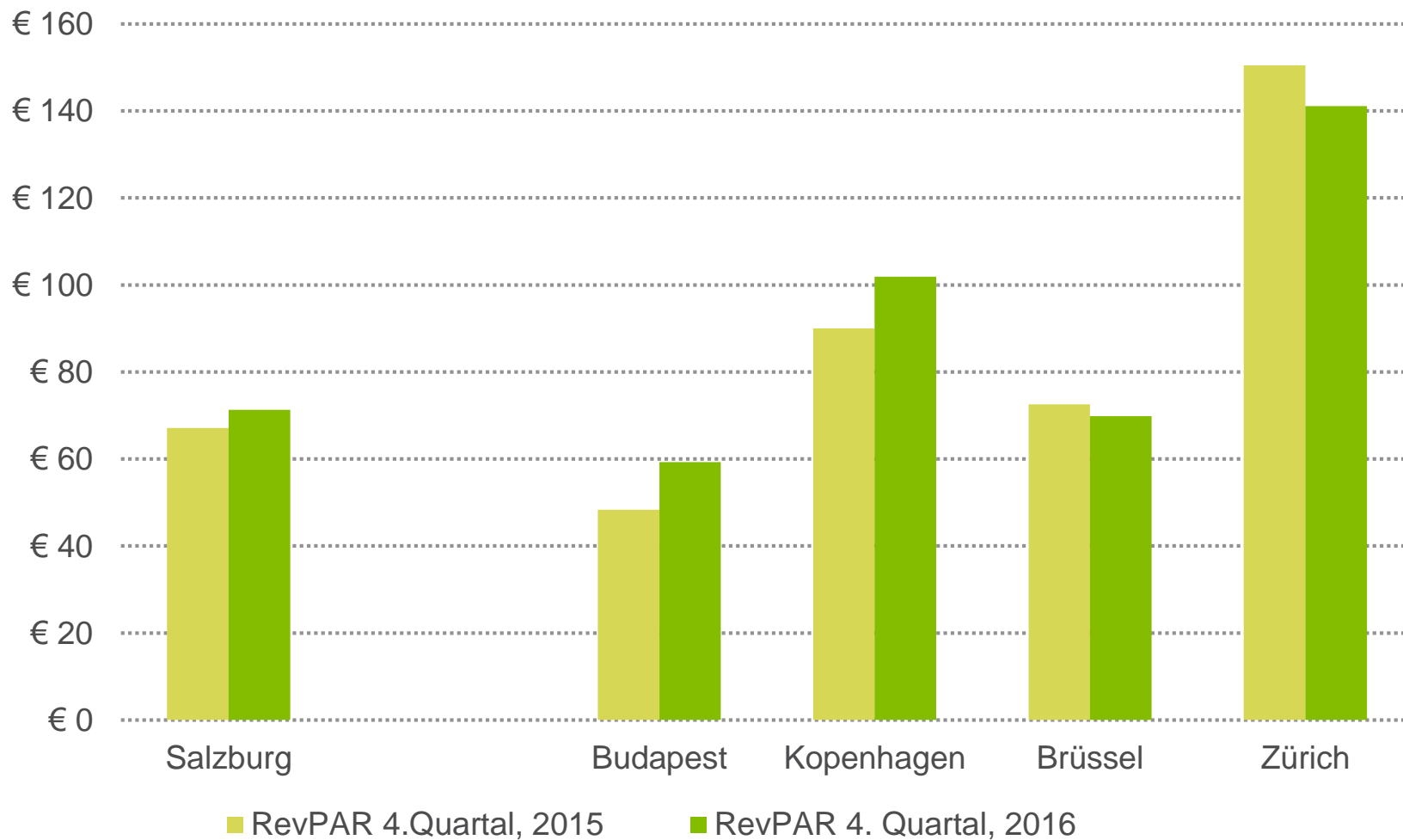
Cluster Salzburg: Auslastung und Durchschnittsrate

4. Quartal, 2015 vs. 4. Quartal, 2016



Cluster Salzburg: RevPAR

4. Quartal, 2015 vs. 4. Quartal, 2016



Erläuterungen



ADR (Average Daily Rate)

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

RevPAR (Revue 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 4. Quartal 2016 im Vergleich zum Vorjahr sowohl die Auslastung als auch die Preise steigern. Auch in Prag stiegen sowohl Auslastungen als auch Durchschnittsraten. Dies hatte einen deutlichen Anstieg im RevPAR in beiden Städten zur Folge. Auch Hotels in Berlin und Amsterdam konnten mehr Zimmer verkaufen als in der gleichen Periode des letzten Jahres, allerdings stagnierten hier die Preise. Nur in München sanken sowohl Auslastung als auch Durchschnittspreise, was den negativen Trend aus dem vorherigen Quartal fortführte.
- Im **Salzburger** Cluster hat sich die Stadt im Vergleich zum letzten Jahr positiv entwickelt und konnte sowohl Auslastung als auch Zimmerpreise steigern. Einen deutlichen Zuwachs in Übernachtungszahlen und Preisen konnte auch Budapest verzeichnen. Ähnlich gut war die Situation in Kopenhagen mit einem deutlich höheren RevPAR. Hotels in Brüssel hingegen sehen sich immer noch mit relativ niedrigen Auslastungszahlen konfrontiert, was sich folglich in der negativen Entwicklung der Preise widerspiegelt.

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.