

3. E-Coach Tipp: Gewinn optimieren

Herzlich Willkommen zum 3. E-Coach Tipp:
Heute besprechen wir, wie der Gewinn maximiert werden kann.

Übersicht:

1. Gewinn-Treiber
2. Preisoptimierung
3. Beispiel Betrieb

1. Gewinn-Treiber

Folgende Gewinntreiber gibt es:

- Fixkosten senken
- Variable Kosten senken
- Menge erhöhen
- Preis erhöhen

Fixkosten: Fixe Kosten sind Kosten die auch anfallen, wenn keine Gäste im Haus sind.
z.B. Energiekosten, Mietkosten, Versicherungen etc.

Variable Kosten: Variable Kosten verändern sich, je nach Menge der Produktionsanzahl –
sprich je zusätzlichen Gast. z.B. Wareneinsatz, Provisionen etc.

Wie diese den Gewinn beeinflussen, demonstriert folgende Tabelle.

Ausgehend von einem Durchschnittspreis von € 44,00 / Nacht und 5.408 Nächtigungen, ergibt das einen Umsatz von 237.952 €. Die variablen Kosten von € 9,6 mal den Nächtigungen ergeben variable Kosten gesamt von gerundet 51.917€. Der Umsatz minus den variablen Kosten ergibt die Fixkosten gesamt. Rechnet man nun den Umsatz minus die variablen Kosten gesamt und Fixkosten gesamt, erhält man den Cash Flow in €.

Cashflow = betriebswirtschaftliche Kennzahl: Welche im Geschäftsjahr selbst erwirtschafteten Finanzmittel/Geld dem Unternehmen für die Finanzierung von Investitionen, für die Schuldentilgung und für die Gewinnausschüttung zur Verfügung stehen.

ATTERSEE-ATTERGAU

salzkammergut

Auswirkung einer Veränderung der Gewinn-Treiber

	BASIS	Veränderung Menge + 0 %	Veränderung Preis + 0 %	Veränderung var. Kosten + 0 %	Veränderung Fixkosten + 0 %
Nächtigungen	5.408 Nächt.	5.408 Nächt.	5.408 Nächt.	5.408 Nächt.	5.408 Nächt.
Durchschnittspreis	€ 44,0	€ 44,0	€ 44,0	€ 44,0	€ 44,0
Umsatz	237.952	237.952	237.952	237.952	237.952
var. Kosten / Nächt.	€ 9,6	€ 9,6	€ 9,6	€ 9,6	€ 9,6
var. Kosten gesamt	- 51.917	- 51.917	- 51.917	- 51.917	- 51.917
Fixkosten	129.676	- 129.676	- 129.676	- 129.676	- 129.676
Cash Flow (vor Raten, Abschreibungen & Unternehmerlohn,...)	€ 56.359	€ 56.359	€ 56.359	€ 56.359	€ 56.359
Cash Flow in %	24%	24%	24%	24%	24%
Veränderung Cash Flow in €		+ 0	+ 0	+ 0	+ 0
Veränderung Cash Flow in %		+ 0 %	+ 0 %	+ 0 %	+ 0 %

Verändert man die Werte Menge (Nächtigungen), Preis, variable Kosten und Fixkosten um den Wert 10 %, sehen wir, dass die Auswirkung vom Preis am höchsten ist:

Auswirkung einer Veränderung der Gewinn-Treiber

	BASIS	Veränderung Menge + 10 %	Veränderung Preis + 10 %	Veränderung var. Kosten - 10 %	Veränderung Fixkosten - 10 %
Nächtigungen	5.408 Nächt.	5.408 Nächt.	5.408 Nächt.	5.408 Nächt.	5.408 Nächt.
Durchschnittspreis	€ 44,0	€ 44,0	€ 48,4	€ 44,0	€ 44,0
Umsatz	237.952	237.952	261.747	237.952	237.952
var. Kosten / Nächt.	€ 9,6	€ 9,6	€ 9,6	€ 8,6	€ 9,6
var. Kosten gesamt	- 51.917	- 51.917	- 51.917	- 46.725	- 51.917
Fixkosten	- 129.676	- 129.676	- 129.676	- 129.676	- 116.708
Cash Flow (vor Raten, Abschreibungen & Unternehmerlohn,...)	€ 56.359	€ 74.963	€ 80.154	€ 61.551	€ 69.327
Cash Flow in %	24%	29%	31%	26%	29%
Veränderung Cash Flow in €		+ 18.604	+ 23.795	+ 5.192	+ 12.968
Veränderung Cash Flow in %		+ 33 %	+ 42 %	+ 9 %	+ 23 %



2. Preisoptimierung

Das bedeutet, die Preisoptimierung ist essenziell für einen erfolgreichen Betrieb. Diesbezüglich empfehlen wir folgende Schritte:

- **Profilieren & Differenzieren:**
Was macht euren Betrieb besonders?
Was unterscheidet euren Betrieb von den anderen?
Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten
- **Inklusivleistungen anführen:**
Gebt allen Leistungen einen Wert und führt sie bei der Angebotslegung/Buchungsgbestätigung an.
z.B. In diesem Preis sind folgende Leistungen enthalten: ausgiebiges Frühstück mit regionalen Produkten, WLAN, Parkplatz direkt beim Hotel, Benützung des hauseigenen Badeplatzes direkt am See... etc.
- **Mit Mitbewerber vergleichen**
Wie ist das allgemeine Preisniveau im Ort/in der Region?
Gibt es ähnliche Betriebe, wie meinen?
Welche Preise haben die Mitbewerber festgelegt?
- **Preise auf Basis der Kosten festlegen**
Das allgemeine Preisniveau der Mitbewerber berücksichtigen, jedoch die Preise auf Basis der Kosten berechnen!
Am Ende des Tages soll Gewinn überbleiben!
- **Preise mit Inflations-Anpassung!**
Berücksichtigt die jährliche Inflation und berechnet sie in den Preis mit ein.
Hier findet man Prognosen zur Inflation:
<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/290144/umfrage/prognosen-zur-entwicklung-der-inflationsrate-in-oesterreich/>
- **Preise nach Nachfrage:**
Im Sommer ist die Nachfrage in der Region höher als im Winter, daher können in diesem Zeitraum höhere Preise festgelegt werden.
Empfehlung: mind. 3 Saisonzeiten einführen:
Hauptsaison, Vor- & Nachsaison, Nebensaison
auch Ferienzeiten miteinberechnen

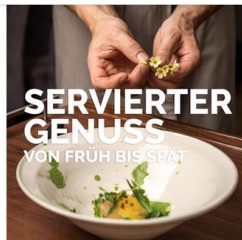
ATTERSEE-ATTERGAU

salzkammergut

3. Beispiel Betrieb

Hotel Bergergut: <https://www.romantik.at/de.html>

Auf ersten Blick ersichtlich, dass es ein Romantikhotel für genussaffine Paare ist:



Ich bin ein **individueller FAMILIENBETRIEB** mit langer Gastgeber-Tradition. Und spezialisiert auf Urlaub für **PAARE** die das Kleine, Feine lieben...

Nachhaltig zelebrierter Genuss und viel Liebe zum Detail spielen in meinem Haus die Hauptrollen.

Ihr Frühstück servieren Ihnen meine Gastgeber a la carte, am Abend zelebrieren sie Genussmomente, 'Mund.Art' zum Dahinschmelzen. Dazwischen liegt es an Ihnen: Ob tiefe Entspannung oder anregende Ausflüge ins Grüne und Blaue den Vorrang haben...

Genuss geht im BERGERGUT jedenfalls auch über den Tellerrand hinaus.

Im Mittelpunkt stehen Mensch & Natur. Individualität & Tradition.

Darstellung der Inklusivleistungen:

IHR MEHR-WERT PREISGESTALTUNG "TRANSPARENZ"

Was im Preis, neben allen Inklusiv-Leistungen, bei mir auch inbegriffen ist... möchte ich Ihnen kurz erzählen, weil Sie es vielleicht (noch) gar nicht wissen:

Die **PRIVATE HOTELEINHEIT** für **NUR 36 PAARE**. Ich kann (und will) nicht mit und über die Masse rechnen! Ich liebe es klein, fein & ganz persönlich und individuell. Nicht nur der Erholungswert ist dafür ein Vielfaches...

Ich bin nicht nur ein Hotel, ich bin **RAUM & ZEIT für Sie als Paar**. Das ist es was meine Gastgeber inspiriert, was Familie Pürmayer antreibt, dies für Sie zu gestalten und zu ermöglichen. Ankommen, entschleunigen, auftanken. Sich frisch verlieben. In das Leben zum Beispiel.

Der **höchste QUALITÄTSANSPRUCH**, sowohl in der Einrichtung, im Einkauf als auch im Umgang miteinander und mit 'Allem' in meinem Haus.

Los geht's...

- Willkommengruß aus Küche & Keller
 - Ich garantiere Ihnen ihr **frisches Zimmer spätestens ab 15.00 Uhr, Anreise gerne ab 13.00 Uhr**. Sollte ihr Zimmer noch nicht fertig sein, können Sie gerne schon mit einem Badekorb meinen Wellnessbereich auskundschaften oder ein gemütliches Mittagessen genießen!
 - **Dinner in 5 Gängen "Mund.Art"** aus meiner mehrfach prämierten **Haubenküche**
 - **Serviertes Genießer Frühstück**, gerne auch direkt ans Bett
 - **Nachmittags-Pâtisserie**: Süße Sünden - nein, das kann keine Sünde sein...
 - Ganztägig an der **Wellnessbar**: frisches Obst, Quellwasser & Säfte, **SONNENTOR Bio Tees**
 - **Entspannt ausklingen...** Genießen Sie Ihre Suite & Wellness noch bis 11.00 Uhr/Check-Out.
- Sie möchten mich noch nicht verlassen? Ich begeistere Sie so gerne noch länger, nützen Sie diese Möglichkeit: **Optional: Wellness bis 19.00 Uhr**. Ganztags am Abreisetag inkl. Nachmittagspâtisserie, AF-Getränke & Obst an der Wellnessbar. Ihr Beitrag EUR 18 pro Person.
- Ich lass mir auch gerne etwas für Sie einfallen: **Inspirierende, genussvolle, romantische Ideen** und kleine Liebesbeweise zwischendurch, Top Fuhrpark-Verleih. (mit Aufpreis)

Weiterführende Links und Infos:

Kohl&Partner: <https://www.kohl-partner.at/de/hotellerie-gastronomie.html>

WKO: <https://www.wko.at/branchen/stmk/tourismus-freizeitwirtschaft/wissensvorsprung-fuer-gastgeber-mit-herz.html>

Quellen: Kohl&Partner, WKO, Statista, Prodingler Tourismus Beratung

Tourismusverband Attersee-Attergau | Attergastrasse 55 | 4880 St. Georgen im Attergau | Austria

Tel.: +43 7666 7719-0 | info@attersee.at | www.attersee-attergau.at

Raiffeisenbank Attersee Süd | IBAN: AT 27 3436 3000 0121 8130 | UID-Nr. ATU 46820604 | GISA-Zahl: #1722-9494



Attersee am Attersee | Berg im Attergau | Frankenmarkt | Nussdorf am Attersee | Seewalchen am Attersee | Schörfling am Attersee
St. Georgen im Attergau | Steinbach am Attersee | Straß im Attergau | Unterach am Attersee | Vöcklamarkt | Weyregg am Attersee

