

Ist die profitable Zeit im Tourismus vorbei?

„Wie es gelingen kann, trotz Teuerungen einen kühlen Kopf zu bewahren und Umsätze zu generieren“

Marco Riederer

30.11.2022

Tourismusberatung

Wien
Zell am See

Club Tourismus

Die Prodingu Tourismusberatung ist im Präsidium des Club Tourismus Österreich.

Steuerberatung

Zell am See
St. Johann im Pongau
Saalfelden
Gastein
Salzburg
Mittersill
Lech
Wien

GGI Netzwerk

Die Prodingu Steuerberatung ist unabhängiges Mitglied der GGI Geneva Group International.

Team Tourismusmarketing

München
Innsbruck
Velden
Bozen
Linz
Salzburg
Wien

Saint Elmo's Travel / Serviceplan Tourismusmarketing

Die Prodingu Team Tourismusmarketing ist integriert in der Serviceplan Gruppe / Saint Elmo's Travel mit 26 Standorten weltweit

Die Prodingu Beratungsgruppe ist Mitglied in mehreren Netzwerken:

Marco Riederer



SMART HOTEL KEY

für erfolgreiches Hotelmanagement



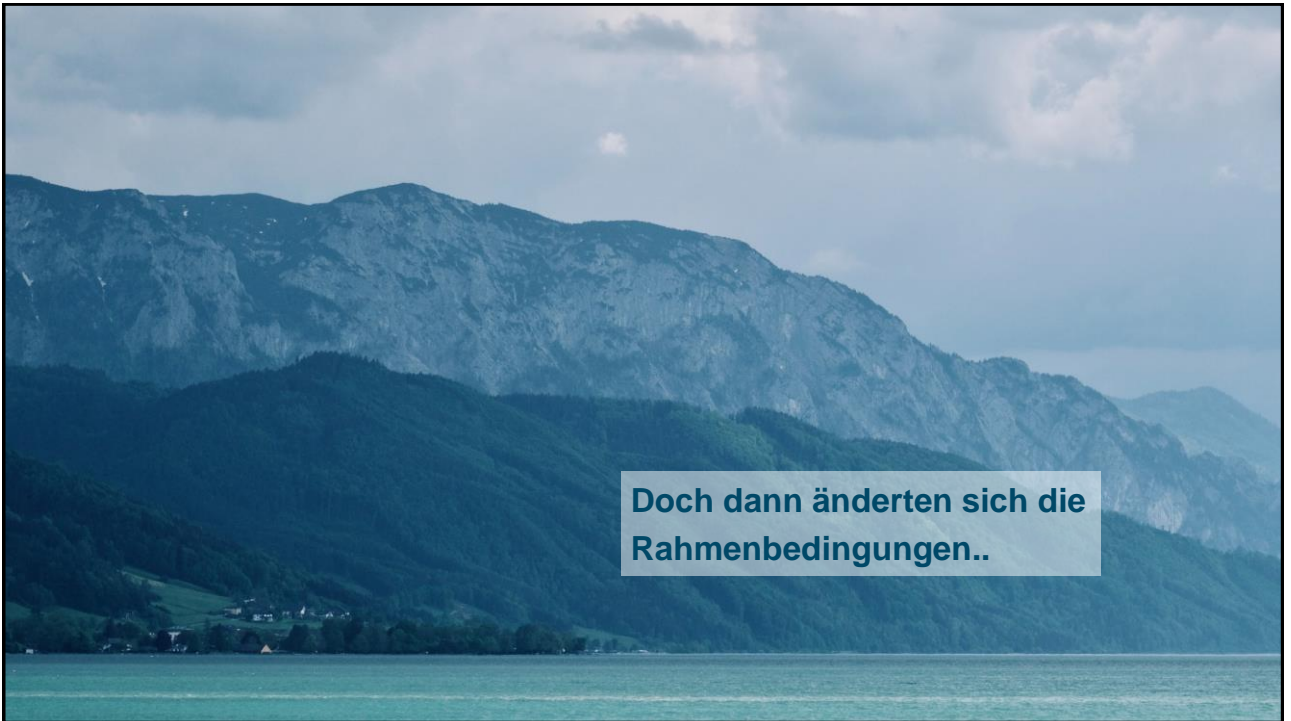
- Geschäftsführer & Leiter Revenue Management Prodingen Tourismusberatung
- Seit 15 Jahren im Tourismus tätig
- Präsident des Club Tourismus

"Wer versagt zu planen, der plant sein Versagen!"

3

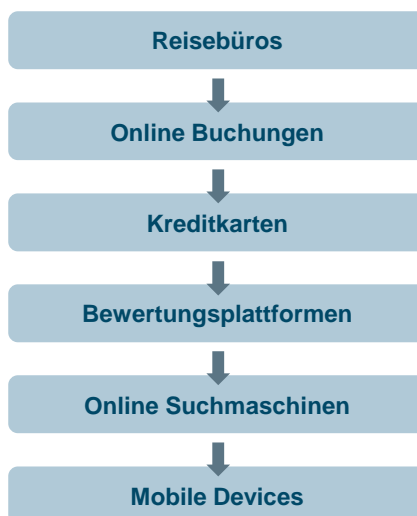
Es war einmal ...

- 80 % Stammgäste
- 90 % Auslastung
- Sieben bis acht Tage Aufenthaltsdauer
- Buchungen immer schon für das nächste Jahr
- Alles lief bestens!

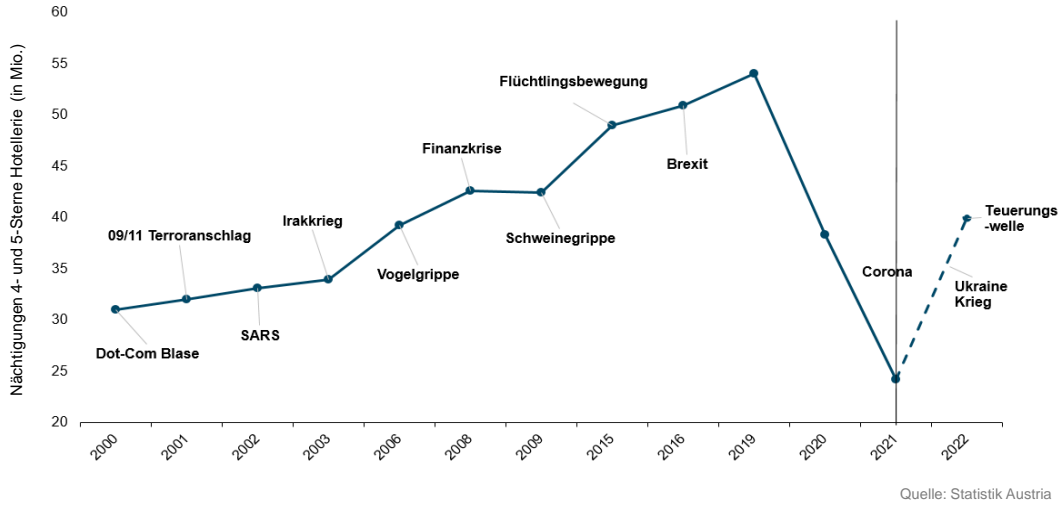


Neue Aspekte galt es zu berücksichtigen

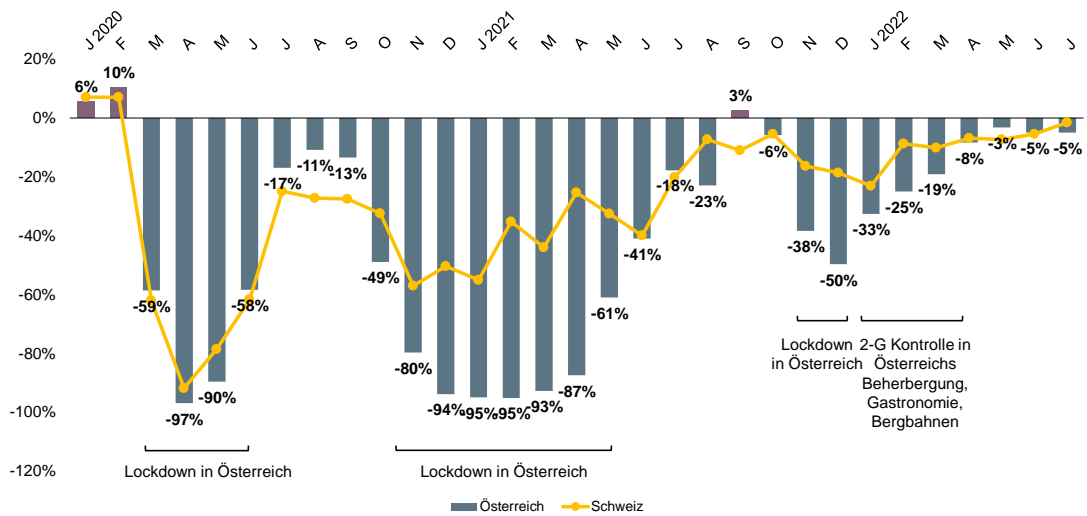
prodingen
DAS GEHT.

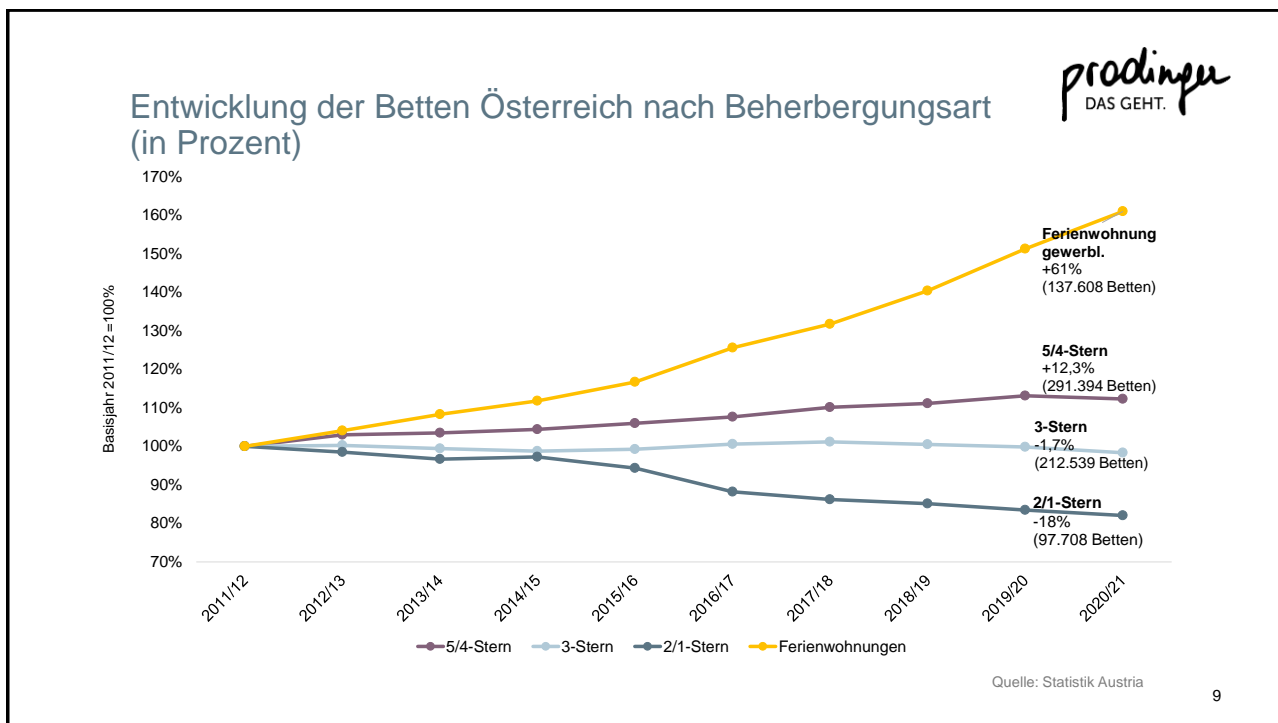


Einflussfaktoren auf die Entwicklung der Nächtigungen (Tourismusjahr)



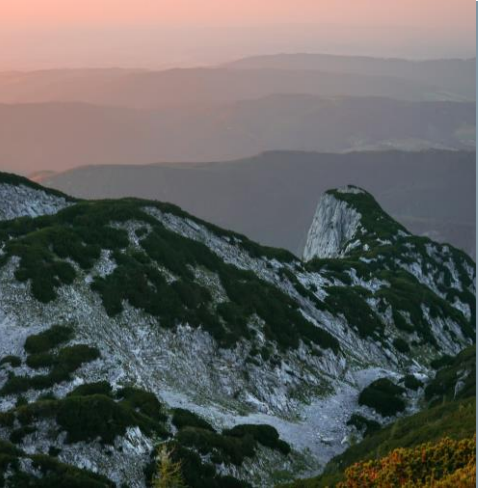
Nächtungsvergleich AUT – CH zu 2019





9

Markt und Gesellschaft entwickeln sich weiter



prodingen
DAS GEHT.

- **Durchschnittliches Einkommen** gestiegen
- **Globalisierung** hat dafür gesorgt, dass Menschen kürzere Aufenthalte bevorzugen
- **Attraktivität der Feriendestinationen und Seen durch Corona** gestiegen
- **Mitarbeitersituation** hat sich zugespitzt
- **Usability** (Benutzerfreundlichkeit) hat bewirkt, dass alles schnell & einfach gehen muss

10

Zusätzliche Herausforderungen

prodingen
DAS GEHT.

- **Preis und Bewertungen sind die wichtigsten Einflussfaktoren bei der Hotelbuchung**
- **Ausgeprägtes Preis-Leistungs-Bewusstsein der Gäste**
 - Gäste wollen den „besten“ Preis und optimale Stornobedingungen
- **Aufenthaltsdauer und Buchungszeitpunkt sinken weiter**
- **Mobile Buchungen steigen weiter**

11

Usability oder Schnäppchenjäger-Mentalität?

prodingen
DAS GEHT.

trivago

Angebote von Deinen liebsten Buchungsseiten

Suche nach einer Stadt, einem Hotel oder sogar nach einer Sehenswürdigkeit!

Quelle: Trivago.com

12

Hotel Das Zeit ☆☆☆☆ Hotel

6.9 km bis Attersee

8.6 Hervorragend (23 Bewertungen)

HotelSpecials
7 Nächte für 790 €
113 € [Zum Angebot >](#)

Hotelseite **99 €**

Unser niedrigster Preis: **99 €** Hotelseite

Übersicht Info Bilder Bewertung **Angebote**

Angebote, die Dir gefallen werden

Unser niedrigster Preis 99 € /Nacht Hotelseite	Empfohlenes Angebot 113 € /Nacht HotelSpecials	Unser niedrigster Preis (Kostenlose Stornierung) 125 € /Nacht Expedia	Unser niedrigster Preis (Bezahlung in der Unterkunft) 125 € /Nacht Expedia
--	--	--	---

Quelle: Trivago.com

13

Hotel Stadler am Attersee ☆☆☆☆ Hotel

Unterach am Attersee, 8.3 km bis Attersee

8.8 Hervorragend (99 Bewertungen)

Hotelseite
Frühstück inklusive
5 Nächte für 870 €
174 € [Zum Angebot >](#)

CHECK24 **166 €**

Unser niedrigster Preis: **166 €** CHECK24

Ragginger ☆☆☆☆ Hotel

Nußdorf am Attersee, 3.7 km bis Attersee

8.7 Hervorragend (126 Bewertungen)

Booking.com
 Kostenlose Stornierung - Frühstück inklusive
5 Nächte für 952 €
190 € [Zum Angebot >](#)

Unser niedrigster Preis: **190 €** Booking.com

Quelle: Trivago.com

14

Booking schafft Kaufanreize



Frühstück inbegriffen

Attergauhof ★★ ★ **Tolles Schnäppchen heute** .genius %

Sehr gut 8,3
263 Bewertungen

Sankt Georgen im Attergau - [Auf der Karte anzeigen](#)

Doppelzimmer
1 Doppelbett

Frühstück inbegriffen
KOSTENLOSE Stornierung • **Keine Voraus-/Anzahlung notwendig**

Sie können später stornieren. Sichern Sie sich also diesen tollen Preis noch heute.

Nur noch 3 Zimmer zu diesem Preis auf unserer Seite verfügbar

[Unsere letzten verfügbaren Zimmer ansehen >](#)

1 Nacht, 2 Erwachsene
€ 128
Einschließlich Steuern und Gebühren

Quelle: Booking.com

15

Wir wollen oft mit Bildern Emotionen wecken...



Quelle: Hotel Häuptl

16

prodingen
DAS GEHT.

+43 (0) 766



Das Hotel Zimmer & Angebote Wellness & Spa Romantik & Kuscheln Salzkammergut



Gutscheine
schenken
Winzer's
MAGAZIN

Quelle: Wellnesshotel Winzer

prodingen
DAS GEHT.



STADLER
HOTEL AM ATTERSEE

Quelle: Seegasthof Stadler

...aber Schlagworte bleiben im Gedächtnis

prodingen
DAS GEHT.



Quelle: Hotel Bramosen

19

prodingen
DAS GEHT.

ANKOMMEN wohlfühlen und genießen

Willkommen im Hotel**** Föttinger! Das **Hotel mit Tauchbasis**, liegt **direkt am Attersee** mit **eigenem Strand** und **hoteleigenem Steg**, wo Sie auch Ihr Segelboot "parken" können. Als Gast unseres Traditionshotels können Sie unsere Sauna direkt am See sowie unser neues, einzigartiges Panorama SPA kostenlos benutzen. Ihre Gastgeberfamilie Föttinger freut sich, Sie begrüßen zu dürfen.

Damals wie heute hinterlässt die Landschaft um den Attersee im Salzkammergut mit ihrer unverfälschten Kulisse einen bleibenden Eindruck. Die Berge spiegeln sich im einzigartigen Türkisblau des Sees. Die Wiesen duften nach Heublumen. Hier sind Tradition und österreichische Gastlichkeit seit 1869 zuhause.

Quelle: Seehotel Föttinger

20

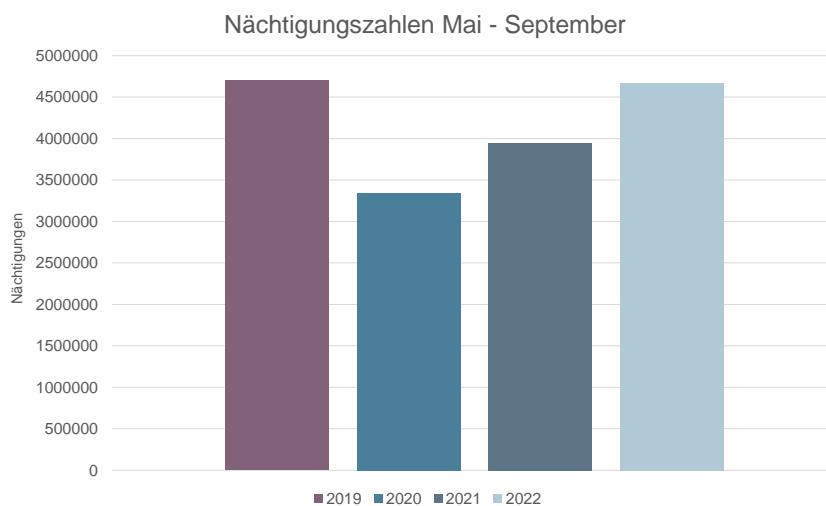
Gönnen Sie sich eine Auszeit. Genießen Sie den Luxus des süßen Nichtstuns und lassen Sie sich im 4 Sterne Seegasthof Stadler am Attersee von der berühmten österreichischen Gastfreundschaft verzaubern.

DURCHATMEN UND LEBEN

Quelle: Seegasthof Stadler

21

Entwicklung Attersee - Attergau



Quellen: Statistik Austria

22

Aktuelle Belastungsfaktoren für die Hotellerie

prodingen
DAS GEHT.



Steigende Energiekosten



Steigende Rohstoff- & Warenkosten



Steigende Personalkosten



Zinssteigerungen



Schwankende Nachfrage / Unsichere Prognosen

23

Stresstest 2023/24 (in Prozent von den Betriebseinnahmen, 4/5-Stern Betriebe)

prodingen
DAS GEHT.

Stresstest - Median 4/5* Ferienhotellerie				
	Prognose			IST-Wert
	2024	2023	2022	2019
Beherbergungs-, Pensionserlöse	60%	60%	60%	66%
Verpflegungserlös	30%	30%	30%	24%
Betriebseinnahmen	100%	100%	100%	100%
Wareneinsatz	14%	15%	15%	14%
Personalaufwand	36%	36%	35%	35%
Instandhaltung inkl. GWG	6%	6%	6%	5%
Energie	8%	14%	7%	4%
Marketing, Kommunikation	3%	3%	3%	3%
Deckungsbeitrag III (GOP)	18%	11%	20%	22%
Abschreibungen	13,0%	13,0%	13,0%	11,0%
Deckungsbeitrag IV (Betriebsergebnis)	4%	-3%	6%	9%
Finanzergebnis	-7%	-7%	-4%	-3%
Deckungsbeitrag V (EGT)	-5%	-11%	0%	5%

Einnahmen Steigerung: 2022 +6%, 2023: +5%, 2024: +4%

24

prodingen
DAS GEHT.

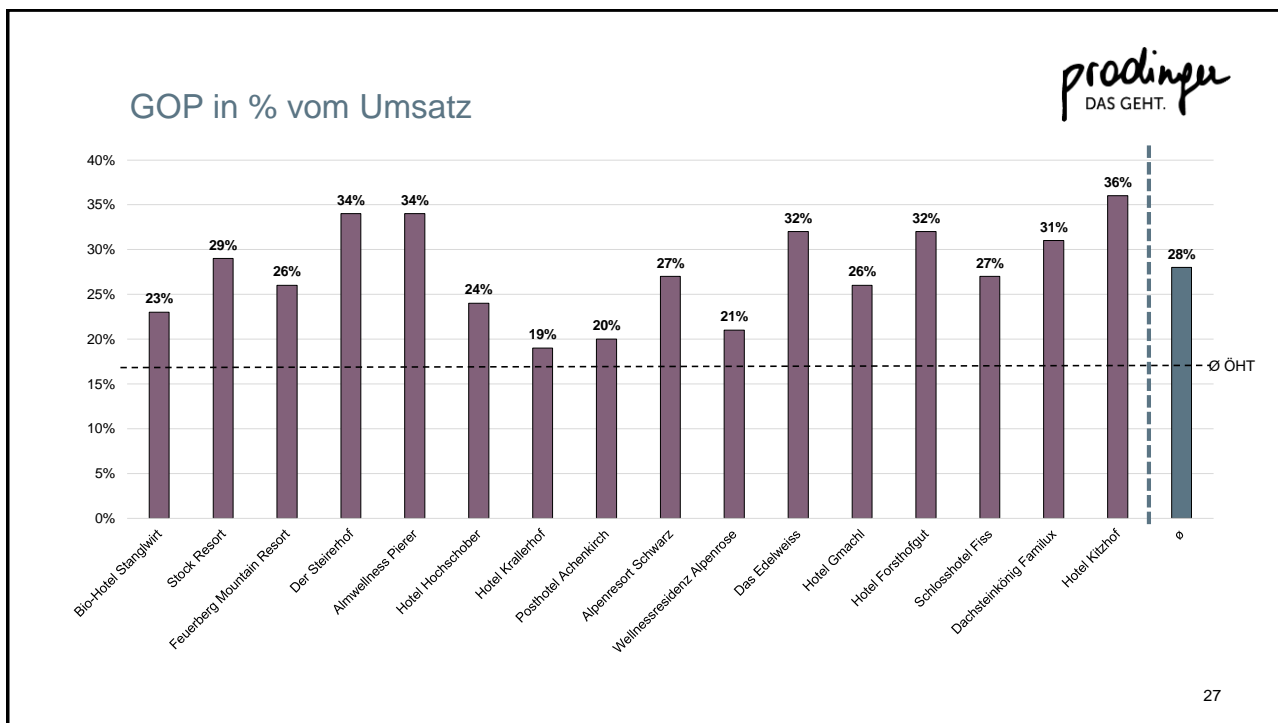
Neue Wege gehen

Es kommt nicht darauf an, woher man kommt,
sondern darauf, wohin man geht!

Auswahl der Top-Betriebe

prodingen
DAS GEHT.





prodingen
DAS GEHT.

Neue Wege gehen – Erfolg ist kein Zufall

Hinterfragen:

- Worin können wir die Besten werden?
- Was ist unsere wahre Leidenschaft?
- Was ist unser wirtschaftlicher Motor?

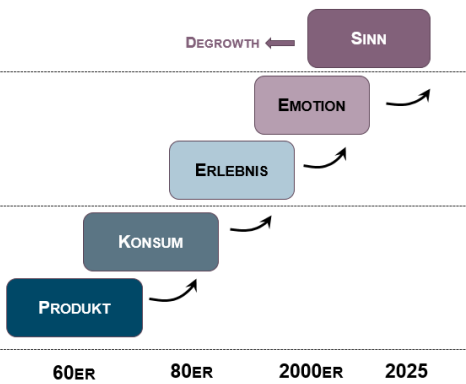
Haltung:

- Die Ambition, der Beste zu sein
- Fokussierung auf den Gästemarkt und Blick nach Außen
- „Macher“-Mentalität (Worte in Taten umsetzen)
- Neue Wege entstehen beim Gehen
- Gelebte Effizienz ohne Verlust der Gastgeberrolle

28

Neue Wege gehen – Erfolg ist kein Zufall

prodingen
DAS GEHT.



Produkt und Dienstleistung:

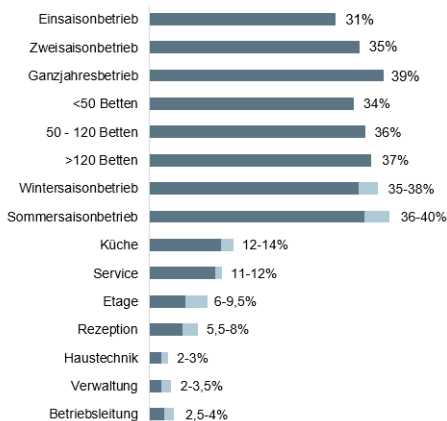
- Klare Positionierung und Markenstrategie (Branding: Gast und Mitarbeiter)
- Kundennähe und Sichtbarkeit des Gastgebers
- Produkttiefe im Hotel (Kein Outsourcing)
- Authentische, spürbare Erfahrungen für den Gast

29

Neue Wege gehen – Erfolg ist kein Zufall

prodingen
DAS GEHT.

Mitarbeiterkosten: Bruttolohn + 32 % Lohnnebenkosten



Benchmarks sind kein Feindbild:

- Permanente Überprüfung der eigenen Performance
- Anwendung von einheitlichen Verrechnungsstandards und Betriebs-Checks
- Rasche Anpassung und keine Überraschungen (Best Case, Worst Case...)

30

Segmentieren Bike-Map (nach Sinus-Milieus)

prodingen
DAS GEHT.



33

prodingen
DAS GEHT.

**Optimierung der Preis- und
Vertriebsstrategie**

Was ist der wichtigste Hebel im Revenue Management?

prodingen
DAS GEHT.

+ 10 % Verbesserung

Profit Driver	Basis		Profit		Verbesserung
	Alt	Neu	Alt	Neu	
Preis	100 €	110 €	600 T€	800 T€	+33 %
Volumen Nächtigungen	20.000	22.000	600 T€	760 T€	+27 %
Fixkosten	1 M. €	0,9 M. €	600 T€	700 T€	+17 %
Variable-Kosten	20 €	18 €	600 T€	640 T€	+7 %

35

Steuerungselemente

prodingen
DAS GEHT.

- **Steuerung über den Preis**
 - Preise saisonal unterscheiden
 - Preise auslastungsabhängig gestalten
 - Preise variieren zwischen So-Mi und Do-Sa
 - Frühbucher-Vorteile anstelle von Last-Minute-Rabatten
 - Stammgästepbonus statt –Rabatt
 - Angebot von Paketpreisen (Packages)
 - Long-Stay-Rabatte
 - ...

36

Steuerungselemente



- **Steuerung über den Preis**
- **Steuerung über Verfügbarkeit**
- **Steuerung nach Buchungskanal**
- **Steuerung nach Segmenten**

37

Erfolgreiche Preisstrategien sind:



- **Gästefreundlich**
 - Preis hat eine klar definierte Leistung
- **Strategisch**
 - Welches Angebot wann über welchen Vertriebskanal?
- **Transparent**
 - Buchungsbedingungen und enthaltene Leistungen sind klar kommuniziert
- **Profitabel**

38

Hotel-Pricing in Krisenzeiten



- **Qualität hat seinen Preis**
 - **Preisdumping ist auch in Krisenzeiten keine Lösung**
- **Hinterfragen der langfristigen Auswirkungen bei allen kurzfristigen Maßnahmen**
- **Mehrleistungen und Zugaben statt Preissenkungen**
- **Preis bleibt der wichtigste Gewinnhebel – Mut zum Preis**
 - **Saisonen überdenken bzw. neu einführen**
- **Planung in Szenarien**

39

Goldene Pricing-Regeln



- **Preisnachlass nur mit Gegenleistung (zB „nicht mehr gratis stornierbar“)**
- **Je später der Gast bucht, desto teurer wird es!**
- **Mit intransparenten Vertriebspartnern wird nicht kooperiert**
- **Vertriebsplattformen bekommen keine Angebote, die nicht auch direkt buchbar sind**
- **Das „letzte Zimmer“ ist immer auf der eigenen Website verfügbar**

40

„Wenn man sich selbst zu einem niedrigen Preis verkauft, wird niemand anderes diesen Preis erhöhen.“

Wilson

41



Marco Riederer

prodinger
DAS GEHT.

Prodinger Tourismusberatungs GmbH

Parkring 12/80 b, 1010 Wien

Professor-Ferry-Porsche-Straße 28, 5700 Zell am See

Tel: +43 1 890 730 9, +43 6542 736 61-1687

m.riederer@prodinger.at, www.prodinger-tourismusberatung.at

Die Prodinger Beratungsgruppe ist Mitglied in mehreren Netzwerken.

Die Prodinger Steuerberatung ist unabhängiges Mitglied der GGI Geneva Group International.

Die Prodinger Tourismusmarketing ist integriert in der Serviceplan Gruppe / Saint Elmo's Travel mit 26 Standorten weltweit.