

# Kennzahlen-Handbuch

Die wichtigsten Kennzahlen der Hotellerie



Organisation & Rechnungswesen



Jede Pilotin und jeder Pilot benötigt im Cockpit zuverlässige Instrumente, die anzeigen, wie schnell und wie hochgeflogen wird, in welche Richtung es geht, wie viel Treibstoff noch im Tank ist und vieles mehr. Nur so wird der Zielflughafen sicher erreicht. Genauso benötigt auch das Hotelmanagement Kennzahlen. Sie sollen die Abläufe im Hotel auf einfache Weise veranschaulichen und helfen den Betrieb erfolgreich zu führen und Unternehmensziele anzusteuern.

Doch welche Kennzahlen sind dies eigentlich, was genau sagen sie aus und wie kann man sie unkompliziert berechnen? Wir haben für die Wichtigsten zusammengefasst:

## Die Belegungsrate

Die Belegungsrate gibt die Auslastungsquote (oder Occupancy Rate = OR) und optimale Ausnutzung von vorhandenen Kapazitäten wieder. Diese Kennzahl wird in Prozent berechnet. Das Ausnutzen von vorhandenen Kapazitäten ist insofern wichtig, als dass nicht verkaufte Übernachtungen nicht mehr nachgeholt werden können. Somit ist eine genaue Planung mit dieser Kennzahl wichtig.

Rechenweg:  $OR = \frac{\text{Summe belegter Zimmer}}{\text{Summe verfügbarer Zimmer}}$

Beispiel: Ein Hotel hat 100 Zimmer, davon waren 60 belegt.

Rechnung:  $\frac{60}{100} \times 100 = 60 \%$

Ergebnis: Das Hotel hat eine Auslastung von 60 %.

## Zimmerdurchschnittsrate

Die Zimmerdurchschnittsrate (durchschnittlicher Zimmerpreis = Average Room Rate) ist eine häufig erwähnte Kennzahl in der Hotellerie. Sie zeigt dem Hotelier die durchschnittlich erzielte Zimmerrate und errechnet sich wie folgt:

Rechenweg:  $ARR = \frac{\text{Umsatz Logis}}{\text{Belegte Zimmer}}$

Beispiel: Sie machen an einem Tag einen Zimmerumsatz von 6.000 Euro bei 60 belegten Zimmern

Rechnung:  $\frac{6.000\text{€}}{60} = \text{€ } 100$

Ergebnis: Die Zimmerdurchschnittsrate beträgt € 100

## RevPar

RevPar ist die Abkürzung für Revenue per available room (= Erlös pro verfügbare Zimmer) und ist eine allgemeine Messangabe zum Vergleich der Profitabilität von unterschiedlich großen Hotels. Spricht man vom RevPar, so handelt sich um den Logisumsatz pro verfügbaren Zimmer.

Rechenweg:  $RevPar = \frac{\text{Logisumsatz}}{\text{Summe verfügbarer Zimmer}}$

Beispiel: Sie machen an einem Tag einen Nettoumsatz von € 6.000 bei 100 verfügbaren Zimmern, wovon 60 Zimmer belegt sind.

Rechenweg:  $= \frac{6.000}{100} = \text{€ } 60$

Ergebnis: Der Logiserlös pro verfügbarem Zimmer an diesem Tag beträgt € 60

Problematik der REVPAR Kennzahl: Aufgrund verschiedener Hotelkategorien mit unterschiedlichen Preisklassen ist der REVPAR nur bedingt aussagekräftig.

## TRevPor

TRevPor steht für Total Revenue Per Occupied Room und misst den Gesamtumsatz eines Hotels pro belegtes Zimmer. Der TRevPor bezieht auf sämtliche Umsätze, also Logis inkl. Verpflegung, Extras und Telefonate und setzt sie im Verhältnis zu der Anzahl der belegten Zimmer

$$\text{Rechenweg: TRevPOR} = \frac{\text{Gesamter Umsatz}}{\text{Summe belegten Zimmer}}$$

Beispiel: Sie machen an einem Tag einen Gesamtumsatz (Logis, Extras, Beauty usw.) von € 20.000 bei 100 verfügbaren Zimmern, wovon 60 Zimmer belegt sind.

$$\text{Rechenweg} = \frac{20.000}{60} = € 333,333$$

Ergebnis: Der Gesamtumsatz pro belegtem Zimmer an diesem Tag beträgt € 333,333€

## TRevPAR

TRevPar steht für „Total Revenue Per Available Room“ und misst die Gesamterlöse eines Hotels pro verfügbaren Zimmer. Die Kennzahl berücksichtigt dabei auch die Nebenumsätze (Beautybehandlungen, Extra usw.) eines Hotels. Hoteliers sollten sich neben den Logisumsätzen, auch die Umsätze aus anderen Bereichen anschauen. Speziell, wenn es darum geht eine Gruppe anzunehmen oder abzulehnen, ist der TRevPAR sehr wichtig: Denn je höher das Zusatzgeschäft, desto günstiger kann der Zimmerpreis ausfallen.

$$\text{Rechenweg: TRevPAR} = \frac{\text{Gesamter Umsatz}}{\text{Summe verfügbarer Zimmer}}$$

Beispiel: Sie machen an einem Tag einen Gesamtumsatz (Logis, Extras, Beauty usw.) von € 20.000 bei 100 verfügbaren Zimmern, wovon 60 Zimmer belegt sind.

$$\text{Rechenweg} = \frac{20.000}{100} = € 200$$

Ergebnis: Der Gesamtumsatz pro verfügbarem Zimmer an diesem Tag beträgt € 200

Vorsicht: Der TRevPAR ist natürlich nur von Bedeutung, wenn ein Hotel auch tatsächlich ein signifikantes Nebenangebot hat. Für ein Hotel Garni oder ein Budgethotel (B&B) ist der TRevPAR eher uninteressant.

**ASA TIPP:** Warum kompliziert? All diese Kennzahlen findest du in deinem ASA HOTEL unter Statistik > Auswertung > Umsatzanalysen > Manager Report. Mit zwei Klick kann der zu berechnende Zeitraum ausgewählt werden, natürlich auch mit Vorjahresvergleich. Damit kannst du deine Performance mit dem vorhergehenden Jahr leicht vergleichen.

### Hier ein kleiner Ausschnitt:

Umsatz pro Gast	202,45	-37,8	325,32	118,98	-6,7
Umsatz Logis pro Gast	82,53	-2,3	84,49	86,88	-2,5
Umsatz Verpflegung pro Gast	17,44	-3,1	18,00	17,49	-18,8
Umsatz Sonstiges pro Gast	102,47	-54,0	222,83	14,61	-13,6
Umsatz pro bel. Zimmer (TRevPOR)	390,43	-52,0	813,29	232,38	-10,5
Umsatz Logis pro bel. Zimmer (ARR)	159,16	-24,6	211,22	169,69	-6,4
Umsatz Verpflegung pro bel. Zimmer	33,64	-25,2	45,00	34,16	-22,1
Umsatz Sonstiges pro bel. Zimmer	197,63	-64,5	557,07	28,53	-17,1
Umsatz pro verf. Zimmer (TRevPAR)	331,28	12,0	295,74	171,69	78,3
Umsatz Logis pro verf. Zimmer (RevPAR)	135,05	76,8	76,81	125,37	86,4