

PRESSEMITTEILUNG

Wer auf Wellness setzt, gewinnt doch BBG-TREUGAST-Betriebsvergleich analysiert die Hotellerie-Branche

Nach der Euphorie des Weltmeisterschaftsjahres ist die Hotellerie in Deutschland wieder auf dem Boden der Tatsachen angelangt. Der Umsatz bewegt sich nicht maßgeblich von der Stelle, und auch die Zimmerraten lassen nach wie vor zu wünschen übrig. Die Branche steht also in 2008 wieder unter Druck. Um sich am Markt behaupten zu können, müssen sich Hoteliers daher vor allem darum kümmern, ihre Kosten im Rahmen zu halten. Dabei hilft der BBG-TREUGAST-Betriebsvergleich: Er nennt die Kennzahlen der Branche und funktioniert so als Management-Tool, das dem Hotelier Vergleiche ermöglicht und Optimierungspotenziale aufzeigt. Zum ersten Mal wurde auch die Großhotellerie mit einem Umsatz von mehr als zehn Millionen Euro separat analysiert – mit erstaunlichen Ergebnissen.

München/Düsseldorf, 17. Januar 2008. – Es wäre so schön gewesen, doch der flächendeckende Aufschwung im Gastgewerbe blieb im Jahr 2007 **leider aus**. Dennoch gibt es auch **Gewinner** in der Branche: Wellnesshotels profitieren von einer **traumhaften Auslastung** und einem akzeptablen Erlös pro Zimmer. Überhaupt setzten die Zimmerpreise in den meisten deutschen Städten ihren leichten **Trend nach oben** fort – kein Effekt des Fußballfestes, sondern endlich ein Erfolg für die Bemühungen der Hoteliers, zum internationalen Preisniveau aufzuschließen – diese Rückschlüsse erlauben die Zahlen, die im neu erschienen **BBG-TREUGAST-Betriebsvergleich** erfasst wurden..

Aufwändige Wellnessanlagen lohnen sich nicht – **diese These ist falsch**, denn wie der aktuelle Betriebsvergleich zeigt, erwirtschaften die Wellnesshotels ein erfreuliches Betriebsergebnis II von 6 Prozent. Der Lohn: Im Rating **verbessert** sich die Gruppe der Wellnesshotels deutlich nach oben. Zwar schlagen die Personal- sowie die Betriebs- und Verwaltungskosten in diesen Häusern stärker zu Buche, doch zahlt jeder Gast durchschnittlich mehr als 285 Euro für seine 2,6 Wellnessstage. Die Erlöse aus den **Wellnessanwendungen** machen mit 12,3 Prozent einen erheblichen Teil vom Umsatz aus. „Dieses Ergebnis widerspricht ganz klar derzeitigen Aussagen, dass für aufwändige Wellnessanlagen kein ‚Return on Invest‘ erwirtschaftet werden kann“, bilanziert Wolfgang F. Kanig, Geschäftsführer der BBG-Consulting.

Ein weiterer **Gewinner** im diesjährigen Betriebsvergleich ist die Gruppe der **Hotels garni mit einem Umsatz über 600.000 Euro**. Auslastung (64,8 Prozent) und Average Room Rate (54,75 Euro) erweisen sich als überdurchschnittlich gut. Auch tragen **schmale Personalkosten** von weniger als 30 Prozent dazu bei, dass das Ergebnis erfreuliche 10,1 Prozent erreicht. An diesen Zahlen wird deutlich, wie wichtig im Hotelbetrieb ein qualifiziertes **Kostenmanagement** ist, das auch kleinste Stellschrauben berücksichtigt!

Hier setzt der nun zum fünften Mal erschienene BBG-TREUGAST-Betriebsvergleich an: Er bietet **differenzierte Vergleichswerte** aus der gesamten Branche, macht die Werte dank der durchdachten Gruppenbildung **komparabel** und gehört deswegen zu den gefragtesten Werken seiner Art. Wer wissen

will, wie viel andere Hoteliers für Zinsen ausgeben, wie hoch ihre Personalkosten sind und welche Löcher der Wareneinkauf in ihr Budget reißt, findet die Antworten im **Betriebsvergleich „Hotellerie und Gastronomie Deutschland 2007“**. Herausgegeben wird er von der **BBG-Consulting Kanig GmbH** und dem **TREUGAST Institute of Applied Hospitality Sciences**.

Die ersten Ergebnisse des Betriebsvergleichs:

Die Übernachtungszahlen aus dem In- und Ausland steigen weiter an – doch es bleibt ein schaler Nachgeschmack bei diesem Geschäft: Die **steigende Auslastung** wird mit immer noch zu **niedrigen Zimmerraten** erkaufte. Dabei steigen die Kosten weiter: nach der Mehrwertsteuer und den Energiepreisen kosten nun auch noch die Lebensmittel mehr. Dieser Trend hatten sich schon in der Halbjahresbilanz des **Trendgutachten Hospitality** abgezeichnet, die im Herbst 2007 vom TREUGAST Institute of Applied Hospitality herausgegeben wurde. Die Folgen der Entwicklung: Nur Hoteliers, die hochprofessionell arbeiten und ein **effizientes Kostenmanagement durchsetzen**, behalten Oberwasser und können sich am Markt behaupten.

In der **Kleinhotellerie** (bis zu einem Umsatz von 250.000 Euro) zeigen sich dabei erste Erfolge: Schritt für Schritt verbesserten sich in den vergangenen Jahren Umsatz und Ergebnis. Doch nach wie vor bleibt mit **38,1 Prozent** der Wareneinkauf viel zu teuer. Mehr Sorgfalt wäre hier angebracht. Im Gegensatz zur Average Room Rate, die ausgereizt scheint, sieht die Auslastung noch **steigerungsfähig** aus. Der Unternehmerlohn bleibt mit 24.800 Euro allerdings **sehr mager**.

An einer schwachen Auslastung leidet auch die **gehobene Mittelstandshotellerie** (bis 2,5 Millionen Euro Umsatz, mehr als 50 Prozent Beherbergungsanteil). Zwar stieg die Belegung im Vergleich zum Vorjahr, erreichte aber **gerade 50 Prozent**. Wegen der hohen Fixkosten in dieser Gruppe würde eine bessere Auslastung auch gleich das Betriebsergebnis **massiv verbessern**.

Die **Gro hotellerie** mit einem Umsatz von mehr als 10 Millionen Euro stand zum ersten Mal als separate Gruppe im Fokus – mit einem überraschenden Ergebnis: Die Performance der ganz Großen ist **verbesserungswürdig**, weil Waren- und Personalkosten am guten Umsatz zehren. Erreicht wurde letzterer mit einer sehr guten Auslastung (64,2 Prozent) und einer Average Room Rate von 112,63 Euro bei durchschnittlich 294 Zimmern.

Als Gewinner in der Gastronomie darf sich die Gruppe der **Gro gastronomie** zählen, die bis zu einer Million Euro umsetzt und dabei weniger als 40 Prozent Speiseanteil erreicht. Zwar ging hier der Umsatz um knapp 8 Prozent zurück, doch weil **bei Waren und Personal gespart** wurde, schnitt dieses Segment bei den Gastronomiebetrieben am besten ab.

Besonderheiten des Betriebsvergleichs:

Der neu erschienene Betriebsvergleich enthält die neuesten Zahlen von 2006 und die Budgets von 2007. Er ist **klar nach anwenderfreundlichen Gesichtspunkten** strukturiert und erhielt im Vergleich zum Vorjahr ein frischeres Design. Unterteilt in Betriebsarten und Umsatzgruppen werden unter anderem Klein-, Mittelstands- und Gro hotellerie, reine Gastronomiebetriebe und Pensionen getrennt voneinander untersucht und detailliert dargestellt. Zum ersten Mal wurde die Gro hotellerie mit einem Umsatz von mehr als 10 Millionen Euro **separat**

gewertet. Einzigartig ist die Aufbereitung der Daten im Betriebsvergleich: Die Analyse erfolgt **praxisnah nach zwei Kontenrahmen:** dem **Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (USALI)** sowie dem in Deutschland altbewährten „**Mittelstandskontenrahmen**“ für die **Hotellerie und Gastronomie SKR 70.**

Der Betriebsvergleich richtet sich an **Entscheider** und Experten: Projektentwickler und Unternehmer erhalten Hintergrundwissen und können sich an **Durchschnittswerten** aus der Branche orientieren. Sie können sich **an der Konkurrenz messen, Optimierungspotenziale finden** oder eine Bestätigung für ihre gute Performance erhalten. In Hinblick auf kommende Investitionen und Entscheidungen finden auch Banken und Investoren mit dem Betriebsvergleich eine hervorragende **Argumentationsgrundlage.**

Zum fünften Mal kooperieren für die Untersuchung die **TREUGAST Solutions Group** und die **BBG-Consulting Kanig GmbH.** Letztere bringt **jahrzehntelange Erfahrung** bei der Erstellung von Betriebsvergleichen mit. Das TREUGAST Institute of Applied Hospitality Sciences der Unternehmensberatung TREUGAST gibt die **jährlich erscheinenden Standardwerke** „Investment-Ranking Hotellerie“ und „Trendgutachten Hospitality“ heraus.

Der Betriebsvergleich kostet 59 Euro (inkl. MwSt.) und ist zu bestellen bei:
BBG Consulting Kanig GmbH, Gerresheimer Landstraße 69, 40267 Düsseldorf
Telefon +49 (0)211-15 97 100, Telefax +49 (0)211-1597 1020 und
TREUGAST Solutions Group, Research & Services, Humboldtstraße 1,
99423 Weimar, Telefon +49 (0)3643-50 00 90, Telefax +49 (0)3643-50 00 92.

Die Betriebsberatung Gastgewerbe (BBG) wurde 1974 als Nachfolgeorganisation des „Vereins zur Förderung des Hotel und Gaststättengewerbes e.V.“ des Hotel- und Gaststättenverbands und des Wirtschaftsministeriums gegründet. Der Gründungsgesellschafter Wolfgang F. Kanig baute 1997 zusätzlich die BBG-Consulting Kanig GmbH auf, der er heute als geschäftsführender Gesellschafter vorsteht. Neben der klassischen Beratung für Hotellerie, Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung und Tourismus, liegen die Kernkompetenzen bei Strategie- und Managementberatung, Marketing & Sales, Kostenkontrolle sowie Finanzierung. Als zweites Geschäftsfeld führt und betreibt die BBGCK derzeit acht Hotels in Deutschland (www.Partnerhotels-Deutschland.de), mit einem Umsatzvolumen von 15 Mio. Euro und 310 Mitarbeitern im operativen Geschäft. Die BBG-Consulting Kanig GmbH ist seit 1974 Herausgeber des Standardwerkes „Hotellerie & Gastronomie Betriebsvergleich“. (www.BBGCK.com).

Die TREUGAST Solutions Group wurde vor mehr als 20 Jahren, 1985, von Stephan Gerhard als Beratungsunternehmen für Hotellerie, Gastronomie und Touristik gegründet und gilt europaweit innerhalb der Branche als einer der führenden Spezialisten. Die Gruppe ist in Deutschland an den Standorten München und Berlin sowie mit Büros in Freiburg und Weimar vertreten. 2005 eröffnete das Unternehmen seine Auslandsniederlassungen in Madrid. 2006 wurde die asiatische Geschäftsstelle in Shanghai eingeweiht. Die zur Gruppe gehörende Hotelgesellschaft managt darüber hinaus 18 Hotels und Arenen in Deutschland und Österreich. TREUGAST ist der deutsche Lizenznehmer des Gütesiegels „50plus Hotels“. Die TREUGAST-Gruppe beschäftigt im Kerngeschäft rund 50 Mitarbeiter. Im Bereich Operations sind darüber hinaus über 650 Mitarbeiter in Deutschland und Europa tätig. Die Gruppe konzentriert ihre wissenschaftliche Tätigkeit im TREUGAST Institute of Applied Hospitality Sciences. Die American Academy of Hospitality Sciences zeichnete die TREUGAST Solutions Group als erste Beratungsgesellschaft weltweit mit dem Star Diamond Award aus. (www.TREUGAST.com)

Pressekontakt

Elke Birke Konzept Text PR

Husumer Straße 3, 20251 Hamburg

Telefon +49 (0)40 - 46 777 100, Fax +49 (0)40 - 46 777 099

E-Mail info@elkebirke.de, Mobil +49 (0)179 - 69 45 696