

# Wirtschaftlichkeit im Spa aktiv steuern –

## Gastvortrag in der Reservation Assistant University



Ein besonderes Highlight erwartet die Besucher der Reservation Assistant University im Herbstsemester 2010: Mit **Raoul Kroehl**, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Spa eMotion, konnte einer der renommiertesten Experten der Spa- und Wellnessbranche als Gastdozent gewonnen werden. Besuchen Sie die Reservation Assistant University und finden Sie heraus, wie Sie Ihr Spa in wirtschaftliche Höchstform bringen.



### Was man nicht messen kann, kann man nicht lenken.

**Peter F. Drucker**

Wie würden Sie sich fühlen, in einem Auto ohne Tankanzeige und Tachometer zu fahren? Sicher nicht sehr gut. Sie würden wahrscheinlich die Orientierung verlieren, denn es fehlen Ihnen wichtige Informationen. Nicht anders geht es Ihnen als Spa-Manager, wenn Sie nicht wissen, wie es um die Auslastung und die Umsätze in Ihrem Spa steht. Der Zugriff auf die relevanten Zahlen im Spa ist wichtig, um den Überblick zu behalten und Entscheidungen richtig treffen zu können.

Die wirtschaftlich orientierte Steuerung des Spas steht immer mehr im Mittelpunkt des Interesses. Gleichzeitig steigen auch die Anforderungen an den Spa-Manager. Neben der qualitativen Führung des Spas rücken quantitative Aspekte wie Rentabilität und Profitabilität immer stärker in den Vordergrund.

Mit der Nutzung einer Spa-Software wie Reservation Assistant bekommt der Spa-Manager eine wertvolle Unterstützung bei der Erfassung und Auswertung der relevanten Kennzahlen und Steuerungsgrößen. Er kann die relevanten Kennzahlen inhaltlich und zeitlich erfassen, in Bezug setzen und das Spa auf Basis dieser Informationen steuern. Zusätzlich ist er in der Lage, Geschäftsführer und Investoren jederzeit über die aktuelle wirtschaftliche Lage zu informieren.

Unser Coaching zeigt, wie Sie als Spa-Manager die Potentiale des Reservation Assistant Moduls „Berichte und Auswertungen“ erschließen und Ihrem Spa damit einen wirtschaftlich sicheren Stand geben können.

## Inhalt

- Übersicht über wichtige wirtschaftliche Grundbegriffe im Spa
- Bedeutung des Spas als Profitcenter
- Der Spa-Manager als Verantwortlicher für Umsatz und Ertrag
- Die entscheidenden Erfolgsfaktoren profitabler Spas
- Indikatoren für Produktivität und Rentabilität im Spa
- Steuerungsgrößen der Spa-Rentabilität (yield management)
- Wichtige Kennzahlen im Spa erfassen und interpretieren
- Potentiale erkennen und steuern:
  - Das richtige Anlegen der Stammdaten
  - Die Preiskalkulation unter Berücksichtigung von Kosten und Deckungsbeiträgen
  - Die Gestaltung eines profitablen Spa-Menüs
  - Erfassung und Nutzung von Gastdaten
  - Die Berechnung der Kapazitäten im Spa hinsichtlich Mitarbeiter und Räume
  - Betrachtung der Umsätze von Behandlung, Verkauf bzw. Beratungsleistung
  - Möglichkeiten zur Auslastungssteuerung im Spa
  - Gestaltung und Optimierung des Dienstplans
- Die eigene Spa-Berichtserstattung systematisieren und optimieren
- Das Spa-Berichtswesen für die Geschäftsführung erstellen und kompetent kommentieren

## Ihr Nutzen

Als Coaching-Teilnehmer erlernen Sie praxisnah die qualitative und quantitative Steuerung des Spas. Durch den direkten Umgang mit der Software und der Arbeit an Fallbeispielen aus der Praxis können Sie die Inhalte der zwei Coachingtage unmittelbar in Ihrem Spa-Betrieb operativ umsetzen. Die Schulungsunterlagen und zur Verfügung gestellten aktiven Excel-Tabellen unterstützen das Coaching und geben Ihnen wichtige Grundlagen für eine direkte Umsetzung der Coaching-Inhalte im Spa.

- Konzeption und Durchführung durch Spa-Experten
- Inhalte abgestimmt auf die tägliche Spa-Management-Praxis
- Kurzes Zeitinvestment - nur 2 Tage - für die Teilnehmer
- Hilfreiche Instrumente wie Hand-Outs, Vorlagen und Excel-Tabellen zur direkten Nutzung
- Homogene Coachinggruppe
- Begrenzte Teilnehmerzahl
- Sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis

## Zielgruppe

Mit diesem Coaching richten wir uns an Spa- und Wellnessmanager, stellvertretende Spa- und Wellnessleiter, Spa-Abteilungsleiter, Spa-Rezeptionsleiter, Geschäftsführer und Direktoren. Vorausgesetzt wird Erfahrung in der Leitung eines Spa- oder Wellnessbetriebes sowie die Nutzung oder die Absicht der Nutzung einer Spa Software.

## Technische Voraussetzungen

Da alle Praxisübungen direkt online erarbeitet und berechnet werden, bringen Sie bitte einen Laptop sowie einen USB-Stick zum Coaching mit. Auf dem Laptop sollte das Tabellenkalkulationsprogramm Microsoft Excel oder ein vergleichbares Programm, etwa OpenOffice Calc, installiert sein. Als Netzwerk-Zugang kann während des Coachings WLAN oder Lan (Ethernet) genutzt werden. Bitte stellen sie sicher, dass Ihr Laptop diese Netzwerkzugangsarten unterstützt.

## Gastdozent

Raoul Kroehl ist Geschäftsführer und Mitgründer von Spa eMotion, der Unternehmensberatung für Spa und Gesundheitsdienstleitungen. Spa eMotion unterstützt seine Kunden sowohl der bei Konzeption einer Spa-Anlage als auch im laufenden Betrieb in den Bereichen Business-Konzeption, Marketing, Personalberatung und Qualitätsmanagement. Im Bereich Spa-Wirtschaftlichkeit erstellt Spa eMotion Rentabilitätsanalysen, Controllingkonzepte und wirtschaftliche Optimierungskonzepte sowie Benchmarks für renommierte Kunden. Als Betriebswirt und Spa-Berater kennt Herr Kroehl sowohl die ökonomischen Zusammenhänge als auch die Besonderheiten des Spa-Betriebes aus der täglichen Praxis.

**Datum:** 19. und 20. Oktober 2010  
jeweils 9:00 bis 17:00 Uhr

**Ort:** Austria Trend Hotel Savoyen Vienna \*\*\*\*+  
Rennweg 16, A-1030 Wien

**Kosten:** € 899,-- p.P.  
inkl. Business Lunch laut Küchenchef  
inkl. Nächtigung im \*\*\*\*+ Einzelzimmer

### **Frühbucherbonus:**

Sichern Sie sich Ihre Teilnahme bis zum 30.07.2010 und bezahlen Sie nur € 799,--.

Nur Reservation Assistant Kunden bezahlen bei Buchung bis zum 30.07.2010 € 699,--.



Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl für dieses Coaching begrenzt ist, und sichern Sie sich rechtzeitig Ihren Platz in der Reservation Assistant University. Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung bis 27. August 2010 telefonisch unter +43.3332.6005.990, per E-Mail an [office@reservationassistant.com](mailto:office@reservationassistant.com) oder mittels beigefügter Faxantwort entgegen.

Wir freuen uns, Sie in der Reservation Assistant University willkommen zu heißen!

# Faxantwort

Bitte faxen Sie Ihre Antwort an +43.3332.6005.950.

*An die*

TAC Informationstechnologie GmbH  
The Assistant Company  
zH. Frau Katharina Lagler

*Absender*

.....  
(Firma)

.....  
(Name, Funktion)

.....  
(Telefonnummer, E-Mail Adresse)

Ich möchte rechtzeitig meinen Platz in der Reservation Assistant University sichern und melde folgende Teilnehmer für das Coaching "Wirtschaftlichkeit im Spa aktiv steuern" an:

1. ....

2. ....

3. ....

Ich hätte gerne weitere Informationen zu diesem Coaching oder zur Reservation Assistant University. Bitte kontaktieren Sie mich unter:

Telefonnummer : .....

E-Mail Adresse: .....