

Revenue Management – Formelsammlung

$$\text{Average Daily Rate (ADR oder AVR)} = \frac{\text{Rooms Revenue}}{\text{Number of sold Room Nights (RN)}}$$

$$\text{Occupancy Rate (Occ. \%)} = \frac{\text{Number of sold Room Nights (RN)}}{\text{Number of available Rooms (Inventory)}} * 100$$

$$\text{Revenue per Available Room (RevPAR)} = \frac{\text{Rooms Revenue}}{\text{Number of available Rooms (Inventory)}}$$

$$\text{Revenue per Available Room (RevPAR)} = \text{ADR} * \text{Occ. \%} / 100$$

Break Even Point (BEP) / Room Nights (RN)

1. Deckungsbeitrag = $\text{ADR} - \text{Variable Kosten (Room Cost)}$
2. BEP RN = $\text{Fixe Kosten} / \text{Deckungsbeitrag p.RN}$

Break Even Point (BEP) / Umsatz

1. Deckungsbeitragsquote = $\text{Deckungsbeitrag p. RN} / \text{ADR}$
2. BEP Umsatz = $\text{Fixe Kosten} / \text{Deckungsbeitragsquote p. RN}$

$$\text{Fair Market Share (FMS)} = \frac{\text{Anzahl Zimmer (Inventar) «my hotel»}}{\text{Anzahl Zimmer (Inventar) «market» (incl. my hotel)}} * 100$$

$$\text{Actual Market Share (AMS)} = \frac{\text{Anzahl verkaufte Zimmer «my hotel»}}{\text{Anzahl verkaufte Zimmer «market» (incl. my hotel)}} * 100$$

$$\text{Revenue Market Share (RMS)} = \frac{\text{Revenue «my hotel»}}{\text{Revenue «market» (incl. my hotel)}} * 100$$

Average Rate Index (ARI) = $\frac{\text{ADR «my hotel»}}{\text{ADR «market» (incl. my hotel)}} * 100$

Market Penetration Index (MPI) = $\frac{\text{Occupancy ratio «my hotel»}}{\text{Occupancy ratio «market» (incl. my hotel)}} * 100$

Revenue Generated Index (RGI) = $\frac{\text{RevPAR «my hotel»}}{\text{RevPAR «market» (incl. my hotel)}} * 100$

Lead Time (Vorausbuchungsfrist) = $\frac{\text{Anreisedatum} - \text{Reservationsdatum}}{\text{(Errechnet wird eine Zahl, wie viele Tage im Voraus eine Buchung getätigt wird)}}$

Business on the Books (OTB) = Business on the Books (On the Books = OTB) zeigt den aktuellen Vorbuchungsstand für eine Periode in der Zukunft. Das „Business on the Books“ erhält man ohne Berechnung aus dem Property Management System (PMS). Es zeigt die verkauften Zimmer / Roomnights oder Umsatz.

Pick up (PU) = $\frac{\text{Pick Up (Datum)} = \text{OTB}_{\text{(Datum)}} - \text{OTB}_{\text{(Datum - 1 Tag)}}}{\text{(Der Pick Up zeigt die Dynamik in der Geschäftsentwicklung und beschreibt den Unterschied im Vorbuchungsstand zwischen zwei Daten)}}$

Historic Method Forecast (FC = Forecast) = $\frac{\text{FC}_{\text{(historic)}} = (\text{RN}_{\text{(Y-1)}} + \text{RN}_{\text{(Y-2)}} + \text{RN}_{\text{(Y-3)}}) / \text{numbers}}{\text{(n)}}$
(Das was in der Vergangenheit passiert ist, wird wieder passieren)

Advanced Method Forecast (oder "Linear Method") = $\frac{\text{FC}_{\text{(Advanced/Linear)}} = \text{OTB} + \text{PU}_{\text{(exp.)}}}{\text{PU}_{\text{(exp. / Lin.)}} = \text{Average PU per day} * \text{d}_{\text{(remaining)}}}$
(Die Veränderung des Buchungsstandes wird in die Zukunft interpoliert)

Combined Method Forecast
(oder "Combined Method")

= Pick up last year (PULY)
FC = OTB + PU_(Last Year)

% Deviation (versus OTB LY)
FC = Act_(LY) * Dev_(LY%)

Dev_(LY%) = OTB / OTB_(LY)

(Durch die Kombination von OTB / PU und Referenzwerten aus der Vergangenheit wird eine Prognose bestimmt)

Displacement Cost

Der Wert einer Gruppenanfrage (Group Value)
= wird ins Verhältnis zum entgangenen Umsatz (Displacement Cost) gestellt.

Group Value

= Number of rooms * (ADR – Room Cost)
+ additional revenue – related expenses

Displacement Cost

Number of rooms displaced * (ADR – Room Cost)
= Cost)
+ additional revenue – related expenses

Revenue per available seat hour (RevPASH)	$\frac{\text{Umsatz Restaurant}}{\text{Anzahl Sitzplätze} * \text{Öffnungszeiten (h)}}$ <p>oder</p> $\text{Durchschnittlicher Guest Check} * \text{Auslastung (\%)}$
Revenue per available square meter (RevPASQM)	$\frac{\text{Umsatz Veranstaltung}}{\text{Anzahl Quadratmeter Veranstaltungsfläche}}$ <p>oder</p> $\text{Durchschnittspreis genutzte Fläche} * \text{Auslastung (\%)}$
Revenue per available meeting room (RevPAMR)	$\frac{\text{Umsatz Veranstaltung}}{\text{Anzahl Meeting Räume}}$ <p>oder</p> $\text{Durchschnittspreis pro Raum} * \text{Auslastung (\%)}$
Revenue per available treatment hour (RevPATH)	$\frac{\text{Umsatz Spa (Anwendungen)}}{\text{Anzahl geleisteter Arbeitsstunden}}$ <p>oder</p> $\text{Durchschnittspreis pro Stunde} * \text{Auslastung (\%)}$ <p>(Auslastung = gebuchte Stunden/verfügbare Stunden)</p>