



# Vezetés számokkal Gyógy – wellness szállodák

Gyógy és Wellness Szállodák gazdaságossága mérésének  
gyakorlata a Danubiusnál



- **Eltérő termék**
  - Kiegészítő szolgáltatás, vagy valóban eltérő termék a gyógyászat, illetve a gyógyszálloda
    - Alaptevékenységként kerül meghatározásra -
    - Kiegészítő szolgáltatás mindaz, ami önmagában nem értékesíthető
    - Uniform System: ha valamely részelem legalább az 5%-át kiteszi az összesennek részletezni kell
  - Danubius gyógy koncepció lényege
    - Nem kívülről vásárolt szolgáltatás (Kórház, Szanatórium, vagy Gyógyfürdő) hanem az alap tevékenység részeként végezzük a szállodán belül (bár vannak alvállalkozások, bérbe adott tevékenységek)
    - Valamely gyógyító természeti erőforrás felhasználására szakosodik
    - Már a tervezés szakaszában szerves része a szállodának, házon belüli szolgáltatás
    - Saját egészségügyi szakszemélyzet

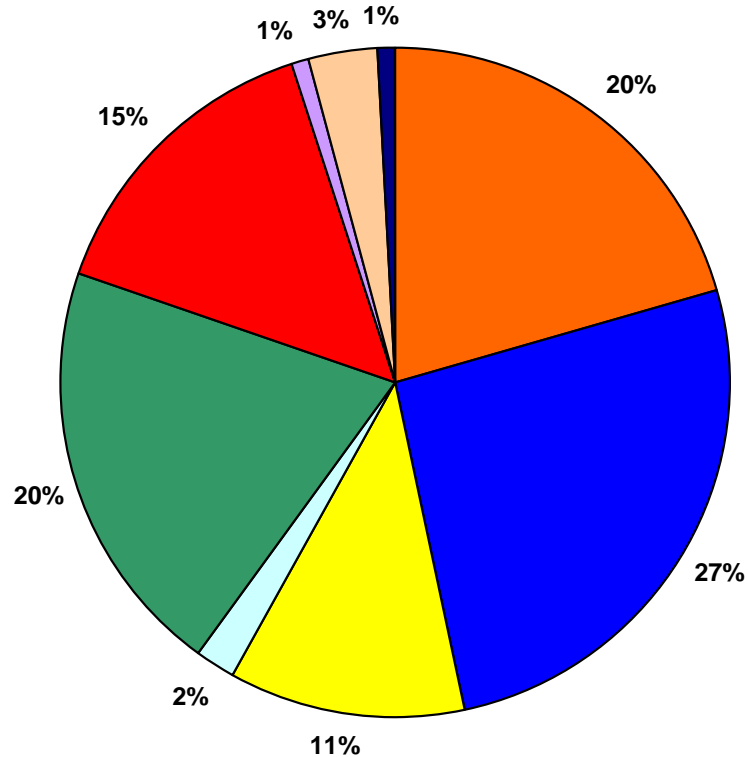
**Eltérő sajátosságok – eltérő controlling módszertan alkalmazását követelik meg**

- A la carte módon nehézkes összerakni szoba (tipusok) étkezések, legalább 50 féle gyógykezelés kezelhetetlenné tenné
  - Vendégek döntően nem egyedül érkeznek, de eltérő szolgáltatásokat igényelnek
  - Alap szolgáltatás – minimum csomag minden vendégre érvényes, (szállás, reggeli, félpanzió, alap gyógyfürdő szolgáltatás)
  - Gyógyászati package (orvosi diagnózis által determinált)
  - Extra szolgáltatás külön terhelődik.
1. **Belső árképzési rendszer felépítése**, olyan bevétel transzferek üzemszervekre, hogy megfeleljünk a gazdálkodási felelősség, a számonkérhetőség, és ellenőrizhetőségnek egyaránt.
  2. **Biztosítani a termék (package) árában foglalt engedmények felosztását minden profitcenterre arányosan.**

Nem kedvezményezhető egyik üzemszerve sem a másik kárára, cél az azonos gazdálkodási induló feltételek biztosítása

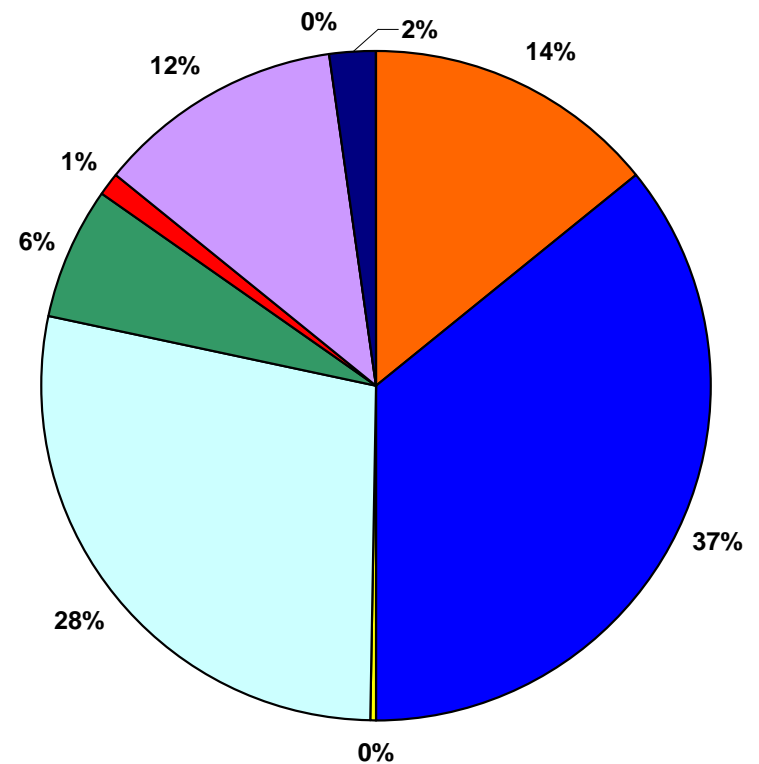
- **Eltérő értékesítési gyakorlat**
  - Más értékesítési formák - Package-ben értékesítjük per fő és nem per szoba! Megoldandó feladat az átjárás a per fő és per szoba között, hogy a városi szállodákkal is hasonlítható legyen
- **Eltérő elemzési szempontok**
  - **Eltérő szegmentáció**
  - Különböző **source** -ok és **channel** -ek

## Városi szállodák



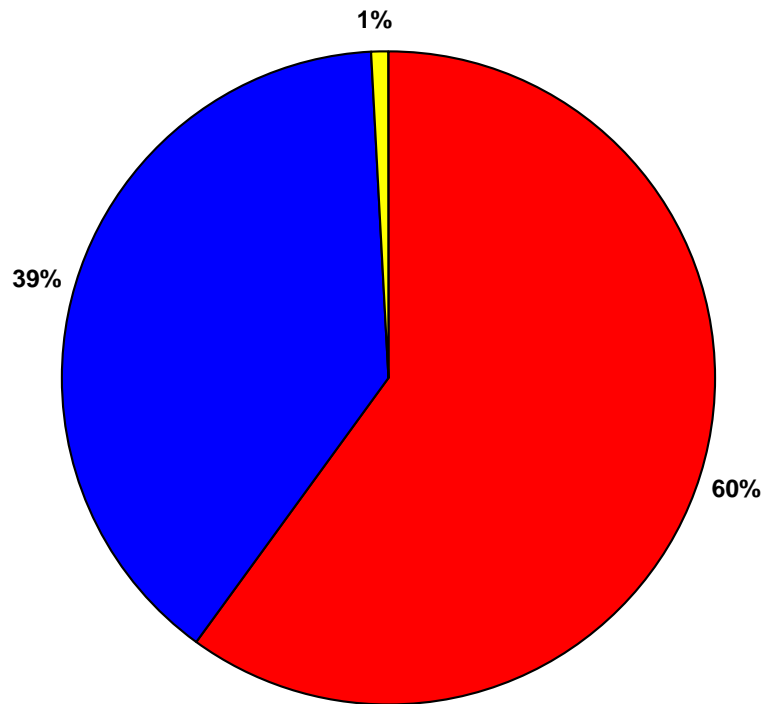
- Flexible Rate
- Business Individual
- Leisure Group
- Medical/Relax Group
- Others
- Leisure Individual
- Medical/Relax Individual
- Business Group
- Other Group

## Gyógy szállodák



- Flexible Rate
- Business Individual
- Leisure Group
- Medical/Relax Group
- Others
- Leisure Individual
- Medical/Relax Individual
- Business Group
- Other Group

## Városi szállodák

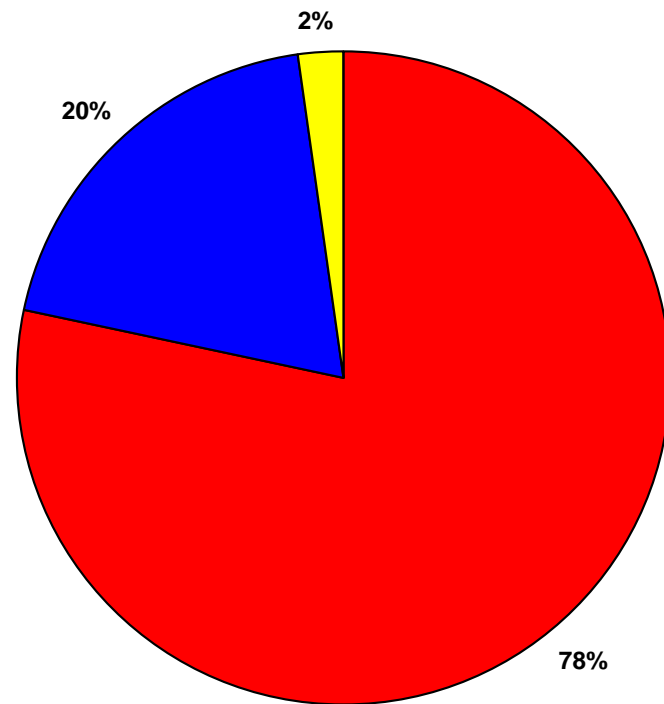


■ Individual

■ Group

■ Other

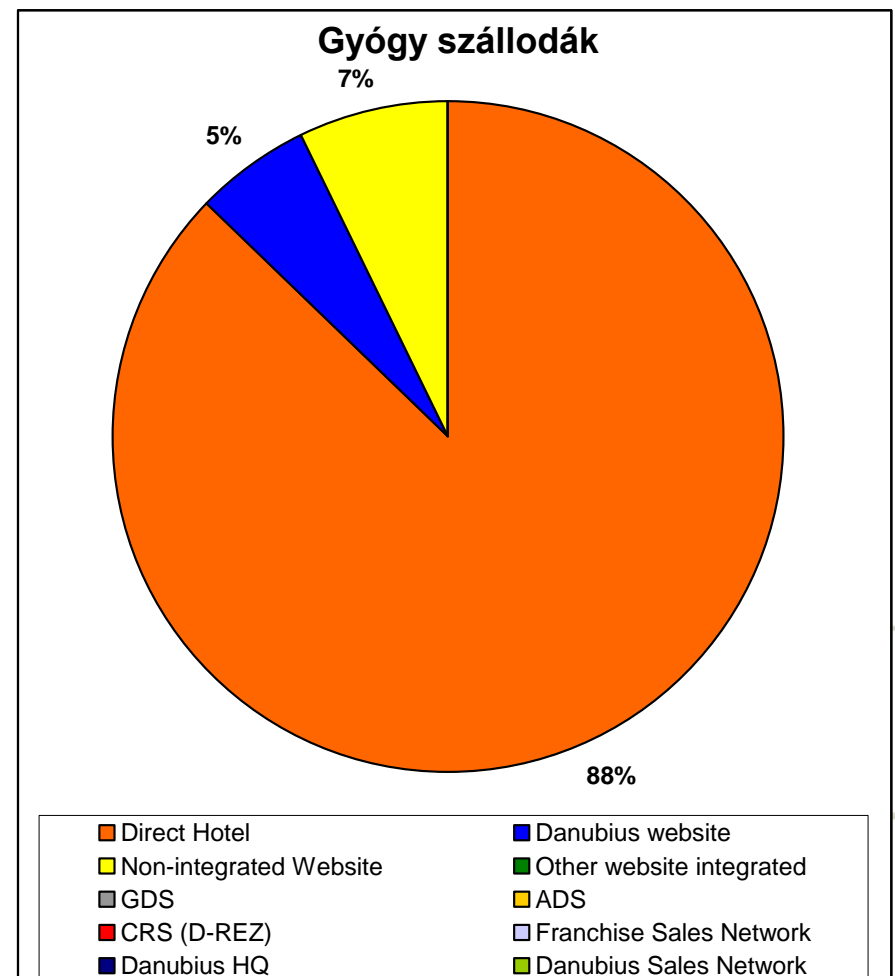
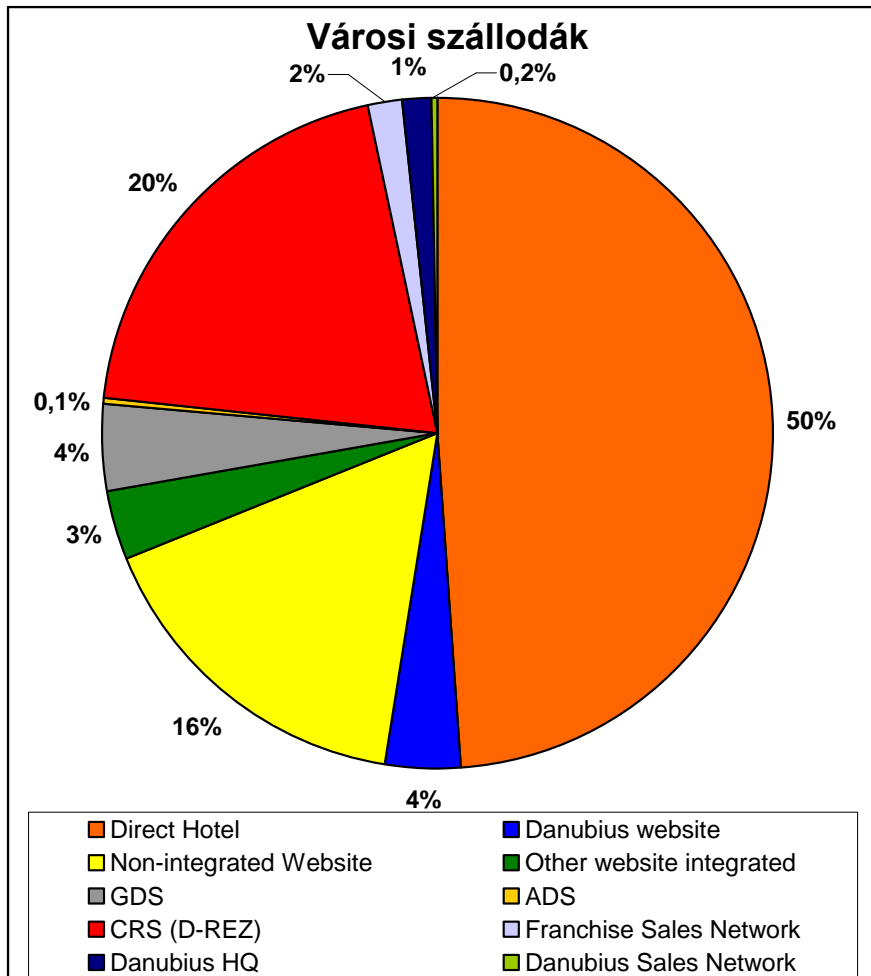
## Gyógy szállodák



■ Individual

■ Group

■ Other



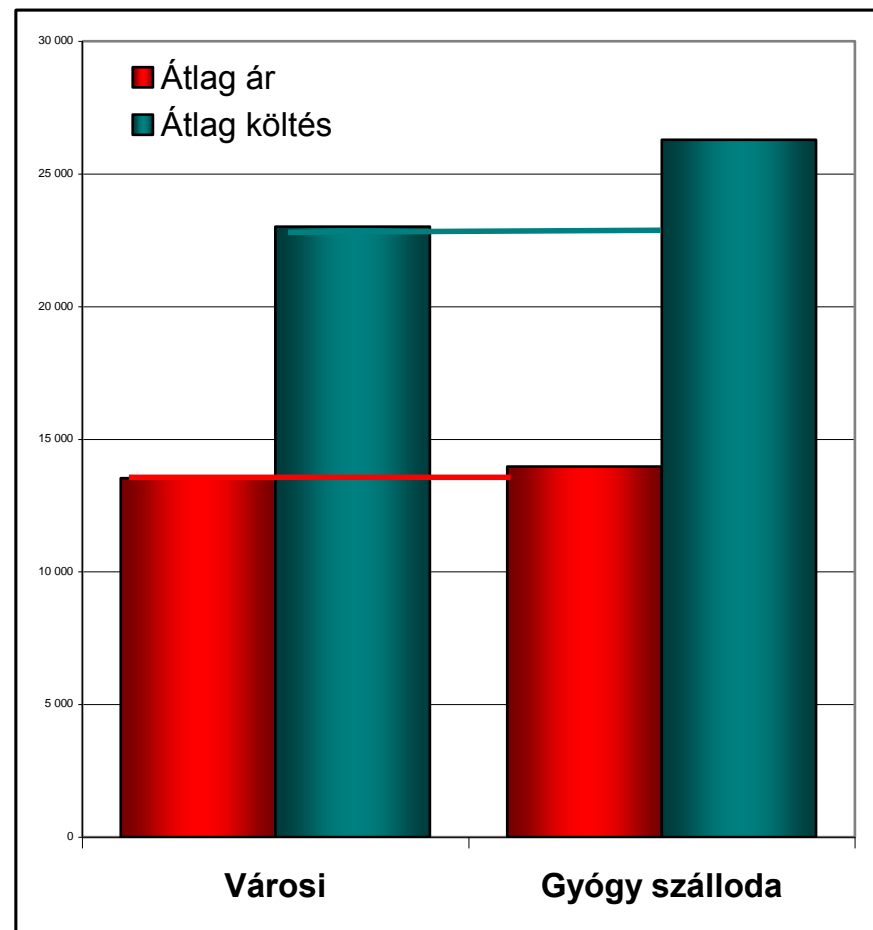
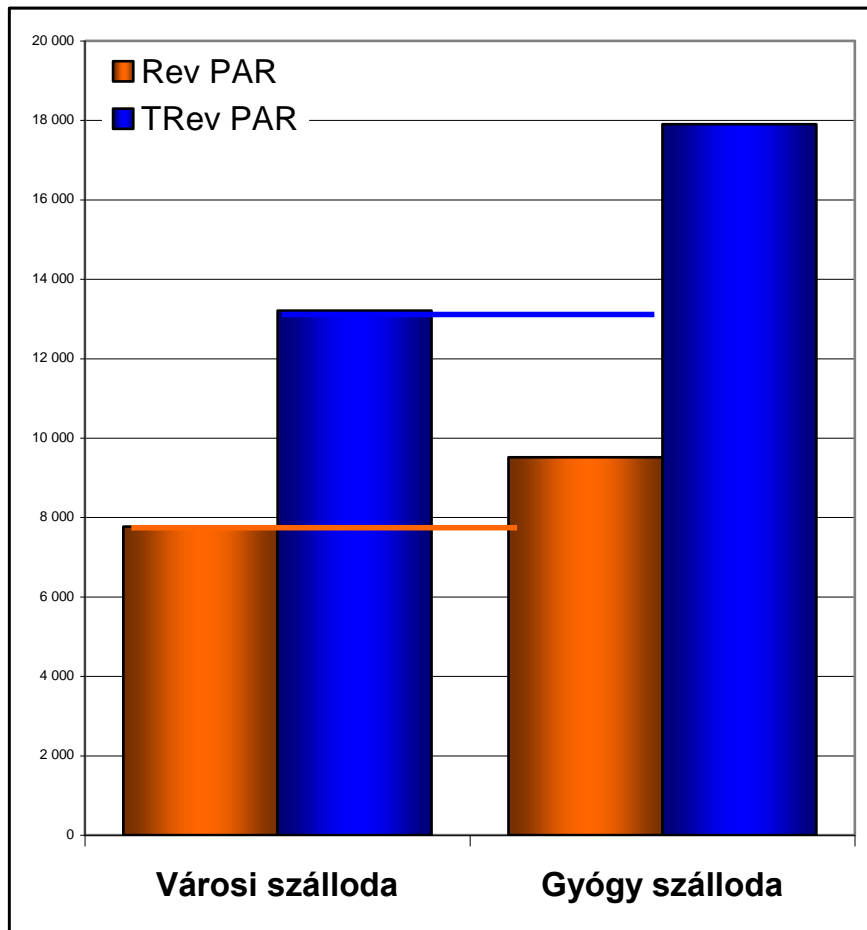
- Bevétel elemzés eltérő módszere

**3. Átlagár ⇔ Átlag költség**

**4. RevPAR ⇔ TRevPAR**



# RevPAR – TRevPAR Átlag ár – Átlag költség



- Bevétel elemzés eltérő módszere

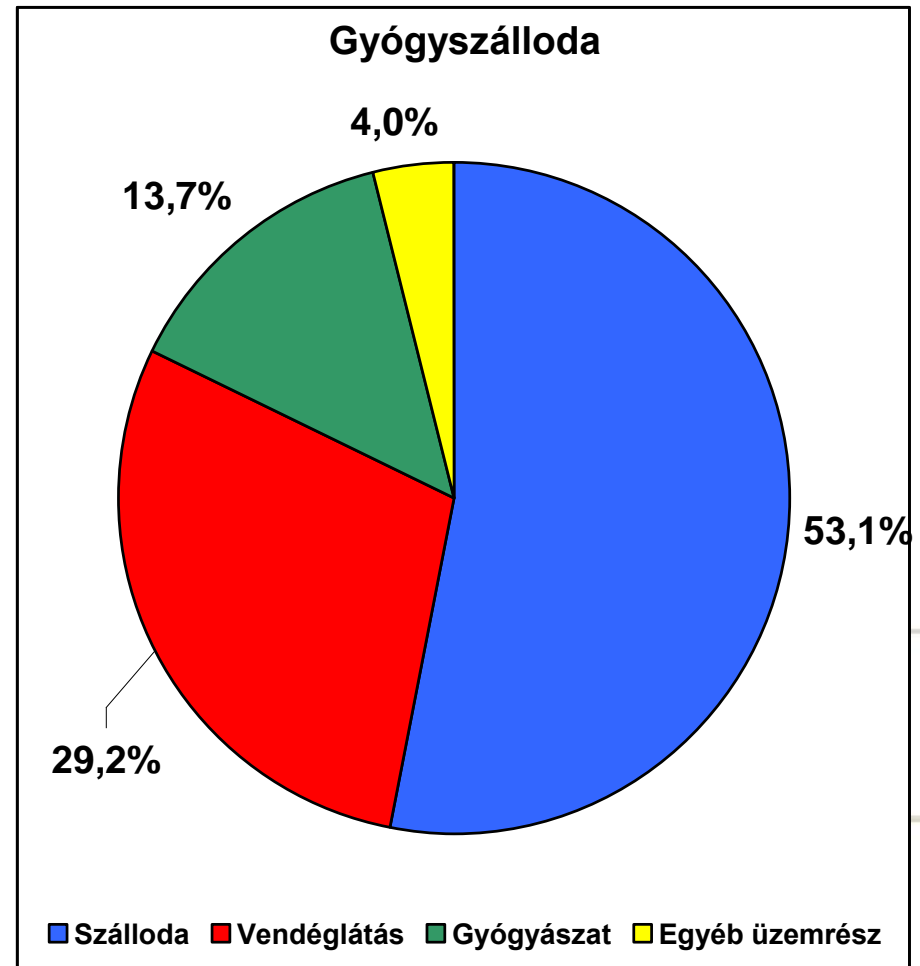
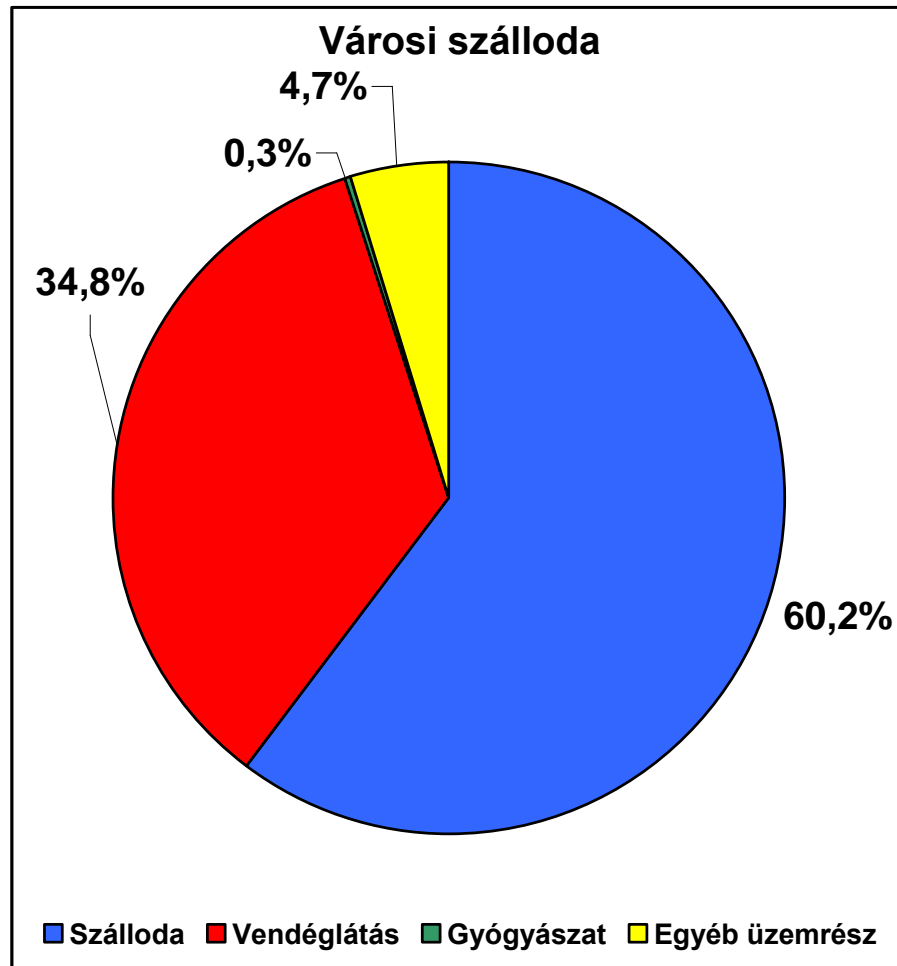
**3. Átlagár ⇔ Átlag költség**

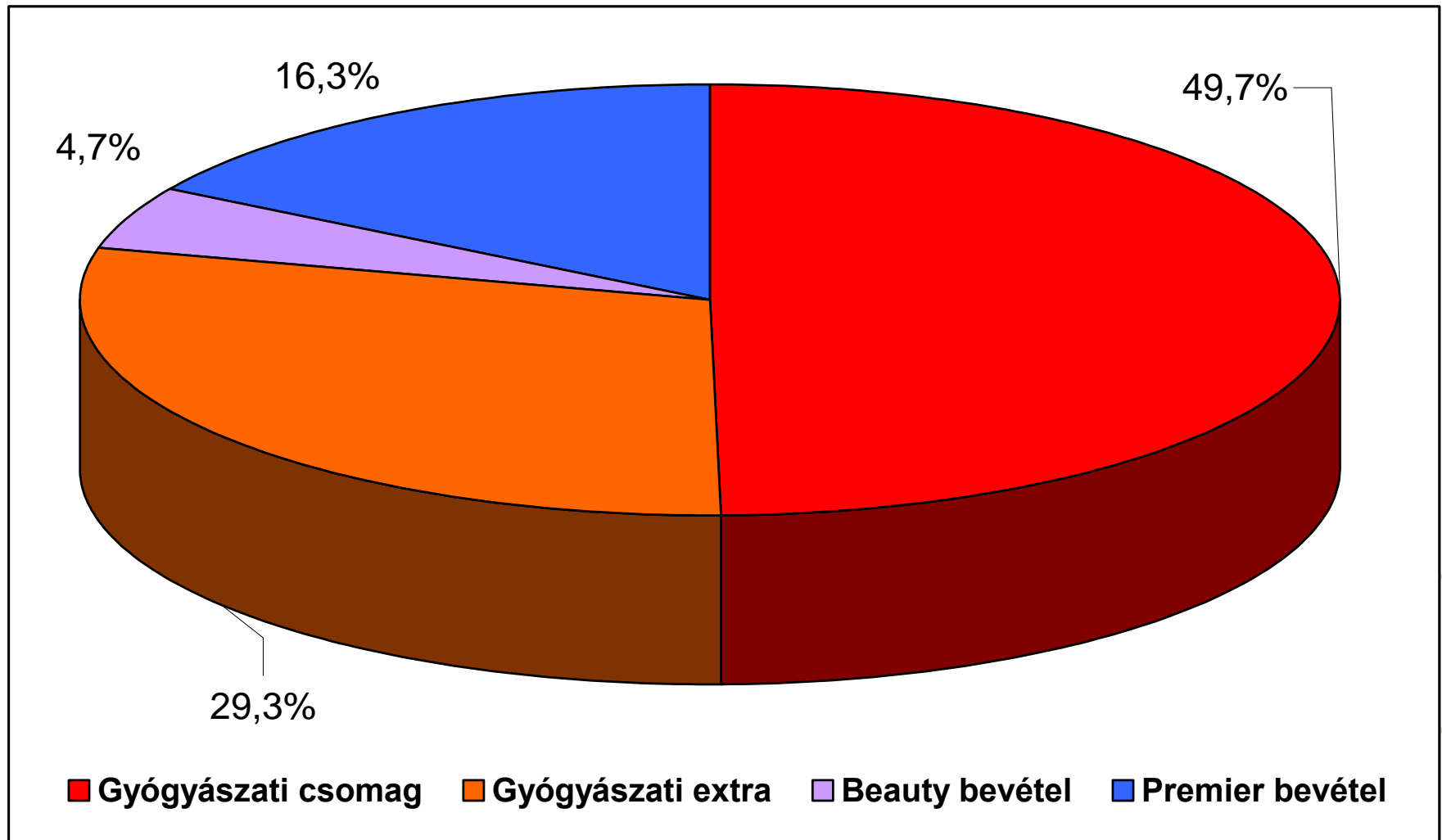
**4. RevPAR ⇔ TRevPAR**

**5. Bevétel típusok**

Speciális gyógy mérőszámok, (analógia akár a szállodai szoba akár a vendéglátás bevétel elemzésével)

- Package típusok szerinti megoszlás
- Bevétel összetétel és annak változása
- Package forgalom / összforgalom (Extra kezelés / package forgalom)
- Egy kezelésre jutó árbevétel (Átlagár, avg. check analógia)
- Kezelőhely, fülke vagy massage pad kihasználtság
- Kezelő személyzet kihasználtsága
- Készpénz forgalom arány az összesenből (napi).....





- Bevétel elemzés eltérő módszere

## 3. Átlagár ⇔ Átlag költség

## 4. RevPAR ⇔ TRevPAR

## 5. Bevétel típusok

Speciális gyógy mérőszámok, (analógia akár a szállodai szoba akár a vendéglátás bevétel elemzésével)

## 6. Gyógyászati profit centrum

Gyógyszálloda

- Szoba (80%)
- F&B (35%)
- **Gyógy üzemrész (45%)**
- Egyéb kiegészítő üzemrész

Városi szálloda

- Szoba (80%)
- F&B (25%)
- Egyéb ---

**Departmental profit szint követelmény magasabb**

**Konverziós követelmények gyógyszállodánál magasabbak**

- Tervezési, műszaki, technikai üzemeltetési feltételek
    - Sajátságos technológiai kapcsolatok (építészeti tervezés)
    - Orvos technológiai műszaki sztenderdek
    - Beruházási bekerülési költségek
    - Működtetés anyag és energia igényessége
  - HR vonatkozások
    - Szakszemélyzet biztosítása
    - Gyógy létszám az összlétszám %-ában 23%  
100 szobára vetítetten 4\* városi szálloda 55 fő max  
100 szobára vetítetten 4\* gyógyszálloda 70 fő max
    - Payroll szint az árbevétel %-ában  
gyógyszálloda 28%                      gyógy üzemrész 36%
    - Teljes élőmunka felhasználás az árbevétel %-ában  
gyógyszálloda 34%                      gyógy üzemrész 39%
- 7. Gyógy üzemrész termelékenység index ↔ Átlagköltség index**
- Üzemeltetési különbségek

## 8. Közvetlen Költségek (szerkezete, szintje)

- „Elábé” anyagköltség, Alvállalkozás
- Bér + Járulékok
- Operating equipment (felszerelések)
- Egyéb üzemrészi költségek
  - Tisztítószer
  - Segédanyag
  - Nyomtatvány, irodaszer, IT költségek
  - Telekommunikáció
  - Bérelt munkaerő, szerződéses takarítás
  - Egyéb személyi jellegű ráfordítások és járulékai
  - Jutalékok

## 9. Gyógyászati üzemrész Departmental profit (45%)

1. **Belső árképzési rendszer felépítése**
2. **Biztosítani a termék (package) árában foglalt engedmények felosztását minden profitcenterre arányosan.**
3. **Átlagár ⇔ Átlag költség**
4. **RevPAR ⇔ TRevPAR**
5. **Bevétel típusok elemzése**
6. **Gyógyászati önálló profit centrum értékelése**
7. **Termelékenység index ⇔ Átlagköltség index**
8. **Közvetlen Költségek (szerkezete, szintje)**
9. **Gyógyászati üzemrész Departmental profit (45%)**





**Köszönöm megtisztelő figyelmüket**

