

01.01.2025.

Бизнес-план
гибридного проекта
«Отель «Раднигхоф» - вульг. Ронахер»
«Без выбросов CO² & энергосберегающие & устойчивые»

Название проекта: «Urlaubshotel Radnighof - vulg. Ronacher»

Адрес: 9620 Hermagor-Pressegger See, Radnig 16

Номер телефона: +43 6507060612

Электронная почта: info@projekthotelradnighof-co2frei.com

www.projekthotelradnighof-co2frei.com



ОГЛАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРОЕКТА

XX. ИНТРО - Тематическое вступление!.....	6
1.. Бизнес-концепция Radnighof GmbH	8
1.1 Корпоративная цель и концептуальные задачи	8
1.2 РУКОВОДСТВО ОТЕЛЯ - Голубое видение.....	9
1.3 Отель проекта: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И РУКОВОДСТВО	10
1.4 Социальная компетентность и стратегия КСО - корпоративная социальная ответственность	10
1.4.1 Социальная компетентность	10
1.4.2 Корпоративная социальная ответственность	11
2. АНАЛИЗ участка RADNIG в свете современных требований.....	11
2.1 Результат анализа участка проекта RADNIG.....	11
2.1.1 Объективные данные и объективные факты.....	12
2.1.2. «КУЛЬТУРА ОЦЕНКИ» для устойчивых проектов.....	12
2.2 Место отдыха Гермагор.....	13
2.2.1 Разбивка туристического региона Хермагор.....	13
2.2.2.НЕТ всеохватывающей конкуренции между рекреационными зонами.....	13
2.3 Объективная ситуация на рынке и конкурентная ситуация на площадке RADNIG.....	14
2.3.1 Локальная конкуренция в сегменте уже существующих 4-звездочных отелей.....	14
2.3.2. «Устоявшийся гостиничный бизнес» в свете современного НОВОГО МЫШЛЕНИЯ.....	15
2.3.2.1 Устоявшиеся конкуренты в конфликте с устойчивыми проектами.....	15
2.3.2.2 Современный и устойчивый проект отеля - созданный ЛИДЕРСКИЙ ОБРАЗ будущего.....	16
2.3.3 Официальные опросы об аренде гостиничных номеров и объективных последствиях.....	17
2.3.4 Место для новых гостиничных мощностей в рекреационной зоне - участок RADNIG.....	18
2.4 Перспективы урожайности на площадке RADNIG.....	18
2.4.1 Применение классических факторов прибыли.....	18
2.4.1.1.СОЕДИНЕНИЕ Сайт RADNIG.....	18
2.4.1.2 Привилегированное расположение отеля.....	20
2.4.1.2.1 Основоплагающие аспекты привилегированных ОТЕЛЬНЫХ МЕСТ.....	20
2.4.1.2.2.Аспекты ПРИВИЛЕГИИ на сайте RADNIG.....	21
2.4.2 Факторы урожайности, обусловленные современным развитием и климатическими изменениями.....	23
2.4.2.1 Фактор доходности: новый тип гостей с современным и устойчивым мышлением.....	23
2.4.2.2 Фактор урожайности: критерий выбора ДИГИТАЛИЗАЦИИ.....	24
2.4.2.3 Фактор доходности: новые потоки отдыхающих и новые концепции продуктов.....	24
2.4.3 Оптимизация урожайности за счет фактических ограничений.....	25
2.4.4 Подлинность и достоверность - основа для положительных ожиданий прибыли.....	26
2.5 Анализ официальных данных по туризму.....	26
2.5.1 Процентная загрузка гостиничных мощностей в сегменте высококлассных отелей категории 4и5звезд.....	27
2.5.2.Общественные показатели заполняемости в сегменте отелей 4 и 5 звезд.....	27
2.5.3 Контент-анализ открытых графических и цифровых таблиц.....	28
2.5.4 Основные выводы из контент-анализа публичных туристических фигур.....	32
2.6 Основные факторы планового расчета	34
2.6.1 Средний уровень заполняемости - пиковый сезон.....	34
2.6.2 Средний уровень заполняемости - низкий сезон.....	35
2.6.3.МАЙН и СУБСЕЗОНАЛЬНЫЕ ДНИ - коэффициенты для ремонта.....	36
2.6.4.2027 рабочий календарь - проектный отель на площадке RADNIG.....	37
2.6.5.РЕКОМЕНДУЕМЫЙ и ПЕРЕМЕННЫЙ годовой тариф на проживание.....	38

2.6.5.1. Среднегодовая цена.....	38
2.6.5.2. Переменная "цена койко-места в гостинице"	38
2.6.5.3. Примечание о проценте годовой загрузки мощностей в 2027 – 2029/2030 гг.....	39
3. Анализ возможных экономических и структурных рисков проекта	40
3.1. Негативные перспективы прибыли из-за экономических потрясений	40
3.1.1. Рост цен на электроэнергию в зоне отдыха Hermagor Nassfeld-Pressegger See	40
3.1.2. Кризис цен на энергию - нет НЕГАТИВНОГО ФАКТОРА для местоположения проекта РАДНИГ	40
3.2. Оценка рисков факторов структурно-современной гостиничной концепции	41
3.2.1. Противоречие между стратегией классического <> устойчивого туризма	41
3.2.2. Фактор риска – концептуальное голосование за общественный транспорт.....	43
3.2.3. Фактор риска «устойчивость» – «пока» не является критерием стандартов качества отеля	43
3.2.4. Фактор риска, отчуждение и перегруженность гостей из-за цифровизации	44
3.3. Оценка риска - объем инвестиций в ОТНОШЕНИЕ к экономической отдаче	45
3.3.1. Устойчивые инвестиционные затраты в свете экономической устойчивости	45
3.3.2. Оценка рисков – высокие инвестиционные затраты >< долгосрочное сохранение стоимости	46
3.4. Минимизация рисков и корректировка рисков с помощью финансовых инструментов ..	47
3.4.1. Фракционная переработка.....	47
3.4.2. Авансовый вычет оценки стоимости полезности.....	47
3.4.3. Финансовые структуры для посткапитализации.....	47
3.4.4. "КУПИ и СДАЙ"	48
4. План управления рисками Б. – Альтернативное изменение использования	49
5. ПРОДУКТ "Проект-отель Раднигоф - Вулга. Ронахер»	50
5.1. Позиционирование	50
5.2. Продукт "ГОСТИНИЦА": Комплекс зданий и планировка территории	51
5.3. ПОЛИТИКА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ В ОТЕЛЕ	54
5.4. Уважение к еде и концепция кейтеринга	55
5.5. Описание туриста Расположение отеля RADNIG	59
5.6. Название и логотип отеля.....	60
5.7. Активный отдых в сезон лето-зима	61
6. Маркетинг и продажи - Продукт "Гостиница"	64
6.1. Маркетинг - Политика дистрибуции и коммуникации	64
6.2. Политика ценообразования и поставок – управление доходностью и выручкой.....	66
7. Факты о корпоративном управлении	67
7.1. Деятельность и организационная форма в свете корпоративных ценностей.....	67
7.1.1. Эксплуатация и управление отелем	67
7.1.2. Корпоративная организационная форма в свете предпринимательских ценностей.....	67
7.1.3. Оперативная организационная структура.....	68
7.2. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: Подача заявки-Закупки-Контракт-Повышение квалификации.....	69
7.2.1. Критерии подачи заявки	69
7.2.2. Модифицированные концепции как успешный способ РЕКРУТИНГА	70
7.3. Трудовой договор и повышение квалификации	72
7.4. Концептуальные кадровые потребности	73
7.5. Знакомство и профессиональное резюме инициатора проекта – Ральфа О. Й. Вильмса	74

8. Инновационно-технический дизайн "Пансионат - вульг. Ронахер»	76
8.1. Обзор: Энергоэффективные и устойчивые технологии и цифровизация.....	76
8.2. Система-фотовольтаика и солнечная термия	77
8.2.1. Устойчивая энергетическая безопасность фотоэлектрической энергии, вырабатываемой самостоятель.....	77
8.2.2. Электрические зарядные станции	77
8.3. Системный геотермальный тепловой насос	78
8.3.1. Технология теплового насоса MICRO в гостиничных номерах и отелях	78
8.3.2. Устойчивая энергетическая безопасность - хранение в электронных резервуарах	80
8.4. Другие используемые устойчивые технологические системы	80
8.5. ОЦИФРОВКА ОТЕЛЕЙ - техническая стратегия	82
8.5.1. Цифровые компоненты для услуг по управлению отелем.....	84
8.5.2. Цифровые СЕРВИСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ -- Аппаратное и программное обеспечение.....	85
8.6. Тема: «Цифровая автоматизация в работе отеля»	86
8.6.1. Переосмысление обслуживания номеров и мини-бара	86
8.6.2. Автоматизированная поддержка персонала	87
8.7. Стратегия в режиме цифровизации: внешняя техническая поддержка	88
8.8. „Учения в цифровом отеле».....	88
9. Обзор: меры и технологии в области устойчивого строительства – (соответствие требованиям)	89
10. Описание этапов строительства и стратегия индивидуального финансирования этапов строительства	91
10.1. Четыре (4) скоординированных этапа строительства – активный фактор снижения рисков.....	91
10.2. Временный частичный ввод в эксплуатацию – фактор в контексте активного снижения рисков.....	92
10.3. Этап строительства I.) – Фокус с целью (частичного) ввода в эксплуатацию	93
11. Объем инвестиций и финансовая концепция	93
11.1. Основы проектной ситуации и желаемая концепция финансирования.....	93
11.2. Взаимосвязь между планированием финансирования и этапами строительства	94
11.2.1. Требования к капиталу и долговая позиция	95
11.3. Оптимизация финансового положения проекта в Раднигофе - мезонинная столица	95
11.4. (После)Извлечение выгоды из планирования гибридных проектов	96
11.5. Прогноз по начальным затратам	97
12. SWOT-анализ: проект по созданию экологически чистого и устойчивого отеля	98

Список активов – Веб-сайт приложений к проекту:

- №1. Выписка из торгового реестра
- № 2.1.a – Этап строительства 1 – квалифицированный проект сметы
- № 2.1.b - Этап строительства 1 - Расширение сметы Проект
- № 3 - Краткое описание площадки РАДНИГ и перспективы трудоустройства
- № 4-1 Анкета по туризму 14.09.2022 в город Хермагор
- № 4-2 Ответы по туризму 16.09.2022 Город Хермагор
- №4-3 Туристические данные Значимость гостиничного туризма 2018-2022 гг.
- №4-4 Ночевки туристов 2018-2022 №5.
- №.6. План Биланц - Radnighof GmbH
- №. 7. План движения денежных средств – проект Radnighof GmbH №. 8. Описание этапа строительства и стратегия для финансирования индивидуального этапа строительства
- №9-1 ВЫСОКИЙ СЕЗОН ЗАПОЛНЯЕМОСТИ 40%(2025/2026)- 85%(2029/2030)
- №9-2 НИЗКИЙ СЕЗОН ЗАПОЛНЯЕМОСТИ 5%(2025/2026)- 35% (2029/2030)
- №9- 3 ГОДОВАЯ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ 15.15% (2025/2026)- 58.44%(2029/2030)
- №9-4 План прибыли с 2025/2026 ПО 2029/2030 ГОД (85%)
- №.10-1. №.10-1 Операционный год 2025/2026 - 25 НЗ Бюджет продаж - Частичный ввод в эксплуатацию
- №.10-2. №.10-2 Операционный год 2026/2027 - Бюджет продаж 30 Гц - Частичный ввод в эксплуатацию
- №.10-3. №.10-3 Операционный год 2027/2028 - 35 НЗ Бюджет продаж - Частичный ввод в эксплуатацию
- №10-4. №10-4 Операционный год 2028/2029 – 40-45 НЗ Бюджет продаж – частичный ввод в эксплуатацию№11. Расчет АФА + инвестиционные затраты
- №12. Аннуитет 15 лет – 4,5% годовых
- №15. Постоянные работники – кадровое планирование 2027/2028
- №16-1 2025/2026 Срочные работники – Кадровое планирование
- №16-2 2026/2027 Срочные работники – Кадровое планирование
- №16-3 2027/2028 Срочные работники – Кадровое планирование
- №17-1 14.07.2021-Статья в СМИ Нехватка гостиничных мест
- №17-2 Медиа Нассфельд 2023 Заполняемость туризма
- №.18 R.W.- 2004 DHBL-Экспортное финансирование-RA
- №.19-1 2022 NWG BVH Hotel Radnighof, Hermagor - VA
- №.19-2 Карты NWG Radnighof

XX. ВСТУПЛЕНИЕ – Тематическое вступление!

Отель для отдыха и семинаров Radnighof в Hermagor Pressegger See/Radnig:

После длительной официальной процедуры, длившейся на протяжении всей пандемии, разрешение на строительство было завершено 16 января 2022 года.

16 января 2022 года разрешение на строительство вступило в законную силу!

А с 9 марта 2022 года наконец-то было выдано и разрешение на коммерческую деятельность!

Впоследствии срок действия разрешения на строительство был продлен до 12 января 2026 года.

Был одобрен проект современного и экологичного отеля с 51 гостиничным номером (HZ)/гостиничным люксом (HS) на 127 мест и 8 мест для персонала, а также крытый/открытый SPA & POOL и другие спортивные сооружения.

Мы полностью осознаем важность и ценность официально утвержденного проекта в сочетании с участком RADNIG в лучшем местном «горном месте» с панорамными видами.

Приобретение подходящих участков под проекты в выдающихся природных местах сегодня и последующая реализация планов - задача, которая становится все более сложной.

Здесь также следует подчеркнуть риск длительных официальных процедур, в том числе отказов, а также противодействия со стороны заинтересованных групп любителей природы (Альпийская ассоциация и т. д.),

в свете нынешней атмосферы.

Такие процедуры, часто длящиеся годами, требуют больших затрат и всегда рискованны с точки зрения результата.

Целью здесь также было как можно скорее возродить торговое предприятие RADNIGHOF в качестве существующей собственности в «новом экологичном платье»!

Устойчивое развитие теперь является осознанным отношением, а не трендом!

Уровень осведомленности людей о климате и окружающей среде растет, а вместе с ним растет и давление на компании.

Поэтому в будущем гостиничный бизнес будет работать только в том случае, если он примет это современное направление, будет позиционировать себя как устойчивую компанию и убедительно поддерживать социальную задачу!

Повышенные требования к современному планированию подкрепляются Постановлением ЕС о таксономии, вступающим в силу в январе 2024 года.

Это фундаментальное соображение об изменении климата и устойчивости относится и к финансовому сектору! Если вы хотите убедительно поддержать социальную задачу и тем самым сопровождать такие проекты на сложном пути, то организация финансирования требует креативных дизайнерских идей, чтобы ухватиться за необходимый объем финансирования! В конце концов, в природе вещей заложено, что устойчивая технология означает увеличение общего объема инноваций!

Поэтому, к сожалению, нередко некритично отдается предпочтение старым строительным и технологическим стандартам,

не обращая внимания на рост затрат на устойчивые технологии!

Такая устаревшая расстановка приоритетов противоречит общественным дебатам об устойчивости и защите климата, которые приобретают все большее значение!

Несмотря на объективный рост затрат в контексте устойчивых технологий, или именно из-за него, это еще одна причина в пользу культуры открытой оценки устойчивых проектов!

С марта 2022 года произошло негативное развитие событий из-за обширных политических волнений в Европе и их влияния на общую экономическую ситуацию!

В частности, возрастающая угроза дефицита энергоносителей, рост цен на энергоносители, рост общего уровня инфляции, соответствующая ценовая спираль, а также изменения на финансовом рынке, такие как рост процентных ставок!

Но именно такие фазы трудных времен дают шанс на обновление!

Необходимо работать с клиентами, с которыми в последние годы не удалось работать, чтобы вернуть их в модель и вернуть им доверие!

Свобода должна быть использована для того, чтобы начать перспективные структурные изменения в гостиничной индустрии!

В качестве логической терапии, структурная реализация должна осуществляться через четыре (4) скоординированных этапа строительства проекта, в рамках поэтапного **индивидуального финансирования этапа строительства!** Общая сумма инвестиций в виде финансирования банком или в синдицированную сеть выглядит следующим образом:
в текущей экономической фазе!

Гибридный **дизайн проекта** предназначен для того, чтобы помочь существующему проекту быть последовательно капитализированным за счет новых финансовых ресурсов после начала строительства.

В конкретном смысле это означает для данного проекта инновационный дизайн гостиничного комплекса

в сочетании с планированием и продажей (рекапитализацией) роскошных жилых единиц, которые не встроены в гостиничную инфраструктуру.

Еще одной мерой является планируемая продажа (рекапитализация) ограниченного числа гостиничных номеров в рамках концепции (ре)капитализации «Buy & Let». Эти жилые единицы концептуально останутся частью инфраструктуры отеля.

Zudem sind (Teil-)Inbetriebnahmen sind im Rahmen der vierteiligen Bauphasenregelung angestrebt.

В свете гибридного планирования с предполагаемой продажей жилых единиц, планирование основано на 40-45 гостиничных номерах, а не на утвержденных 51 гостиничных единицах. Возможности для последующих мер по расширению вытекают из конкретной среды проекта.

Данный бизнес-план описывает структурное, концептуальное и операционное планирование для утвержденного гостиничного комплекса RADNIGHOF - CO2-FREE & ENERGY-EFFICIENT!

Проект ищет стартовое финансирование для строительства фазы I.), чтобы, наконец, иметь возможность развернуть свою положительную динамику в свете активной реализации проекта! Предполагаемые доходы от гибридного планирования должны быть приняты во внимание при разработке финансирования.

При успешной организации финансирования текущая реализация проекта в качестве современного маяка должна быть прозрачно задокументирована через СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА!

Неподвижность не формирует будущее!

1. Бизнес-концепция Radnighof GmbH

1.1. Корпоративная цель и концептуальные задачи

Деловая цель:

Коммерческой целью коммерческого общества Bestands-Urlaubshotel "Radnighof" GmbH в Хермагоре/Радниге, которое по налоговым, финансовым и юридическим причинам функционирует как общество с ограниченной ответственностью, после возобновления деятельности является получение прибыли в качестве коммерческого товарищества, ориентированного на получение прибыли.

Цели в свете изменения климата, как задача настоящего и будущего:

a. Отправная точка:

В Хермагоре, в верхнем районе Радниг, находится старинное коммерческое здание, проект отеля: - URLAUBSHOTEL RADNIGHOF - vulga Ronacher -

Строительная масса очень хорошо сохранилась, толщина стен на первом этаже составляет до 80 см;

Холодная крыша и оборудована 2 экологически несовместимыми системами масляного отопления. Пристройка современного строения, с теплыми полами, а также холодной крышей и масляным отоплением;

b. Цель планирования:

Разработать проект с устремленными в будущее целями, чтобы мотивировать экономический потенциал для успешного БУДУЩЕГО!

1. с помощью технологий, ориентированных на будущее, и концепции экологического отеля, целенаправленно сочетать защиту климата и устойчивую охрану окружающей среды для достижения экономической эффективности гостиничного туризма, ориентированной на прибыль!

Устойчивость или устойчивое развитие - это принцип деятельности, согласно которому нельзя потреблять больше, чем можно вырастить или регенерировать. Будущие поколения не должны быть ограничены нашими сегодняшними действиями.

2. Туризм - один из самых больших загрязнителей окружающей среды!

Тем не менее, для гостей отелей, приезжающих в Каринтию, отдых и природа во всех ее проявлениях - одно целое! Как коммерческое предприятие в сфере туризма, цель настоящего и будущего - соответствовать требованиям, предъявляемым к отелю для отдыха, и в то же время подавать пример экологически чистого и устойчивого туризма. Экологически чистый и устойчивый туризм.

3. В качестве элементов защиты климата используются устойчивые источники энергии, такие как геотермальная энергия и фотовольтаика.

Это означает, что сырье не тратится впустую и не уничтожается, парниковые газы не выделяются, а сами они способны восстанавливаться, используя природную энергию. Благодаря использованию инновационных технологий достигается стандарт «CO²-FREE»! А в рамках концепции эксплуатации эффективное использование экологически чистой энергии устойчивая энергия регулируется!

4. Элементы для ЗАЩИТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ;

aa.) Этот проект на площадке RADNIG предполагает реактивацию существующих ресурсов в старом фонде в «лучшем месте»! Это уже вносит ощутимый вклад в защиту окружающей среды, так как в жертву не приносятся никакие природные ресурсы!

Активизация ресурсов в аспектах защиты климата и энергоэффективности означает современную «экономику с фактором защиты окружающей среды»!

bb.) С помощью элементов концепции устойчивого функционирования мы стремимся сохранить и защитить оригинальные ресурсы!

Это можно увидеть во внешнем мире благодаря созданному проекту **ОТЕЛЬНЫЕ ГИДЕЛИИ - Голубое видение!**

1.2. ОТЕЛЬНЫЕ ГИДЕЛИИ - Голубое видение -

РУКОВОДСТВО ПО ОТЕЛЮ ПРОЕКТА основано на следующих 5 столпах:

1. Энергетическая концепция - (см. пояснения в пунктах 9.1-9.4.)

эксплуатация отеля **«без выбросов CO2»** - перспективная, приносящая добавленную стоимость основа для общих инвестиций в конструкцию здания и для всего энергоснабжения гостиничного бизнеса;

2. Оцифровка - (см. пояснения в пунктах 9.5-9.7.)

Ориентированная на будущее подготовка гостиничного бизнеса с целью удовлетворения оперативных требований с точки зрения организации, а также пожеланий и запросов гостей в современном ключе!

3. Уважение к пище - (см. пояснения к. 6.4.)

условия которой отражены в руководящих принципах и мерах в рамках **концепции кухни и общественного питания**, чтобы максимально предотвратить **ВЫБРАСЫВАНИЕ/УНИЧТОЖЕНИЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ/ГОТОВЫХ ПРОДУКТОВ**;

4. Концепция экономии пресной воды - (см. пояснения в пункте 9.4 No 3)

чьей основой для определения ценности можно найти в руководствах и мерах по контролю и содействию ненужному чрезмерному потреблению ПРЭСНОЙ воды с помощью интеллектуальных технологий, а также по оптимизации использования чистой воды!

Слово РАДНИГ происходит от славянского и означает ИСТОЧНИК! Дело в том, что на локации Радниг на самом деле – все еще – обильная родниковая вода не может означать чрезмерного обращения с золотом настоящего будущего!

Эффект экономии пресной воды достигается за счет современных водосберегающих технологий, а также за счет разумного использования систем GRAUWASSER. Кроме того, дальнейшие меры по МИНИМИЗАЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ВОДЫ В ОТЕЛЕ путем мониторинга, обслуживания и оптимизации системы водоснабжения

5. Концепция предотвращения образования отходов и концепция утилизации -

(см. Приложение No 1.с)

ценную основу можно найти в руководящих принципах и мерах по максимальному сокращению отходов во всех зонах отеля и их отдельной и правильной утилизации там, где образуются отходы;

1.3. Проектный отель: УНИКАЛЬНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И МИССИЯ

УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО:

Концептуальные цели и их реализация создают уникальное коммерческое предложение для проектного отеля: «CO²-FREE , энергоэффективный и устойчивый»!

Детальный взгляд на весь технический проект гостиничного бизнеса (см. пояснение к технологии!) показывает, что в некоторых случаях применение тех или иных технических решений в объекте размещения используется впервые! Ключевое слово: доплата микро теплового насоса гостиничного номера!

Ведущий технический дизайн – Ing. Kranabether/Spital a.d.Drau!

В результате мы получили энергию без выбросов CO₂ и, конечно же, также запланирована высокая степень цифровизации ! Более подробную техническую информацию можно найти в бизнес-плане, доступном здесь!

МИССИЯ ПРОГРАММЫ:

Коммерческое предприятие "Projekthotel - vulg. Ronacher» активно воплощает формирующее ЗАЯВЛЕНИЕ МИССИИ как выражение духа времени текущего процесса декарбонизации: Защита климата и устойчивая охрана окружающей среды заняли свое абсолютное место в гостиничном туризме Каринтии!

1.4. Социальная экспертиза и стратегия КСО - Корпоративная социальная ответственность

1.4.1. Социальные навыки

Важной задачей социальной компетентности считается обязательство сделать устойчивую стратегии проекта в контексте применения энергоэффективных технологий, статуса энергосбережения и функциональной эффективности системы, «вблизи»!

Упоминается (социальный фактор!) оформление пояснительных стендов!

Как для заинтересованных гостей, так и для взрослых жителей Раднига и, конечно же, для молодежи, а в лучшем случае - для школьных классов!

Доски планируется разместить в технических помещениях, а также в общедоступных зонах отеля! Если есть спрос на разъяснительные экскурсии, в этом не будет отказано.

Развитый контакт с жителями Раднига на месте, важный элемент управления бизнесом. Такие мероприятия, как «музыкальный бранч выходного дня», будут служить для поддержания контакта между гостями и местными жителями. Но также в центре внимания находятся совместные мероприятия, такие как экскурсии с гидом вместе с местными жителями в прекрасной природной обстановке!

Концептуально также должно быть обеспечено использование жителями Раднига гостиничного СПА и бассейна.

1.4.2. Корпоративная социальная ответственность

В рамках концептуальных задач, обсуждаемых здесь, следует также рассмотреть социальное измерение устойчивости!

Устойчивое развитие в гостиничной деятельности относится не только к сознательному управлению ресурсами, закупками и персоналом, но и к внешней коммуникации стратегии КСО (корпоративной социальной ответственности).

Термин Corporate Social Responsibility (CSR) означает «корпоративная социальная ответственность» и описывает добровольный вклад экономики в устойчивое развитие, выходящий за рамки законодательных требований.

Этот термин охватывает все социальные, экологические и экономические аспекты, такие как защита окружающей среды и климата, социальные обязательства или ориентированная на сотрудников культура персонала.

В последние годы важность КСО для компаний постоянно растет. Компании поддерживают социальную устойчивость, принимая на себя коллективную ответственность перед сообществами, продуктами и поставщиками, а также всеми теми, кто участвует в процессе создания стоимости.

Социальная деятельность также включает в себя соблюдение стандартов охраны труда и техники безопасности, а также справедливое вознаграждение и создание справедливых торговых отношений.

Стандарты социальной устойчивости должны применяться и к этому гостиничному проекту. Совместно с налоговыми консультантами рассматривается возможность вовлечения персонала в экономический успех с помощью модели участия сотрудников!

(См. также раздел 8.1 «Организационная структура»)

2. АНАЛИЗ участка RADNIG в свете современных требований

***ПРИМЕЧАНИЕ:** Сокращенный анализ местоположения RADNIG с точки зрения перспектив прибыли и анализа рисков проекта можно найти в Приложении No 3!*

2.1. Результат анализа местоположения проекта RADNIG

Месторасположение RADNIG, в рекреационной зоне Хермагор-Нассфельд - Прессеггер-Зее, и планируемый проект отеля Radnighof vulg. Ronacher - CO2 FREE, энергоэффективность и экологичность - в сегменте 4-звездочных отелей класса PLUS,

- a. одной стороны, классические факторы урожайности,
- b. и новые современные факторы устойчивой прибыли,

чтобы успешно функционировать в качестве экологичного курортного отеля в местечке RADNIG!

Результаты анализа убедительно подтверждают

что в Радниге имеются объективные предпосылки для ЭКОНОМИИ с положительной перспективой получения прибыли!

2.1.1. Объективные данные и объективные факты

1. Представленный анализ места RADNIG/Hermagor опирается на объективные факты и объективные данные/цифры, предоставленные официальным туристическим офисом города Хермагор - региона Хермагор в целом и NLW Tourismus-Regionsmarketing.

Это гарантирует, что публичная информация и надлежащим образом проверенные цифры подтверждают представленные результаты анализа!

Разданные официальные документы по туризму см. в приложениях 4-1 - 4-4)!

2. Отправной точкой и рамками анализа является КАТАЛОГ с целенаправленными вопросами к мэру города Хермагор/Департаменту туризма!

(см. Приложение 4-1/4-2 Анкета и ответы по туризму – Пункты 1 и 2)

a.) Определение объективной РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ, в непосредственной близости от площадки РАДНИГ?

b.) Как выглядит объективная РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ в непосредственной близости от площадки РАДНИГ?

c.) Существует ли высокий уровень конкуренции на площадке РАДНИГ, особенно с устоявшимися компаниями?

d.) Какие объективные критерии туристической привлекательности, такие как доступность, количество сезонных дней, общественное мнение в отношении устойчивости и т.д., развивают местоположение Раднига, что в конечном итоге может повлиять на экономическую доходность?

e.) Какие еще объективные критерии разрабатываются в связи с острым кризисом в энергетическом энергетического сектора, а также в связи с прогрессирующим изменением климата и могут повлиять на возможную экономическую отдачу?

f.) Сравнение ожидаемого оборота в соответствии с плановыми расчетами в сравнении с публичными данными по заполняемости и загрузке мощностей в окрестностях Раднига!

g.) Взвешивание результатов возможной прибыли по отношению к экономическому риску устойчивого проекта RADNIGHOF!

2.1.2. „КУЛЬТУРА ОЦЕНКИ» для устойчивых проектов

В качестве соответствующего ключа и, таким образом, руководства для подготовки анализа местоположения, открытый и перспективный подход основан на современном развитии общества! Заявление, сделанное государственными органами по каталогу вопросов, было надлежащим образом включено в общую оценку местоположения RADNIG & Projekt-Hotel!

Необходимые соответствующие исследования КОМПЕТЕНТНОЙ СИТУАЦИИ и ожидаемого ДОХОДА в месте реализации туристического проекта «РАДНИГ» были получены в рамках следующих объективных критериев:

Оценка и подготовка соответствующей информации

Определение объективной РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ, в непосредственной близости от площадки РАДНИГ.

Конкуренция на площадке РАДНИГ - Анализ объективной ситуации на рынке

Идентификация на сайте RADNIG - Факторы прибыли и анализ перспективы прибыли

Критерии для правдоподобного расчета бюджета с учетом ожиданий продаж

Оценка рисков и их минимизация в свете положительной экономической отдачи

Финансовые инструменты в свете снижения экономических рисков и корректировки рисков

2.2. Место отдыха Хермагор

2.2.1. Разбивка туристического региона Гермагор

Каринтийский туристический регион Хермагор имеет объективную особенность в том, что он разделен на три (3) различные рекреационные зоны, которые гости отдыхающих бронируют целенаправленно и распределяют в соответствии с ними.

(см. Приложение No4-2 – пункты 1 и 2)

Зона отдыха 1.) - Регион Хермагор Нассфельд-Прессеггер Зее ;

Зона отдыха 2.)- Район долины Лесахталь, (Альпийская дорога через перевал);

Зона отдыха 3.) - регион Вайсензее (дорога через перевал Гайльтальские Альпы 930 м над уровнем моря).;

Расстояние 65 км между зоной отдыха Лесахталь и туристическим регионом Вайсензее;

Расстояние 50 км между регионом Лесахталь и регионом Хермагор Нассфельд-Прессеггер Зее;

Расстояние 33 км между регионом Вайсензее и регионом Хермагор Нассфельд-Прессеггер-Зее;

Весь регион Хермагор представляет собой просторное туристическое направление, в котором гостиничное предложение распределено децентрализованно по расстояниям до описанных зон отдыха.

2.2.2. НЕТ всеобъемлющей конкуренции между рекреационными зонами

Один отель RADNIG & Projekt-Hotel расположен в рекреационной зоне Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее.

Три рекреационные зоны, описанные в регионе Хермагор в целом, преследуют свои собственные интересы, используя различные концепции стратегии для отдыхающих летом и зимой!

Зоны отдыха Lesachtal, Weißensee и Hermagor Nassfeld-Pressegger See кардинально отличаются друг от друга по своей направленности и предложениям, поэтому каждый отдыхающий в конечном итоге принимает решение в соответствии со своими личными ожиданиями!

Приняв решение в пользу одной из трех зон отдыха, потенциальный гость не обнаружит между тремя названными зонами отдыха туристического региона Хермагор никакой всеохватывающей конкуренции по количеству мест в отелях!

Соответствующие коечные ресурсы трех туристических зон отдыха де-факто отделены друг от друга из-за расстояний и имеют лишь слабые связи!

Из-за значительных расстояний невозможно эффективно реализовать местное участие для гостя, если бы он действительно забронировал ночлег в другой рекреационной зоне!

Этот результат также официально подтверждается отдельно хранящимися данными о туризме со стороны Управления туризма Хермагора о ночевках и значимости забронированных мест размещения в соответствующих рекреационных зонах.

Если бы смешивание гостиничных кроватей между комнатами отдыха было действительно правилом, то расстановка подробных цифр в соответствии с каждой отдельной комнатой отдыха.

Никакого значения с точки зрения содержания!

(см. Приложение 4-1/4-2 Анкета и ответы по туризму – Пункты 1 и 2)

2.3. Объективная ситуация на рынке и конкурентная ситуация на площадке РАДНИГ

На основании объективных выводов о зонах отдыха в месте отдыха Хермагор, описанных в пункте 2.2,

кроме локальной (постельной) конкуренции в соответствующей зоне отдыха, не существует общей конкуренции за места с мощностями в других зонах отдыха Lesachtal и Weissensee!

2.3.1. Локальная конкуренция в устоявшемся сегменте отелей категории 4 звезды

Гостиничный сегмент "4 звезды" в зоне отдыха:

В ответ на запрос от 14.09.2022 в туристический регион NWL Hermaгор относительно полного списка 4-звездочных отелей в зоне отдыха Hermaгор Nassfeld - Pressegger See были названы следующие 4-звездочные отели: (см. Приложение 4-2 Ответы туристов - Пункт 13)

Расположение в горах Нассфельд

- 1.) Отель Gartnerkofel
- 2.) Отель Нассфельд
- 3.) Robinson Club Schlanitzen Alm
- 4.) Альпенхоф Платтнер
- 5.) Альмотель Кернтен
- 6.) Отель Falkensteiner Sonnenalpe Нассфельда
- 7.) Отель Бергхоф
- 8.) Отель «Вульфения»

Расположение в долине: Gailtal

- 1.) Апарта-отель Эдерхоф
- 2.) Отель Samerhof
- 3.) Hotel Hansbauerhof
- 4.) Детский сад Рамси
- 5.) Falkensteiner Hotel & Spa Carinzia
- 6.) Арена Франца Фердинанда
- 7.) Отель LERCHENHOF
- 8.) Гостиница Адриа Альпы
- 9.) Отель Эрленхоф
- 10.) Биоотель «Даберер»

Каждая ситуация на местном рынке характеризуется специфической рыночной конкуренцией!

Если гость сделал выбор в пользу зоны отдыха Hermaгор Nassfeld-Pressegger See, это означает, что месторасположение отеля RADNIG & Projekthotel должно противостоять местной конкуренции своим концептуальным предложением!

Гостиничный сегмент 4 звездыПЛЮС: Проект отель Radnighof vulg. Ронахер по месту расположения РАДНИГ будет отнесен к гостиничной категории 4 StarPLUS благодаря запланированному оснащению и гостиничным услугам, а также инновационному техническому дизайну!

(см. бизнес-план в пункте 6.2)

2.3.2. „Налаженный гостиничный бизнес» в свете духа времени НОВОГО МЫШЛЕНИЯ

Названные 18 отелей в сегменте «4 звезды» считаются признанными конкурентами в зоне отдыха Hermagor Nassfeld - Pressegger See и поэтому должны оцениваться с точки зрения местной конкуренции !

Примечание: Если статус «созданного» основывается также на сроке пребывания в рекреационной зоне, то коммерческое предприятие Radnighof в местечке Радниг также должно быть охарактеризовано как созданное! Раднигхоф существует как предприятие размещения с начала 1990-х годов и имеет своих постоянных гостей!

Однако сегодня возникает вопрос, оправдано ли это в условиях изменения климата и дефицита энергии?

Оправдано ли в условиях изменения климата и дефицита энергии наделять гостиницы, как старые предприятия, неотъемлемым конкурентным преимуществом, не задумываясь о том, работают ли они по старым техническим стандартам, не реагируя на современные требования к устойчивости, защите климата и окружающей среды?

Старые отели не могут автоматически получить конкурентное преимущество перед новым поколением гостиничных предприятий, инновационных и с четкой перспективной идеей! Сегодня в центре внимания находятся такие новые аспекты, как экологичность, энергоэффективность и тип энергоснабжения!

Сам по себе критерий «УЧРЕЖДЕНИЕ» ничего не говорит о перспективном и современном концептуальном контенте об устойчивом развитии!

В сегодняшние времена значительных перемен даже компании, созданные в рамках ALT, должны изменить свое положение и проявить себя соответствующим образом в свете требований, отвечающих современному духу!

2.3.2.1. Признанные конкуренты в области противоречий с устойчивыми проектами

Согласно письменной информации из официальных источников, некоторые из 18 созданных отелей в зоне отдыха Hermagor Nassfeld - Pressegger See в настоящее время отвечают новым требованиям будущего, заботящегося о климате и энергии!

По запросу (14.09.2022) туристический регион NWL Hermagor сообщает о деятельности в зоне отдыха Hermagor Nassfeld-Pressegger See с учетом текущего состояния устойчивого развития, а также об устойчивом строительстве некоторых отелей! (см. Приложение 4-2 – под пунктом 10)

На запрос официальная сторона подтверждает, что нет никакой информации, указывающей на то, что другие отели во всем регионе Хермагор уже работают в СТАТУСЕ CO2-FREE !

Таким образом, проектный отель в RADNIG станет первым предприятием в сфере размещения, обладающим выдающейся дифференциацией благодаря уникальному коммерческому преимуществу - CO2-FREE!

Будучи конкурентами на местном рынке, 18 вышеназванных отелей _ни в коей мере не являются препятствием для успешного размещения инновационного отеля для отдыха в RADNIG!

Именно в природе вещей есть различия в ассортименте гостиничных услуг и направленности!

2.3.2.2. Современный, устойчивый проектный отель – устоявшаяся МИССИЯ БУДУЩЕГО

Проект отеля **Radnighof vulg. Ronacher** – в сегменте 4-StarPLUS, на предприятии RADNIG представляет концепцию устойчивого развития в сочетании с миссией:

„CO²-FREE , энергоэффективный и устойчивый гостиничный бизнес»!

Современный устойчивый гостиничный бизнес – это устоявшаяся миссия будущего!

Поэтому считается, что нынешние и будущие концепции управления будут конкурентоспособными в долгосрочной перспективе только в том случае, если будет последовательно показано, как ГОСТЬ, КЛИМАТ и ПРИРОДА взаимодействуют друг с другом!

ТУРИЗМ ЖЕРТВОПРИНОШЕНИЙ, в соответствии со старомодными стандартами, под девизом: - "Только гость - король" - уже не соответствует текущему духу времени!

Для ориентированного на будущее туризма в Каринтии к гостю необходимо обращаться напрямую, вовлекать и принимать его устойчивым и проблемно-ориентированным образом!

Каринтийский слоган ГОСТЕПРИИМСТВА может быть только на перспективу:

КЛИМАТ И ПРИРОДА и ГОСТИ – это короли!

2.3.3. Официальные опросы о нехватке гостиничных мест и объективных эффектах

В ответ на письменный запрос от 14.09.2022 г., адресованный Гермагорскому туристическому региону NWL, было подтверждено в письменной форме, что в зоне отдыха Hermaгор-Nassfeld-Pressegger See спрос и, следовательно, потребность в новых гостиничных кроватях в сегменте высококласной гостиничной индустрии продолжают расти.

Взросшие за последние годы предложения по размещению не смогли удовлетворить этот спрос в 4-звездочном сегменте.

Согласно официальным заявлениям, зона отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее должна испытывать недостаток в 1500 гостиничных мест в новых ведущих заведениях с объективной гостиничной инфраструктурой! (см. Приложение 4-2 - пункты 8 и 9)

Примечание: О нехватке мест в зоне отдыха Hermaгор-Nassfeld-Pressegger See уже говорилось в статье от 14.07.2021 - в местных СМИ! (см. Приложение 17-1)

Таким образом, дефицит в «высококласной гостиничной индустрии» означает отставание в классификации от сегмента 4-5 звезд!

Объективно, выявленный недостаток означает, что 18 существующих отелей не в состоянии удовлетворить реальный спрос на высококлассные отели с высококачественной инфраструктурой!

Различия в спектре услуг в 18 названных отелях, несмотря на одинаковую категорию в сегменте 4-5 звезд, существуют в природе вещей!

Однако здесь они анализироваться не будут, так как это не меняет сути проблемы нехватки мест!

И наоборот, дефицит спроса на кровати в высококлассном гостиничном бизнесе означает существование конкретной РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ в сегменте 4 звездыPLUS в рекреационной зоне Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее!

Однако в природе вещей также заложено, что сложившаяся РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ в местечке RADNIG из-за описанного разрыва спроса противоречит предположению о существовании сильно вытесняющей местной конкуренции в сегменте 4 звездыPLUS, в рекреационной зоне Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее.

Примечание: Наличие или ОТСУТСТВИЕ конкурентной ситуации не является фундаментальным аргументом за или против положительной перспективы прибыли проекта!

КОНКУРЕНЦИЯ сама по себе является важным, потому что мотивирующим фактором функционирующей рыночной экономики!

Предпринимательская деятельность вдохновляется использованием силы и креативности собственной концепции для выживания в конкретной конкурентной ситуации.

Отсутствие такой динамичной конкурентной ситуации в рекреационной сфере не оставляет места для интенсивной, активной борьбы между 18 местными отелями в сегменте 4 и 5 звезд.

Тем более, что индивидуальная сила концепции устойчивого развития и связанная с ней дифференциация от старой устоявшейся концепции должны выйти на первый план и установить новые современные стандарты и соответствующие предложения для потенциальных гостей!

2.3.4. Место для новых гостиничных мощностей в зоне отдыха – локация Радниг

Рыночная ситуация фактического дефицита предложения в предложении высококлассной гостиничной индустрии в зоне отдыха Hermagor Nassfeld-Presssegger See объективно создает СВОБОДНОЕ пространство для новых гостиничных мощностей!

Кстати, в самом городе Гермагор нет отеля! (см. Приложение 4-2 в пункте 11)

При повторной активации существующих ресурсов Раднигофа на площадке РАДНИГ, никакие ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ не будут принесены в жертву!

Это уже вносит ощутимый вклад в активную ЗАЩИТУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ !

2.4. Перспективы заработка на площадке Radnig

В конце концов, перспективные цели проекта в сочетании с устойчивым содержанием проекта должны приносить достаточный доход в определенном месте, чтобы иметь возможность справиться с финансовыми проблемами в будущем!

Для достоверной оценки потенциала прибыли на площадке RADNIG необходимо обратиться к хорошо известным классическим, а также новым факторам доходности, устойчивым в духе времени!

Там, где оценка факторов должна быть взвешена с точки зрения их взаимной ценности, это делается в свете современного общественного развития!

Современные и устойчивые стандарты в свете изменения климата, защиты окружающей среды и энергоэффективности в настоящее время предъявляют новые требования к туристическому направлению и гостиничному бизнесу. Для того, чтобы правильно провести оценку участка в рамках перспективы урожайности, в том числе в свете текущего времени, необходимо учесть конкретные последствия сегодняшнего поворотного момента в энергетике!

2.4.1. Применение классических факторов дохода

2.4.1.1. ПОДКЛЮЧЕНИЕ к сайту RADNIG

Места отдыха в зоне отдыха Hermagor Nassfeld-Presssegger See находятся в пределах легкой досягаемости для гостей из-за коротких расстояний, а также регулярно и хорошо связаны общественным транспортом! (см. Приложение 4-2 в пунктах 4 и 5)

От отеля RADNIG есть отличное сообщение с соответствующими местами отдыха, такими как Прессеггер-Зее и станция горнолыжной долины Нассфельд!

Зона отдыха Hermagor Nassfeld и Hermagor-Presssegger See, состоящая из двух частей, находится в пределах легкой досягаемости от места проведения RADNIG из-за небольшого расстояния !

Отель RADNIG location & Projekthotel! находится в 9 км от станции Ski-Nassfeld valley! Это соответствует примерно 13-15 минутам езды на машине!

Расстояние от отеля RADNIG до озера Прессеггер-Зее составляет 8 км

Путь до центра Хермагора составляет 1,5 км.

*Примечание: Маршрут к озеру Прессеггер-Зее можно **легко преодолеть по велосипедным дорожкам!***

1.) Сообщение железнодорожным транспортом:

Отель Hermagor связан общественным железнодорожным транспортом в направлении Филлаха/Клагенфурта.

Это обеспечило бы возможность использования общественного транспорта на поезде!

Это также сделает расположение Hermagor/RADNIG интересным для отдыхающих, которые решили путешествовать на общественном транспорте и хотят преодолевать большие расстояния на общественном транспорте в месте своего отдыха.

Примечание: Учитывая высокую цену на бензин/дизельное топливо в автомобиле, независимо от климатических условий, это, как правило, вариант, который будет распространять все больше и больше очарования среди отдыхающих. То, как отель предлагает услуги поддержки на месте, также будет иметь решающее значение!

Прямое сообщение с общественным железнодорожным транспортом не гарантируется в более отдаленных зонах отдыха, таких как Лесахталь или Вайсензее, без дорогостоящего трансфера на фидере.

так как вокзальная станция муниципалитета Хермагор является конечной в качестве конечной станции!

2.) Автобусное сообщение с различными местами в зоне отдыха:

а.) В **ЛЕТНИЙ СЕЗОН** регулярно ходит общественный автобус из Раднига в Хермагор и далее до озера Прессеггер-Зее и до станции Трёполах/Нассфельдская долина!

Автобусная остановка расположена прямо на территории проектного отеля в Радниге, так что при использовании ее не придется преодолевать расстояние! (см. Приложение 4-2 в пунктах 4 и 5)

б.) В **ЗИМНИЙ СЕЗОН** расположение RADNIG соединено с горнолыжной зоной Нассфельд!

Есть рейсовый автобус SKI BUS в регулярном сообщении! Остановка общественного автобуса находится прямо на территории отеля! Гостям не нужно преодолевать большие расстояния со своим лыжным снаряжением, чтобы добраться до лыжного автобуса! (см. Приложение 4-2 в пунктах 4 и 5)

3.) Трансфер из отеля на электромобилях (электромобильность):

а.) Прибытие на общественном транспорте, как правило, сопровождается бесплатной услугой трансфера в отель!

б.) Летний сезон – это часть услуг отеля по поддержке групп гостей, предлагая бесплатные трансферы в рамках пеших и велосипедных туров.

Индивидуальные запросы от гостей поддерживаются по низкой цене!

с.) Зимний сезон - в рамках услуг отеля предлагается бесплатный групповой трансфер гостей до станции горнолыжной долины Нассфельд-Трёполах, а также услуга трансфера!

Время в пути ок. 11-15 минут!

Разумная и устойчивая связь с местами отдыха в зоне отдыха больше не может означать МИНУС в контексте сегодняшнего развития духа времени!

Противоположная оценка противоречила бы сегодняшним социальным течениям!

2.4.1.2. Привилегированное расположение отеля

При экономической оценке местоположения часто ссылаются на конкурентное преимущество, связанное с привилегированным местоположением отеля, как критерий дифференциации в общей группе, которая формирует рыночную конкуренцию! Привилегированное расположение в зимний сезон может быть признано, в частности, если отель имеет прямое расположение на трассе для зимних видов спорта.

В **летний сезон** привилегированное расположение можно предположить, если отель расположен в тихом солнечном горном месте, посреди природной горной романтики и прямого соединения с пешеходными и велосипедными маршрутами!

2.4.1.2.1. Основные аспекты привилегированных ОТЕЛЬНЫХ ЛОКАЦИЙ

Конечно, для таких привилегированных мест еще есть клиентура!

Однако в свете сегодняшнего духа времени необходимо задать важнейший вопрос:

Обладают ли такие привилегированные места этим выдающимся конкурентным преимуществом перед другими конкурентами на рынке сегодня!

Применение старых ШАБЛОНОВ МЫШЛЕНИЯ до сих пор благоприятствует этому направлению и образу мышления!

Р. 1. Недифференцированные старые ШАБЛОНЫ МЫШЛЕНИЯ

Некритичный автоматизм, в свете недифференцированного мышления старого Шаблона, который должен привести к тому, что так называемым привилегированным местам расположения отелей будет отдаваться предпочтение как само собой разумеющееся в контексте оценки местоположения путем присвоения значительного конкурентного преимущества, сегодня уже не кажется уместным в контексте современных требований к устойчивому туризму завтрашнего дня!

Время действия без ограничений в туризме, для безусловного и максимального обеспечения привилегированного комфорта гостей, прошло!

Этот вид туризма, с единственной ссылкой на привилегированное, прямое «расположение на лыжне», теряет свою СИЛУ в плане содержания в свете сегодняшней эпохи и поэтому сам по себе не является весомым критерием для конкурентного преимущества перед местными рыночными соперниками, в той мере, в какой они позиционируют себя в будущем с точки зрения энергоэффективности и устойчивости!

В заключение следует отметить, что

Стандарты по старым шаблонам, предназначенные для присвоения особого конкурентного преимущества, в настоящее время устарели в свете духа времени.

В настоящее время такие дополнительные, устойчивые в духе времени факторы необходимы для определения положительной перспективы прибыли!

Простой ссылки на давно привилегированное местоположение в качестве аргумента для стимулирования продаж недостаточно!

Р. 2. Привилегированная идея защиты окружающей среды

В наши дни тема местоположения и привилегированного положения естественным образом включает в себя тему охраны окружающей среды как привилегированный принцип мышления и действия! Современное восприятие таких предложений с расположением на горнолыжном склоне, у озера или моря изменилось в сознании людей, и голоса становятся тем критичнее, чем больше вопросы изменения климата и защиты окружающей среды выходят на первый план!

Следует ожидать, что объективные последствия изменения климата в виде отсутствия снега приведут к тому, что привилегированные места на горнолыжных склонах станут более редкими в будущем в среднесрочной перспективе. А из-за отсутствия снега в нижних долинах, увеличение затрат из-за повышенных энергетических потребностей в искусственном снеге!

Точка зрения в рамках недифференцированных старых шаблонов мышления упускает из виду тот факт, что неуклонно растущее число людей теперь представляет позиции, которые развились из мышления нового духа времени!

То, что еще вчера считалось само собой разумеющимся, сегодня все чаще подвергается сомнению!

Вместо или, по крайней мере, наряду с привилегированными местами расположения отелей, о которых идет речь здесь, все большее значение приобретают упомянутые критерии устойчивости.

Так называемые привилегированные места, таким образом, проигрывают в свете современных тенденций, Из-за такого критического недостатка прошлого так называемые привилегированные места потеряют свою выдающуюся значимость, если к ним не добавятся новые современные факторы устойчивости в положительной форме!

2.4.1.2.2. Аспект ПРИВИЛЕГИИ на сайте РАДНИГ

В будущем с этим конкурентным давлением рынка придется столкнуться всем отелям, в том числе и так называемым устоявшимся и/или привилегированным отелям!

Абсолютно ПРИВИЛЕГИРОВАННОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ Расположение РАДНИГ:

Экономическая оценка местоположения RADNIG сталкивается с местной конкуренцией в категории высококлассных отелей в сегменте 4-звездочных PLUS !

Для зоны отдыха Hermagor Nassfeld-Pressegger See за основу взяты 8 перечисленных 4-звездочных отелей в Нассфельде (горы SONNENALPPE NASSFELD & SONNLEITN), которые имеют как минимум одно горное расположение на стороне Нассфельда и, следовательно, находятся близко к трассам. Оставшиеся 10 перечисленных 4-5-звездочных отелей в долине Гайль представляют собой оставшуюся местную конкуренцию! (см. бизнес-план в пункте 2.3.1)

ЗИМНИЙ СЕЗОН: Зимой местоположение RADNIG не имеет прямого расположения на склонах горнолыжного курорта Нассфельд! Но в зимний сезон расположение RADNIG предлагает горнолыжным туристам надежный и бесплатный вариант трансфера из отеля проекта в ближайшую горнолыжную зону Нассфельд. Кроме того, существует регулярное общественное автобусное сообщение (SKI) прямо от отеля проекта! (см. бизнес-план в. 2.4.1.1. Но 3.) Расположение RADNIG также идеально подходит в качестве базы для альтернативных зимних развлечений! Вы находитесь на горном плато, но вы так же быстры в долине, во всех направлениях.

Примечание: Туристическая группа из Кирова очень хорошо понимала это преимущество! (Руководитель группы Николай К.)

Переосмысление будущего зимнего отдыха:

И в эти беспокойные времена, вызванные инфляцией и изменением климата, происходит постепенное изменение направленности отдыха, особенно в дорогостоящих зимних каникулах! Природа и прогулки на свежем воздухе невероятно важны для людей, особенно в период кризиса, как противовес стрессу и неопределенности.

Поэтому зимние виды спорта будут продолжать вдохновлять людей и в будущем, но в разных формах! Альтернативные зимние развлечения, которые возможны без абонементов, будут задавать более сильную тенденцию!

Поэтому «горные лыжи в отпуске» становятся все менее важными!

Все большее значение приобретают беговые лыжи, ски-тур или даже зимние велосипедные и пешие прогулки, которые помогают расслабиться и сэкономить на отдыхе!

И наоборот, эксклюзивное катание на горных лыжах во время зимнего отпуска становится все менее важным для отдыхающих, а вместе с ним и абсолютное предпочтение таких привилегированных мест с прямыми лыжными трассами!

Эти новые модели поведения соответствуют переосмыслению популярного, но очень затратного зимнего отдыха!

ЛЕТНИЙ СЕЗОН: В летний сезон месторасположение Раднига, несомненно, отличается исключительной солнечной высотой с непрерывным видом на горы,

По определению, это привилегированное место!

Летом площадка РАДНИГ представляет собой горную деревню на природе, без видимых следов туристического зимнего сезона в горах!

В дополнение к «беспрепятственному обзору» горной природы, предлагается прямое сообщение с пешеходными и велосипедными маршрутами!

(Подробная информация о туристической локации РАДНИГ в бизнес-плане по пунктам 6.6. и 6.7.)!

Требование духа времени распространяется и на местоположение RADNIG, согласно которому так называемые привилегированные местоположения сами по себе сегодня не являются выдающимся критерием для создания конкурентного преимущества!

Критерии отбора и требования гостей меняются шаг за шагом в контексте развития духа времени, а также с растущим влиянием новых поколений!

Площадка RADNIG с ее выдающимся расположением также дорабатывается в соответствии с духом времени с помощью интенсивных технических мер по обеспечению устойчивого развития (см. пункт заказа 9.ff),

в соответствии с правилами отеля "ГОЛУБОЕ ЗРЕНИЕ" (см. пункт заказа 1.2.), а также с помощью других устойчивых оперативных мер!

Одним из примеров этого является вопрос передвижения на «общественном транспорте»! Устойчивая концепция проекта отеля предусматривает прибытие гостей на общественном транспорте, а также поездку на общественном транспорте в место отдыха, в качестве альтернативы с трансфером из электронного отеля!

Поэтому такое климатически благоприятное поведение гостей желательно и должно поощряться соответствующими бесплатными услугами отеля!

Например, бесплатный электронный трансфер от отеля и/или «зеленый» ваучер!

В контексте темы «общественный транспорт» цель состоит в том, чтобы поставщик гостиничных услуг положительно мотивировал гостей передвигаться на общественном транспорте.

Наконец, многочисленные усилия, предпринимаемые землей Каринтия для сокращения количества парковок и дорог, показывают, что цель заключается в снижении индивидуального дорожного движения.

сократить индивидуальное дорожное движение.

Основной концептуальный подход проекта отеля заключается в поощрении гостей, путешествующих на общественном транспорте.

Платная парковка для автомобилей внутреннего сгорания (бензин/дизель): с концептуальной точки зрения логично, что парковка отеля предлагается только для автомобилей внутреннего сгорания за определенную плату!

Однако можно представить себе договоренность, при которой «постоянному гостю» возмещается часть уплаченной за парковку суммы в виде БЕСПЛАТНЫХ гостиничных услуг при следующем посещении в тот же период и при поездке на общественном транспорте, например, часть уплаченной за парковку суммы возвращается в виде БЕСПЛАТНЫХ гостиничных услуг.

Путешествуйте с e-mobility (электромобиль!): Концептуально логично, что при поездке на электромобиле парковка отеля предоставляется бесплатно!

Также будет обеспечено справедливое и равное отношение к тарифам отеля, как и при поездке на общественном транспорте!

Подводя итог, можно сказать, что месторасположение RADNIG в сочетании с экологичным проектом отеля отвечает современным требованиям изменения климата, охраны природы и энергоэффективности объективно достоверным и перспективным образом в рамках установленной концепции!

Таким образом, общая концепция будет соответствовать требованиям потенциальных групп гостей и создаст прочную современную основу для долгосрочной положительной перспективы получения прибыли!

2.4.2. Факторы урожайности, обусловленные развитием духа времени и изменением климата

2.4.2.1. Фактор дохода: новый тип гостя с устойчивым мышлением в духе времени

Как инновационный, перспективный гостиничный бизнес, вы ориентируетесь на новый тип гостей как часть нового социального цейтнота в качестве критерия сегментации по сравнению с конкурентами!

Потенциал целевой группы: Этот гость открыт для социальных тенденций в контексте изменения климата и защиты окружающей среды и, таким образом, соответствует эпохе устойчивого образа мышления! Они заинтересованы в таких мерах по борьбе с изменением климата и предотвращению загрязнения окружающей среды CO²!

Для этого нового типа гостей вопрос изменения климата и устойчивости является одним из критериев при выборе подходящего места отдыха! Современные ожидания новых групп гостей будут оказывать все большее давление на гостиничную индустрию!

Для нового типа отдыхающих, описанного здесь, этот современный, устойчивый образ мышления является образом жизни, который, следовательно, должен отражаться и на отдыхе. Готовность соответствовать современным требованиям к устойчивому развитию, таким образом, влияет на ПРОФИТНЫЕ ОПЫТЫ отдельных отелей!

В сочетании с гостиничными удобствами на привлекательно высоком уровне качества, и концепцией качества всех гостиничных услуг, отель будет позиционироваться в современном ключе, убедительно предстанет перед потенциальными гостями нового типа и, основываясь на целостной, устойчивой общей концепции, не может быть иного результата, кроме как завоевать новый тип гостей в долгосрочной перспективе.

Этот факт приведет к прибыльности, на которой основан положительный прогноз прибыли! Устойчивый проект отеля в местечке RADNIG - это подходящий адрес для нового типа гостей благодаря отличному расположению, предложениям гостиничного типа и техническому дизайну.

Заботящийся о климате гость, ищущий тишины и покоя

Спортивный, заботящийся о климате гость

Активный, заботящийся о климате гость

Гость, думающий о будущем – подкованный в цифровых технологиях, заботящийся о климате и заинтересованный!

2.4.2.2. Коэффициент доходности: критерий выбора ОЦИФРОВКИ

Объективная, современная дифференциация от конкурентов станет очевидной в будущем благодаря целенаправленной **ДИГИТАЛИЗАЦИИ** гостиничных услуг!

Кроме того, гость отеля получает персональное цифровое описание своего устойчивого углеродного следа за весь период пребывания в отеле!

В рамках этого цифрового сервисного предложения предполагается назначить гостю отеля вознаграждение за достижение указанных ключевых данных.

Смелые цифровые ИННОВАЦИИ в операционной сфере, в данном случае планируемая автоматизация в сфере обслуживания (РОБОТЕР-сервис!), также выделяют компанию на фоне потенциальных конкурентов.

Современное и устойчивое оборудование приведет к прибыльности и тем самым оправдает положительный прогноз прибыли!

2.4.2.3. Фактор выручки: новые потоки отдыхающих и новые концепции предложений

В связи с климатическими изменениями произойдут изменения и в сфере туризма! Тема природы и здоровья останется долгосрочной тенденцией!

Зимний отдых меняется под влиянием инфляции и изменения климата и становится более разнообразным! Как объясняется в пункте 2.4.1.2.1. № 2), недорогие альтернативные развлечения для зимних гостей становятся все более важными!

Поэтому важность катания на лыжах с абонементом на подъемник несколько снижается!

Пешие прогулки зимой становятся все более важными, так как они служат целям отдыха и не требуют больших затрат!

Привилегированные зимние места на горнолыжных склонах теряют свою значимость для некоторых гостей таким образом!

Расположение RADNIG - отличная отправная точка для запланированных снежных походов для гостей или зимних велосипедных прогулок!

Близость к Словении и Италии также подходит местоположению RADNIG в качестве фактора при разработке таких альтернативных предложений!

(Подробнее см. на сайте RADNIG в пунктах заказа 6.6 и 6.7.)

В летний сезон в Каринтии/Гермагоре продолжение климатических изменений может привести к новым потокам отдыхающих и, соответственно, к увеличению спроса на кровати!

Последние несколько летних сезонов были чрезвычайно жаркими.

Адриатические туристы предпочитали появляться на близлежащих прохладных горных озерах Каринтии!

Такая тенденция уже наметилась и может стать стандартом в пользу Каринтии, если последствия изменения климата будут и дальше усиливаться периодами экстремальной жары.

Новые концепции экологичных предложений придутся по вкусу активным группам гостей!

Например, поддержка занятий модными видами спорта, такими как кайтсерфинг, и оптимизация их организации!

Это привлечет новые группы гостей!

***Примечание:** В Италии, Словении и Хорватии, на северо-восточном побережье Адриатического моря от залива Триест до залива Кварнер у Риеки (Истрия) есть привлекательные места для кайта, где есть много места! Идеальные ветровые условия от диагонального ветра «Бора»! До кайт-спотов можно добраться из Хермагор-Раднига - однодневная поездка!*

Проектный отель в РАДНИГЕ подходит в качестве базового лагеря благодаря своему выгодному расположению недалеко от границы с Италией и Словенией!

Следует отметить, что испрашивается высокий уровень удовлетворенности клиентов, что должно привести к лояльности клиентов и высокому уровню осведомленности, с хорошим имиджем.

Все это сочетается с великолепным ландшафтом и средиземноморским горным климатом локации РАДНИГ!

Позитивный прогноз прибыли должен быть подтвержден, потому что как компания, ориентированная на прибыль, построение ЗЕЛЕННОГО имиджа в контексте устойчивой работы отеля и управление покрытием расходов не являются взаимоисключающими!

2.4.3. Оптимизация урожайности за счет объективных ограничений

Одним из таких оптимизирующих ограничений для ценовой политики и продаж гостиничных номеров является фактическая мера, согласно которой в высокий сезон двухместные номера должны занимать только два человека! Исключения из этого правила возможны только в низкий сезон. Такая ограничительная практика сдачи номеров в высокий сезон является стандартной местной практикой заселения!

Гость, который приезжает один в разгар сезона, статистически нетипичен для зоны отдыха Хермагор Нассфельд-Прессеггер Зее!

На всякий случай проектный отель предлагает несколько одноместных номеров для одиноких путешественников!

Еще один аспект, одноместные номера, как и другие двухместные номера, могут быть соединены непосредственно со смежными номерами с помощью так называемой «глухой двери» и тем самым открыть еще одну оптимизацию для ценовой политики и продаж гостиничных номеров!

Из-за этого ограничения для гостиничных номеров расчеты среднегодового двойного размещения номеров регулярно приводят к высокому значению заполняемости!

Такие специфические ограничения, при правильном использовании, способствуют положительному прогнозу урожайности!

2.4.4. Подлинность и доверие – основа для позитивных ожиданий по прибыли

Устойчивое развитие и защита климата, а также экологический след CO² описывают новые социальные стандарты, которые теперь также актуальны в туризме настоящего и будущего! Вертикальный зеленый имидж проектного отеля в РАДНИГЕ является указателем времени для новых групп гостей и, таким образом, рекламируется как убедительный аргумент в пользу процесса принятия решения, в пользу подходящего отеля для отдыха, для проектного отеля в РАДНИГ!

Устойчивый туризм не **работает** как временный маркетинговый трюк!!

Только честные и целостные концепции устойчивого развития и защиты климата указывают путь к тому, чтобы такие концепции были положительно приняты с точки зрения ДОСТОВЕРНОСТИ и ПОДЛИННОСТИ. Заслуживающая доверия ЗЕЛЕНАЯ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ бизнеса отелей для отдыха, осведомленность о проблемах климата и окружающей среды, а также аутентичность в конечном итоге становятся наиболее убедительными только за счет конкретных инвестиций в инновационные зеленые технологии.

Только конкретные меры гарантируют объективно видимые и измеримые результаты и являются **уникальным коммерческим аргументом** в соответствии с **руководящим принципом**: Проектный отель - без выбросов CO², энергоэффективный и устойчивый!

В конце концов, сильный ИМИДЖ устойчивого развития должен говорить в пользу самого проекта отеля! Это поможет оправдать определенный уровень цен для целевых групп гостей! группы гостей!

Также полезной является ранняя маркетинговая кампания в социальных сетях с началом этапа строительства! Цель - добиться раннего признания существующего проекта отеля на территории RADNIG!

Это означает, что рентабельность не будет отходить на второй план в пользу устойчивости!

2.5. Оценка официальных данных о туризме

Документы с официальными цифрами и процентными соотношениями по использованию и заполнению койко-мест в туристическом регионе Хермагор, были предоставлены государственным туристическим офисом Каринтии, Hermagor NLW Tourismus-Marketing. (см. Приложение № 4.3 + 4.4).

В частности, анализируются 2018 и 2019 годы и период с 2020 по 2022 год, при этом последний этап не является на 100% значимым из-за влияния пандемии!

(см. Приложение 4.2. - пункт 12)

2.5.1. Процент заполняемости помещений в сегменте высококлассных отелей категории 4 и 5 звезд

Интересными для местоположения RADNIG являются общедоступные графики по годовым показателям заполняемости региона отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее!

Графическая таблица показывает период с января по декабрь 2018 и 2019 годов, ежемесячно по процентной заполняемости койко-мест в сегменте высококлассных отелей 4 и 5 звезд!

(см. Приложение No 4-2, пункт 12)

Видно, что уровень заполняемости за два года 2018 и 2019 в среднем почти одинаков! На пике насыщенных праздниками месяцев января, февраля, июня, июля и августа, в 2019 году наблюдался даже небольшой рост заполняемости!

Подробная разбивка: Летний **период** охватывает месяцы с мая по октябрь!

ЛЕТНИЙ высокий сезон:

июнь с более высоким уровнем заполняемости (60%); Сентябрь (40%);

самые загруженные месяцы – июль (80%); Август (88%);

ЛЕТНИЙ низкий сезон: месяцы с низкой заполняемостью - май (20%); Октябрь (18%);

Зимний **период** охватывает круглый год, месяцы с ноября по апрель!

ЗИМНИЙ высокий сезон:

месяцы с самой высокой заполняемостью – декабрь (40%), январь (60%), март (55%);

самые загруженные месяцы – февраль (80%);

ЗИМНИЙ низкий сезон: месяцы низкой заполняемости - ноябрь (15%); апрель (17%);

2.5.2. Öffentliche numerische Belegungszahlen im Hotelsegment 4 & 5 Sterne

Для локации RADNIG интересны показатели заполняемости в верхней категории: гостиничный сегмент 4 и 5 звезд, в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее!

В одной из числовых таблиц заполняемости показана разбивка по отдельным месяцам, количество ночевок в период с 2018 по 2022 год, разделенное на летний период (с мая по октябрь) и зимний период (с ноября по апрель), а также три описанные зоны отдыха!

(см. Приложение 4-4)

Еще одна числовая таблица показывает общую сумму ежемесячных показателей ночевок за соответствующий летний и зимний периоды в период с 2018 по 2022 год!

Эти сводные цифры затем распределяются в таблице заполняемости в шахматном порядке, в соответствии с соответствующей значимостью (7 категорий) используемых помещений!

Значимой категорией являются высококлассные отели в сегменте 4 и 5 звезд! (см. Приложение 4-3)

Летний период: В летнем сезоне 2019 года (с мая по октябрь) высококлассный гостиничный сегмент 4 и 5 звезд **будет насчитывать** 236969 тысяч ночевок! После пандемийного лета 2020 года с 158320 тысячами ночевок, глядя на летний период 2021 года (с мая по октябрь) с 223480 ночевками, наблюдается **ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ** с трендовым подходом к показателям ночевок 2019 года, до пандемии!

На лето 2022 года цифры доступны только с мая по июль 2022 года, с 107128 ночевками!

Сильные месяцы с августа по октябрь еще не зафиксированы в документах!

Зимний период: Высококласные отели категории 4 и 5 звезд составляют 223 180 тысяч ночевков в период зимнего сезона с ноября 2018 года по апрель 2019 года!

В зимнем сезоне 2019/2020 у высококласной категории будет всего 188682 тыс. ночевков из-за снижения спроса из-за пандемии. Отрицательный пик пандемии приходится на сезон 2020/2021, когда было зафиксировано всего 585 ночевков (ноябрь 2020-апрель 2021)! Зимний сезон 2021/2022 (ноябрь 2021 г. – апрель 2022 г.) демонстрирует закономерное восстановление с 176269 ночевками, с ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ к объему ночевков, как и до пандемии!

2.5.3. Оценка содержания общедоступных графических и числовых таблиц Оценка графических и числовых таблиц и интеграция фактических пояснений со стороны государственного сектора Туризм в Хермагор включены в оценочные баллы (Ар.) С Ар.1. по Ар.14.) итоговый!

Соответственно, выводы с учетом туристической ситуации и туристических перспектив в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее, а значит, и для RADNIG!

Ар.1.) Оглядываясь назад, можно сказать, что данные о заполняемости подтверждают, что спрос на зону отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее в 2018 и 2019 годах был стабильно высоким среди отдыхающих, и таким образом дают представление о возможных тенденциях на будущее.

Снижение количества ночевков в период пандемии в 2020 и 2021 годах не говорит о постоянном оттоке групп гостей из зоны отдыха!

Сильная разница между летним и зимним периодами в показателях заполняемости во время пандемии может быть объяснена мерами (блокировка), особенно в зимние месяцы!

Последние официальные данные за летний сезон 2021 года и зимний сезон 2021/2022 года свидетельствуют о том, что гости остаются верны зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее как месту отдыха, и поэтому вполне реально вернуться к уровню количества гостей, наблюдавшемуся до пандемии!

Показатели заполняемости не позволяют нам делать противоположные выводы на будущее!

Ар.2.) Следует также отметить, что летний период 2018 года и летний период 2019 года были более интенсивно использованы, чем соответствующий зимний период! Та же тенденция более активного летнего сезона прослеживается и в 2021/2022 годах, хотя последствия пандемии все еще оказывают влияние и здесь.

Ожидается, что эта тенденция сохранится и в будущем!

Это также связано с сезонными последствиями изменения климата, которое уже наступило! Зимние каникулы пересмотрят свои границы, как это уже было проработано в пункте 2.4.2.3.)!

Ар.3.) Эти последствия изменения климата сделают период летнего сезона более популярным среди гостей!

В случае с RADNIG следует еще раз обратить внимание на привилегированное расположение горного отеля в летний сезон! (см. бизнес-план в пункте 2.4.1.2.2.)

Концепция современного устойчивого проекта отеля в местечке RADNIG идеально подготовлена к такому развитию событий и говорит в пользу долгосрочной положительной перспективы прибыли!

Ар.4.) Важно отметить, что заявленное количество ночевков в категории высококлассных отелей распределено исключительно между 18 названными отелями в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее!

Показатели заполняемости, приведенные в соответствии с поэтапными значениями значимости размещения в летний и зимний сезонные периоды, показывают, например, 2018/2019 год в отелях категории 4 и 5 звезд за летний сезонный период 236969 тысяч ночевков, а в зимний сезонный период - 223180 ночевков! Соответственно в пандемический год лето 2020 с 158320 тысячами ночевков и зимой с 188682 тысячами!

Лето 2021 года показало 223480 тысяч ночевков! Зима 2021 года - жертва пандемии! Зима 2021/2022 года вновь продемонстрировала тенденцию к росту: 178269 тысяч ночевков в высококлассных отелях категории 4 и 5 звезд!

Ар.5.) Упомянутые 18 отелей высшей категории явно не образуют достаточной базы в зоне отдыха для комплексного обслуживания спроса на ночлег в отелях высшей категории 4 и 5 звезд!

Эту объективную ситуацию подтверждает публичное заявление компании Hermaigor-Tourismus, которая в ответ на соответствующий запрос письменно заявляет, что в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее не хватает 1500 гостиничных мест в отелях высшей категории.

(см. Приложение 4-2 No 8 и 9; и Приложение 4-2 стр. 2., Сообщение от 16.09.2022, уточнение по пунктам 8 и 9; Пункт 2.3.3.2.;) повестки дня бизнес-плана

Реализация экологичного проекта отеля в RADNIG поможет в определенной степени восполнить пробел в недостающих кроватях и тем самым укрепить необходимую основу в спальном фонде!

Ар.6.) Публичные данные о занятости за 2018/2019 годы фиксируют ежемесячный уровень занятости коек от 15% до 88% процентов в зимний и летний период, в течение 12 месяцев финансового года!

ЛЕТО Пик сезона: месяцы июня с наибольшим оборотом (60%); Сентябрь (40%);
месяцы с наибольшим оборотом – июль (80%); Август (88%);
ЛЕТНИЙ низкий сезон: май месяцы (20%); Октябрь (18%);

ЗИМНИЙ пик сезона: месяцы с наибольшим оборотом – декабрь (40%), январь (60%), март (55%); месяцы с наибольшим оборотом – февраль (80%);
ЗИМНИЙ низкий сезон: ноябрь месяцы с низкими продажами (15%); апрель (17%);

Ар.7.) Сообщаемые показатели занятости в месяцы финансового года и выводы из ежемесячных показателей занятости могут быть найдены в результате составления конкретного рабочего календаря с учетом дней высокого и низкого сезона!

Эти числовые результаты рабочего календаря являются частью запланированных расчетов ожидаемого заработка! (см. Приложение No14)

Ар.8.) Графические изображения с суммарно-процентным учетом месячной ОККУПАЦИИ с пиками и впадинами (см. Приложение 4-2 № 12) не позволяют сделать отдельные выводы о распределении занятости мест среди 18 гостиниц высшей категории, названных в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер See! (см. Приложение 4-2 № 12);

Ар.9.) Графические и цифровые таблицы не дают никаких указаний на объективные причины фаз с низкой загрузкой мощностей!

Например, из графика OCCUPANCY невозможно понять, какие отели переходят в режим оперативного отдыха в низкий сезон, когда это происходит в каждом случае и как долго режим оперативного отдыха был включен в заведениях!

Ар.10.) Приведенные более высокие или низкие показатели заполняемости не являются ориентировочными значениями, которые должны быть обязательно учтены в контексте плановых расчетов в отношении возможной заполняемости проектной гостиницы! Тем не менее, показатели заполняемости дают объективное представление о тенденциях! Однако, в конечном счете, для любого бизнеса важна актуальность и устойчивость общего пакета услуг!

Ар.11.) Несмотря на показанную тенденцию, фактическим допущением является то, что отели одной и той же элитной категории, в силу различных концепций и различий в гостиничном предложении, имеют очень разную заполняемость, которая в каждом случае будет выше или ниже, чем среднемесячные процентные значения, фактически представленные в таблице.

Здесь также понятно, что в каждом отдельном случае все зависит от устойчивого в духе времени общего пакета!

Ар.12.) Зона отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее является самым посещаемым местом отдыха гостей туристического региона Хермагор!

Это можно понять, сравнив показатели заполняемости, приведенные в таблице, которая охватывает все три зоны отдыха в Хермагоре.

В качестве примера можно привести 2019 год:

Зона отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее

Летний сезон – 848855 + зимний сезон 727329 = итого: 1.576184;

Зона отдыха долины Лесахталь - летний сезон – 89426 + зимний сезон 25021 = всего: 114447;

Зона отдыха Вайсензее - летний сезон – 390357 + зимний сезон 112764 = итого: 503121;

Если в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее 1576184 ночевки, то в зоне отдыха Озеро Вайсензее можно указать на 503121 ночевки! Соответствует соотношению 30%! В зоне отдыха долины Лесахталь есть 114447 ночевки!

Это соответствует соотношению 7% по сравнению с зоной отдыха Хермагор Нассфельд-Прессеггер See!

Эти объективные тенденции из сравнения в 2019 году можно прочитать и из данных о заполняемости населения в последующие годы с 2020 по 2022 год!

(см. Приложение No 4-4)

Ар.13.) Из показателей заполняемости, графированных в соответствии с ЭССЕНЦИАЛЬНОЙ ЦЕННОСТЬЮ размещения, в рамках 7 различных категорий, видно, что в зоне отдыха, Хермагор-Нассфельд-Прессегер-Зеее, существует спрос выше среднего на высококлассные отели категории 4 и 5 звезд.

Если посмотреть на общую заполняемость зоны отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессегер-Зее в 2019 году, то в летний период было зарегистрировано 848855 ночевков.

С точки зрения значимости жилья, высококлассные номера категорий 4 и 5 звезд обеспечивают 236969 ночевков.

Это соответствует соотношению 28% от общего числа ночевков! В зимний период было зафиксировано 727329 ночевков.

С точки зрения значимости размещения, высококлассные номера категорий 4 и 5 звезд составляют 223180 ночевков.

Это соответствует соотношению 30 % от общего количества ночевков!

Если посмотреть на общую заполняемость зоны отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессегер-Зее за пандемийный 2020 год, то в летний период зафиксировано 729074 ночевков.

Что касается важности размещения, то на элитные категории 4 и 5 звезд приходится 158320 ночевков. Это соответствует соотношению 22% от общего количества ночевков! В зимний период было зарегистрировано 636412 ночевков. С точки зрения значимости размещения, в категории 4 и 5 звезд было зарегистрировано 188682 ночевки. Это соответствует 30 % от общего числа ночевков!

Если посмотреть на общую заполняемость зоны отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессегер-Зее за пандемийный 2021 год, то в летний период зафиксировано 830425 ночевков.

С точки зрения значимости размещения, высококлассные номера категорий 4 и 5 звезд обеспечивают 223480 ночевков. Это соответствует соотношению 27 % от общего количества ночевков!

Учитывая общую заполняемость зоны отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессегер-Зее на 2021/2022 год, в зимний период фиксируется 570796 ночевков.

С точки зрения значимости размещения, высококлассная категория 4 и 5 звезд обеспечивает 176269 ночевков.

Это соответствует соотношению 31 % от общего числа ночевков!

Логичный вывод заключается в том, что высококлассный отель категории 4 и 5 звезд в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессегер-Зее пользуется большим спросом, чем другие категории размещения (7 категорий!)

Уровень спроса для высококлассной категории составляет 30 процентов по отношению к оставшимся ночевкам!

Самые последние цифры ночевков, зимний сезон 2021/2022, также свидетельствуют о соотношении 31%!

Ар.14.) С коэффициентом около 30 процентов, цифры показывают, что каждый третий гость в зоне отдыха ищет жилье в элитном сегменте, что свидетельствует о высоком потенциале спроса!

2.5.4. Основные выводы по итогам содержательной оценки государственных деятелей туризма

Оценка общественных деятелей туризма в сочетании с ответами общественности на представленный вопросник отражена в руководящих принципах пунктов AP.1. - AP.14!
(Для дальнейшего чтения см. пункт 2.5.3 приказа в бизнес-плане.)

Они убедительно свидетельствуют о том, что расположение RADNIG и экологичный проектный отель находятся на высоком уровне
Сегмент 4-StarPLUS, который включает в себя все факторы, необходимые для успешной экономической перспективы!

Прежде всего, оглядываясь на 2018 и 2019 годы, мы имеем, помимо прочего, такие показатели заполняемости в категории высококлассных отелей сегмента 4 и 5 звезд, которые превысили 200 тысяч мест как в летний, так и в зимний сезоны в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессегер-Зеееее.

Последующий период пандемии привел к снижению показателей заполняемости!
Однако в 2021 и 2022 годах наметилась тенденция к росту фактической заполняемости.

Эти цифры убедительно показывают, что зона отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессегер-Зее в туристическом регионе Хермагор и после пандемии остается очень популярной, у отдыхающих!

Исходя из доказанной объективной тенденции, сегодня представляется реальным, что мы можем

вернуться к допандемическому уровню количества гостей в ближайшем будущем!

Показатели заполняемости, а также последние данные на 2021/2022 год не подтверждают никаких выводов об обратном!

И против увеличения количества гостей за «допандемийный уровень» тоже объективно ничего не скажешь, о чем свидетельствуют утверждения в анализе «нового количества гостей»!

Особый интерес в данной оценке представляет гостиничный сегмент высшей категории 4 и 5 звезд, ведь гостиничный проект на локации RADNIG будет обслуживать именно этот гостиничный сегмент высшей категории!

Важным выводом оценки является объективное подтверждение компанией «Гермагор-Туристик» того, что заявленное количество ночевков в верхней категории отелей в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессегер-Зее наконец-то распределено между 18 названными отелями! Очевидно, что такое количество отелей не является достаточной базой (койко-мест) в рекреационной зоне, чтобы надежно и постоянно обслуживать подтвержденную тенденцию запросов на ночевки в высшей категории.

Как уже было сказано, этот вывод подкрепляется государственным сектором Hermaigor Tourism, в котором письменно засвидетельствована нехватка койко-мест в размере 1500 мест в отелях верхней категории.

(см. Сообщение от 16.09.2022, уточнение по пунктам 8 и 9; Пункт 2.3.3.2.;) повестки дня бизнес-плана

Однако, в той мере, в какой имеющиеся графики и таблицы цифр ретроспективно свидетельствуют о достигнутом состоянии и тенденциях высококлассного гостиничного туризма в рекреационной зоне, они не дают никаких указаний на конкретные причины, фазы низкой заполняемости!

Использовать отсутствие гостей в качестве единственной причины было бы неубедительно. В документах также не указаны возможные недели закрытия из-за корпоративных праздников!

Примечание: Вероятно, такова природа вещей, что специальный детский отель в первую очередь ориентирован на курортный сезон в высокий сезон и поэтому не уделяет особого внимания межсезонью.

Кроме того, графические представления с суммарной процентной регистрацией ежемесячной заполняемости не дают никаких указаний на соответствующее распределение гостей отдыха по отдельным 18 названным отелям в зоне отдыха!

Малое количество отдыхающих в месяцы низкого сезона вполне объяснимо из-за отсутствия курортного сезона, но эти цифры сами по себе не являются достаточным основанием для того, чтобы не иметь возможности для удовлетворительной заполняемости и, следовательно, хорошего бизнеса для отдельных предприятий.

Таким образом, информативность данных о загрузке и заполняемости помещений не является обязательным ориентиром при планировании, а в лучшем случае указывает на возможные тенденции!

Индивидуальная концепция остается важнейшим решающим фактором для каждого бизнеса! Однако при сравнении периодов отдыха таблицы с цифрами показывают, что летний сезон сильнее! Соответствующие тенденции более активного летнего сезона по сравнению с зимним сезоном также объясняется наступлением климатических изменений!

И зимние **каникулы** будут переопределены **в этих рамках**, как уже было объяснено в пункте заказа 2.4.1.2.2.!

Концепция устойчивого в духе времени проектного отеля в RADNIG хорошо подготовлена к этим изменениям в контексте изменения климата, и поэтому ничто не мешает нам предположить долгосрочную положительную перспективу прибыли!

Показатели заполняемости свидетельствуют о развитии туристического региона Хермагор, что большинство отдыхающих останавливаются в зоне отдыха Хермагор Нассфельд-Прессеггер Зее!

А если взглянуть на официальные таблицы с указанием ЭССЕНЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЫ проживания, то можно сделать вывод, что в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее спрос на жилье в сегменте 4 и 5 звезд выше среднего.

Соотношение с другими категориями размещения показывает, что каждый третий гость ищет ночлег в элитном сегменте в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее!

Квази подтверждающее указание на указанный дефицит гостиничных мест (1500) в верхней категории отеля в зоне отдыха!

Это создает решающие условия для положительной экономической перспективы для устойчивого проектного отеля в сегменте 4 звезды PLUS в отеле RADNIG!

2.6. Основные факторы расчета планирования

Ниже приведены важные факторы для оценки реалистичных ожиданий продаж в офисе RADNIG!

Одним из определяющих факторов является заполняемость проектного отеля, которая делает числовое заявление о возможной занятости койко-мест.

Еще одним фактором, влияющим на ожидания продаж, является среднегодовая цена гостиничного номера в проектом отеле, а третьим фактором, связанным с этим, является количество дней пикового сезона.

Количество дней высокого сезона приводит к более высокой урожайности, потому что время высокого сезона - это период с ожидаемой максимальной заполняемостью при максимальном ценовом уровне!

В то время как гость обычно ожидает более высокого уровня цен в высокий сезон, и поэтому это психологически легче обеспечить, в низкий сезон ожидание заключается в более низком уровне цен с низкими ценовыми предложениями!

2.6.1. Средняя заполняемость - ВЫСОКИЙ СЕЗОН

Проект Urlaubshotel RADNIG уже в 4-й раз. (четыре) квалифицированных этапа строительства! Первая очередь строительства) будет реализована с 2025 года по конец 2026 года (планируется!)

Таким образом, в конце 2026 года запланирован первый временный частичный ввод в эксплуатацию, работа которого затем будет сохранена. Все четыре очереди строительства были учтены при плановых расчетах на праздничные периоды пикового сезона с 2026 по 2030 год включительно.

При частичном **вводе в эксплуатацию в 2026** году с предложением 25 гостиничных номеров в старом главном здании + пристройка, 40% заполняемости было установлено в высокий сезон

На **момент частичного ввода в эксплуатацию в конце 2027** года, при предложении 30 Гц в **высокий сезон**, было установлено **60% заполняемости!**

В **2028 году** произойдет увеличение до 35 гостиничных номеров (HZ). Заполняемость в высокий сезон составляет 70%!

В **2029 году** она составит 40 Гц, а заполняемость в высокий сезон составит 80%!

В **2030 году** она составит 45 Гц, а заполняемость в высокий сезон составит 85%!

В этом контексте предполагаемых будущих показателей заполняемости давайте **посмотрим на публично зарегистрированные проценты заполняемости в 2018/2019 годах** в сегменте 4 и 5 звезд в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее:

Высокий сезон летом: месяцы июня с наибольшим оборотом (60%); Сентябрь (40%); месяцы с наибольшим оборотом – июль (80%); Август (88%);

Высокий сезон зимой: месяцы с наибольшим оборотом – декабрь (40%), январь(60%), март (55%); месяцы с наибольшим оборотом февраль (80%);

Представленные здесь общественные деятели, с учетом пика заполняемости до 88%, можно рассматривать в контексте выводов о положительной тенденции в количестве гостей в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее!

Это свидетельствует о сильнейшем наплыве гостей между тремя комнатами отдыха и о том, что каждый третий гость просит размещение в сегменте 4 и 5 звезд в комнате отдыха!

Кроме того, есть описанная перспектива для новых потоков отдыхающих!

С одной стороны, он характеризовался расширением целевых групп гостей с мышлением в духе времени!

И, конечно же, отсутствие ярко выраженной хищнической конкуренции в категории высококлассных отелей из-за отсутствия спроса на места в отелях категории «люкс» в рекреационной зоне Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее!

В этом свете представляется более чем реалистичным ожидать более высокую заполняемость проектного отеля в районе RADNIG, чем весьма осторожно установленные проценты для пиковых сезонных периодов в период с 2026 по 2030 год! Такой вывод подкрепляется всесторонне описанными достоинствами устойчивой общей концепции на площадке RADNIG.

ПРИМЕЧАНИЕ о развитии туризма, основанного на местоположении, в 2023 году:

Туристическая ассоциация Нертагор сообщает о зимнем сезоне 2023 года в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее в качестве первого промежуточного вывода, такое количество туристов за январь и февраль 2023 года выше, чем когда-либо прежде!

В этом контексте в этом контексте вписываются сообщения в прессе от марта 2023 года о том, что количество гостей на горнолыжном курорте Нассфельд указывает на рекордный январь 2023 года! (Приложение No17.2)

Это оправдывает предположение о положительном прогнозе по прибыли с большим потенциалом роста за два периода основного летнего сезона и основного зимнего сезона!

2.6.2. Средняя заполняемость - НИЗКИЙ СЕЗОН

Здесь также рассматриваются периоды последовательного частичного ввода в эксплуатацию.

В период низкого сезона на 2026 год устанавливается заполняемость в размере 5%!

В период низкого сезона в **2027** году заполняемость составляет 10%!

В период низкого сезона в **2028** году заполняемость составляет 18%!

В период межсезонья **2029** года заполняемость составит 26%!

А к **2030** году средняя заполняемость составит 35%!

Вот и обратный взгляд на публичных деятелей 2018/2019 года:

Они показывают, что зона отдыха Нертагор Nassfeld-Pressegger See в месте отдыха Нертагор испытывает самый сильный приток гостей между тремя зонами отдыха, даже в самые слабые месяцы!

Всесторонне описанная сила общей концепции устойчивого развития на площадке RADNIG оправдывает оценки того, что для расчетов послесезонного планирования на 2029 и 2030 годы будет использоваться коэффициент использования мощностей не менее 26% и 35%!

Согласно общедоступным таблицам, средний уровень заполняемости в месяцы с более низкими продажами составляет от 15% до 20%!

Лето в низкий сезон: май (20%); Октябрь (18%); Зима в низкий сезон: ноябрь (15%); апрель (17%);

Высокая привлекательность зоны отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее поздней осенью, а также из-за непосредственной близости к Италии и Словении станут убедительной привлекательностью для поздно отдыхающих благодаря соответствующим образом оформленным предложениям.

Для положительного финансового наведения мостов из межсезонья в игру вступает и запланированная инфраструктура проектного отеля!

Проектный отель работает с услугами, аналогичными гостиничным, такими как два технически оборудованных зала для семинаров, которые также могут быть использованы в качестве представительских залов для мероприятий!

Это позволит им более концептуально позиционировать себя в постсезонной фазе _!

В свете описанных здесь выводов представляется реалистичным, что низкий сезон может ожидать более высокого уровня заполняемости, чем осторожно зафиксированные 26% (2028/2029/2030 гг.)!

Оценка положительной перспективы прибыли с потенциалом роста основана на том, что было подано!

2.6.3. ДНИ ВЫСОКОГО И НИЗКОГО СЕЗОНА - факторы ожиданий продаж

Как указано в предоставленных публичных таблицах, зона отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее, предлагает гостям летний высокий сезон и зимний высокий сезон!

Периоды высокого сезона – это период с ожидаемой максимальной заполняемостью и максимальным уровнем цен! Гости к этому готовы!

Количество дней пикового сезона составляет 198 дней по рабочему календарю! (см. Приложение No14) Распределено на летний и зимний периоды!

Возможность для сайта RADNIG предлагать пиковый сезон (лето + зима) два раза в течение одного финансового года является существенной положительной составляющей дохода!

Период низкого сезона делится на летний и зимний период продолжительностью 134 дня!

Всего запланировано 332 рабочих дня! Операционные каникулы составляют 33 дня!

Количество дней основного сезона рассчитано на основе общепризнанных тенденций из таблиц для категории отелей 4 и 5 звезд в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее!

С периодами времени можно ознакомиться в дизайне рабочего календаря!

Для рабочего календаря с высоким сезоном летом и зимой (198 дней) и низким сезоном месяцы с наибольшей заполняемостью — февраль, июль и август — рассматривались/использовались в рамках доступных публичных показателей.

Кроме того, месяцы январь и март со средней заполняемостью до 60%!

Июнь, сентябрь и декабрь с заполняемостью от 40 до 60% оценивались с 15 пиковыми сезонными днями в месяц. В расчет принимаются праздники, Рождество, Пасха или особые события, такие как канун Нового года или карнавал.

В дополнение к узнаваемой ТЕНДЕНЦИИ процентной месячной заполняемости в 2018/2019 году, в верхней категории 4 и 5 звезд в зоне отдыха, также была использована другая таблица с ежемесячными показателями общей заполняемости в период с 2018 по 2022 год, разделенные на зимний и летний периоды, в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее.

Зная (согласно пункту 2.5.3. в пункте 13.), что около 30 % от общего спроса на кровати в высококлассной категории 4 и 5 звезд приходится на зону отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее, можно вывести соответствующую положительную тенденцию спроса из общих показателей заполняемости.

Зона отдыха Нассфельд-Прессеггер-Зее, соответствующую положительную тенденцию спроса можно вывести из общих показателей заполняемости.

Конечно, последствия пандемии можно увидеть в показателях заполняемости.

Однако летние периоды 2021 и 2022 годов демонстрируют сильную тенденцию к заполняемости в упомянутые летние месяцы, и зимний период также развивается соответствующим образом. Это означает, что пиковые дни сезона в месяцы с высокой заполняемостью могут быть проверены и окончательно обоснованы на уровне 198 дней! Сила концепции отеля в местечке RADNIG говорит сама за себя и свидетельствует о существующей положительной перспективе прибыли, ежегодно в 2 раза превышающей пик сезона!

2.6.4. Календарь работ на 2027 год - Проектная гостиница на площадке РАДНИГ

Деление является примером и основой для «рабочего календаря» последующих лет!

Расположение в Радниге предлагает гостям **ВЫСОКИЙ СЕЗОН ЛЕТОМ И ЗИМА В ВЫСОКИЙ СЕЗОН**, а также большой потенциал для хорошего **НИЗКОГО сезона!**

Зимний высокий сезон - ЛЫЖИ - Рождество / Новый год 19.12.2026 – 02.01.2027 / 15 Дни недели

Зимний высокий сезон - Горные лыжи 03.01.2027 – 03.02.2027 / 31 Дни недели

Зимний высокий сезон - Горные лыжи 2.2027 – 25.02.2027/ 22 Дни недели

Зимний высокий сезон - Лыжи - Карнавал 26.02.2027 – 25.03.2027 / 29 Дни недели

Низкий сезон - лыжи - конец горнолыжного сезона 26.03.2027 - 10.04.2027 / 16 Дни недели

закрытый 11.04.2027 – 18.04.2027 / 8 Дни недели

Высокий сезон Пасхи 19.4.2027 - 25.04.2027 / 7 Дни недели

Весенний низкий сезон (Пятидесятница) 26.04.2027 – 13.06.2027 / 49 Дни недели

Летний высокий сезон 14.06.2027 - 15.09.2027 /94 Дни недели

Осенний низкий сезон (11.11- Начало карнавала / День Святого Мартина) 16.09.2027 - 12.11.2027 / 58 Дни недели

geschlossen 13.11.2027 – 07.12.2027 / 25 Tage

Низкий сезон – начало горнолыжного сезона 2027/28 08.12.2027 – 18.12.2027 / 11 Дни недели

HAUPTSAISON 198 Tage ----- NEBENSAISON 134 Tage

Рабочие дни 332 - Корпоративные праздники 33 дня

2.6.5. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ и ПЕРЕМЕННЫЙ годовой тариф за ночь

В рамках «формулы Хаббарта» «затраты, связанные с инвестициями» являются фиксированными,
«Нераспределенные операционные расходы» и «Результаты работы операционного отдела», которые показывают требуемую маржу вклада в виде суммы.

Как и в случае с Системой счетов для гостиничного бизнеса (USALI), затраты и продажи распределяются между отделами и экстраполируются по принципу «снизу вверх», чтобы получить объем продаж, которые должны быть произведены!

2.6.5.1. Среднегодовая цена :

В соответствии с результатами расчета бюджета, средняя цена на ночь для одного человека, включая еду и напитки, РАССЧИТЫВАЕТСЯ для проектного отеля по месту расположения RADNIG в рамках операционного года (332 дня!)

Переменные надбавки являются частью производной требуемой средней цены! Zuschlag I:

Такса обслуживания – 6 евро (в сутки переменные расходы на обслуживание.)

Усилия иногда делятся на постоянные и переменные затраты! Износ/обслуживание также зависит от занятости!
Поэтому здесь было выбрано решение, использовать 25% амортизации в качестве переменной амортизации/обслуживания/за ночевку!

Дополнение II: бесплатное пользование СПА и бассейном,
а также спортивными сооружениями для гостей – 9 евро
Доплата III: Специальные услуги и приз – 10 евро

Чтобы покрыть расходы и добиться признания прибыли за 2027 год, была **рассчитана среднегодовая цена в размере** 145,95 евро,
за кровать, за дополнительную плату и включая питание (завтрак/ужин шведский стол!)

2.6.5.2. Переменная "цена койко-места в отеле":

В I очереди строительства), на момент (лето 2025 года) въезда с первым временным вводом в эксплуатацию, была установлена фиксированная цена на гостиничное место!
В **высокий сезон 2026** года **цена 135 евро!** В **низкий сезон 2026** года **цена 59 евро евро!**

Пиковый сезон 2027 - 2030: В расчетах плана на 2027 год и последующие эксплуатационные годы до 2030 года была установлена переменная цена койко-мест на высокий сезон, от 159, Евро (включая питание/завтрак/вечер)! услуги отеля, сауна (старый запас как временное решение на 1 год!)

Низкий сезон 2026-2030: В расчете для низкого сезона с 2026 года была применена переменная цена на кровать,

от 75,- Евро (включая питание завтрак/вечер, услуги отеля, сауну (старый запас как временное решение на 1 год!))

Более высокая цена кровати может быть принудительно установлена в высокий сезон, в то время как в низкий сезон гость ожидает более дешевых предложений. Ценообразование, разработанное здесь, находится в середине местной ценовой структуры в гостиничном сегменте 4 звезды!

После завершения строительства II фазы в 2027 году и запланированного (частичного) открытия новой зоны Pool & SPA, ценообразование будет переориентировано, а соотношение будет убедительно проработано в рамках гостиничных услуг и технического дизайна.

Бюджет на 2026 и 2027 годы свидетельствует о весьма правдоподобных ожиданиях продаж, которые имеют достаточный потенциал для увеличения прибыли!

(См. также пояснения по составлению бюджета в Приложениях No 10-1 - 10.4.)

2.6.5.3. Примечание о процентном ОБЩЕМ годовом уровне заполняемости 2026 – 2030 гг.

Среднегодовые показатели по предполагаемой загрузке производственных мощностей в 2026 операционном году составляют **15,15%**!

В следующем **2027 году** на уровне **34,60%**!

В **2028** году на **уровне 42,82%** и в **2029** году на **уровне 51,57%**!

На **2030 год** на **уровне 58,44 %**, в рамках предполагаемых показателей заполняемости!

Таким образом, не было задокументировано никаких завышенных ожиданий прибыли в контексте установления нереалистичных цифр заполняемости.

Используемые здесь консервативные цифры заполняемости призваны свидетельствовать о **правдоподобности** и, следовательно, имеют достаточный простор для возможного роста и, таким образом, свидетельствуют об обоснованном объективно положительном ожидании прибыли!

В контексте представленных здесь общих финансовых показателей видно, что, несмотря на низкую оценку заполняемости, следует ожидать положительного и устойчивого развития финансов для проекта в Раднигофе!

Это будет дополнительно подкреплено финансовой концепцией докапитализации после начала строительства! Сравните объяснения в разделе Ordnungspunkte - 3.4.3.) и 5.) и 12.2.4);

3. Анализ возможных экономических и структурных рисков проекта

Применительно к устойчивому проекту на площадке RADNIG следующий раздел

в первую очередь, посвящен оценке возможных экономических и структурных рисков, а затем, что логично, объективным аспектам минимизации рисков!

3.1. Негативные перспективы прибыли из-за экономических потрясений

3.1.1. Рост цен на электроэнергию в зоне отдыха Хермагор Нассфельд-Прессеггер Зее

В 2022 году экономические потрясения в энергетическом секторе привели к высокому росту цен! В ближайшие годы не ожидается снижения цен на энергоносители до уровня 2021 года!

Примечание: Согласно законодательству ЕС, в ближайшем будущем следует ожидать снижения цен на CO₂, что также окажет влияние на бремя расходов в гостиничном бизнесе!

Нынешний кризис цен на энергоносители означает дополнительные расходы, развитие и размер которых невозможно точно определить в будущем! Однако можно предположить, что эти экономические перекосы обязательно окажут негативное влияние на все предприятия, которые неблагоприятно оснащены с точки зрения энергетических технологий! Зона отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее не станет исключением!

Компенсировать такой рост затрат можно за счет повышения цен при расчете в отелях - это один из возможных путей, который сейчас начала использовать индустрия!

Растущие цены на электроэнергию оказывают давление на отели.

У отелей, не имеющих возможности для маневра с точки зрения маржи, нет другого выбора, кроме как переложить расходы на своих клиентов, либо повысив цены, чтобы включить дополнительные расходы в общую цену, либо введя добровольную доплату.

В этом случае цены увеличиваются, чтобы включить дополнительные расходы в общую стоимость или ввести добровольную доплату за электроэнергию.

Еще один способ компенсировать затраты – сократить гостиничные услуги в энергоемких районах, особенно в зонах «SPA & Pool»!

Однако такие меры могут привести к снижению конкурентоспособности и, таким образом, к потере гостей! Повышенное бремя затрат на электроэнергию также может в конечном итоге привести к закрытию гостиничного бизнеса!

Все сценарии возможны, в свете кризиса цен на энергию!

Недостаточная обеспеченность высококлассными отелями категории «4 и 5 звезд» в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее может даже ухудшиться в худшем случае!

3.1.2. Кризис цен на энергию - нет НЕГАТИВНОГО ФАКТОРА для местоположения проекта РАДНИГ

Благодаря инновационному техническому дизайну проект отеля в Радниге точно не пострадает от негативных последствий энергетического поворота с серьезными экономическими потрясениями в энергетическом секторе и связанным с этим ростом цен на энергию!

Техническое планирование обеспечивает проектная гостиница RADNIGHOF в области энергоснабжения самостоятельно!

Поставленная цель будет достигнута с помощью геотермальной энергии, технологии тепловых насосов, технологии теплообменников, а также с помощью оборудования фотоэлектрической технологии и технологии хранения!

Будучи инновационным КОНКУРЕНТОМ, вы не попадете в ситуацию ценового давления из-за роста затрат на энергию!

Таким образом, в зоне отдыха Гермагор имеется объективное конкурентное преимущество перед гостиничными заведениями, спроектированными по старым стандартам с точки зрения энергетических технологий!

С другой стороны, для гостиничного проекта на площадке в Радниге это означает, что без такого ценового давления в энергетическом секторе существует более широкая финансовая свобода действий по сравнению с конкурентами, что положительно отражается на перспективе прибыли!

Устранение ценового давления в энергетическом секторе является объективно позитивным фактором, что в принципе должно быть учтено в открытой оценке экономической жизнеспособности устойчивого проекта, представленного здесь, на выставке RADNIG!

Уже отмеченная нехватка мест в гостиничном сегменте «4 и 5 звезд» в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее усугубится, если рост цен на энергию приведет к закрытию отелей!

В этом отношении экологичные проекты, такие как проект в местечке RADNIG, являются контрпроектом против такой тенденции и в то же время улучшают курортный регион Хермагор в свете нового стиля, который также бросает вызов туризму, в сторону гостей!

3.2. Оценка рисков факторов структурно-современной гостиничной концепции

До сих пор есть невежественные люди, которые не признают изменение климата и отвергают экологически чистые проекты с амбициозными устойчивыми концепциями и защитой окружающей среды!

3.2.1. Противоречие между стратегией классического <> устойчивого туризма

Те, у кого есть оговорки, видят риски в отношениях между климатической и экологической стратегией в рамках широко распространенной современной концепции устойчивого развития отеля и такими чисто традиционными концепциями стандартизированных курортных отелей под известным лозунгом: **Гость - король!**

Гость будет концептуально перегружен, если такие меры по изменению климата, защите окружающей среды и устойчивому развитию будут выделяться в концепции и даже требовать определенного участия со стороны гостей.

Гости «старой школы» могут перестать чувствовать себя достаточно уважаемыми и заботливыми в этих новых рамках, что в конечном итоге может стать конкурентным недостатком по сравнению с отелями со стандартной концепцией!

Однако такой аргументации придерживаться нельзя!

Туризм создает одну из самых больших экологических нагрузок!

Поэтому для того, чтобы гости Каринтии и в будущем могли наслаждаться «отдыхом и природой» во всех ее проявлениях, абсолютно необходим более дружественный к климату подход!

Вот почему нам нужна открытая культура приветствия для честных устойчивых проектов!!!

Для сохранения климата и невозможного курортного ландшафта Каринтии необходимо набраться смелости и перейти к использованию новых экологически чистых технологий. Нежелание признавать объективные признаки изменения климата, подвергать сомнению актуальность концепций устойчивого

концепции устойчивого развития - это комфортная позиция, которая, конечно, не является мужественной и, конечно, противоречит объективным фактам!

Проверенные стандарты - «Гость - король» - должны и, конечно же, будут действовать в Каринтии как в месте отдыха!

Но для ориентированного на будущее туризма ЗАВТРА, в Каринтии СЕГОДНЯ, этот лозунг может быть только в измененной форме:

КЛИМАТ И ПРИРОДА и ГОСТИ – это короли!

Это значит,

Будущие концепции управления будут конкурентоспособными в долгосрочной перспективе только в том случае, если будет показано, как ГОСТЬ, КЛИМАТ и ПРИРОДА взаимодействуют друг с другом!

Эти стандарты туризма, ориентированного на будущее, должны применяться повсеместно. Именно в соответствии с современными социальными тенденциями климатически дружелюбного образа жизни и, следовательно, курортного туризма СЕГОДНЯ, а не только БУДУЩЕГО, если проект устойчивого отеля в своем концептуальном операционном дизайне хочет предложить гостям путешествие в климатически дружелюбное будущее без альтернатив, чтобы привлечь их внимание к проблеме изменения климата и защиты окружающей среды даже на отдыхе!

Гость на отдыхе также не имеет права быть освобожденным от всех мер по защите климата и окружающей среды в месте отдыха.

Было бы не совсем логично, если бы концепции устойчивого развития рассматривались как повышенный риск только потому, что они отклоняются от стандартов традиционных гостиничных концепций и сталкиваются с отдыхающими со стандартами будущего. отдыхающих со стандартами будущего.

Необходимо повышать осведомленность, потому что, несмотря на сезон отпусков, изменение **климата не дает передышки!**

3.2.2. Фактор риска – концептуальное голосование за общественный транспорт

Наличие резерваций имеет решающее значение, когда операционная концепция поддерживает поездки на общественном транспорте и хочет вознаградить эту форму путешествий гостиничными услугами в противовес «индивидуальным поездкам на автомобиле». (см. пункт 2.4.1.2.2.) Тот факт, что парковка отеля будет платной, еще больше усложняет эту задачу!

Это может привести к созданию конкурентных преимуществ?

Такие конкурентные недостатки не рассматриваются как часть общей концепции дружелюбного климата! Конечно, такое путешествие можно ожидать, особенно если отель предоставляет услуги трансфера и имеет хорошее транспортное сообщение.

Сегодняшние цены на электроэнергию/бензин также повлияют на решение гостей! Однако, в конечном счете, это всегда индивидуальное решение!

Можно предположить, что на такие внутрисемейные решения будет влиять растущее «будущее поколение».

Это поколение будет все больше отдавать предпочтение общественному транспорту!

Тот факт, что операционная концепция отеля решительно выступает за «передвижение на общественном транспорте», а также за привилегии, соответствует духу времени!

Кстати, эта точка зрения абсолютно соответствует текущим мерам, предпринимаемым государственным сектором для сокращения индивидуального автомобильного движения в городах путем сужения существующих дорог и планирования большего количества велосипедных дорожек в качестве замены.

Вопрос «платных парковочных мест» является последовательным, а возможные конкурентные недостатки компенсируются силой общей концепции, благоприятной для климата.

3.2.3. Фактор риска «устойчивость» – «пока» не является критерием стандартов

качества отеля

В обширном каталоге критериев присвоения гостиничных звезд (пока еще) нет места для защиты климата, энергоэффективности и экологичности.

Поэтому установка энергоэффективных технологий пока не является критерием оценки качества проекта отеля в местечке RADNIG!

Некоторые считают, что использование дорогих инновационных технологий по сравнению со стандартным отелем автоматически ведет к увеличению риска при оценке риска, так как никакого положительного влияния на стандарт качества отеля, согласно каталогу критериев, не оказывается!

Такая точка зрения упускает из виду тот факт, что пересмотр критериев присвоения гостиничных звезд не является обязательным в Австрии!

Речь также не идет о стандартизированных трансграничных критериях.

Для Австрии установленные критерии, естественно, имеют определенное значение, но выводить из них исключительно достоверную оценку качества, на которой также может быть основана оценка рисков, - это, пожалуй, слишком далеко.

В комментариях очень критикуется тот факт, что защита климата, энергоэффективность и экологичность не являются (пока) критерием в критериях присуждения звездности отелям! Этот факт не соответствует общественному тренду, а также требованиям новой развивающейся структуры гостей! (см. комментарии о новом типе гостей в пункте 2.4.2.1.)

В других отношениях существующие критерии присвоения гостиничных звезд отстают от требований социального развития.

Например, пандемия привела к устойчивым изменениям в поведении гостей, и теперь больше внимания уделяется социальной дистанцированности.

Отель должен иметь возможность предложить такой вариант дистанцирования на своей территории!

Примечание: При проектировании отеля в качестве элементов дизайна учитывались более просторные номера и «глухие соединительные двери». Это отвечает пожеланиям времени потенциальных гостей.

В конечном счете, поведение гостей определяет, какие особые критерии являются качеством отеля. И в наше время это, безусловно, включает в себя защиту климата, энергоэффективность и устойчивость!

Можно также предположить, что звездные критерии стандарта качества отеля в ближайшем будущем исправят этот недостаток.

В любом случае, проектный отель, который стремится к защите климата, энергоэффективности и устойчивому развитию, а также предлагает высокие стандарты в гостиничных предложениях, может говорить о высоком качестве.

Проектный отель следует отнести к категории 4-звездочных отелей - с тенденцией ПЛЮС!

Опасения по поводу высокого риска из-за объективного отсутствия гостиничных качеств в данном проекте не могут быть выведены объективно!

3.2.4. Фактор риска, отчуждение и перегруженность гостей из-за цифровизации

Те, у кого есть бронирование, критически относятся к всеобъемлющей дигитализации, поскольку нельзя считать, что все гости готовы к новому цифровому миру!

Они считают, что нам следует в основном вернуться к проверенным формам гостиничных услуг или предложить оба варианта! Например, классическую бумажную папку для номера и цифровую папку для номера (планшет в номере)!

Противоположные концепции, такие как нынешняя концепция устойчивого функционирования, которые полностью исключают проверенные стандарты, могут привести к более высокой оценке риска, так как могут возникнуть конкурентные преимущества!

Противоположная точка зрения представлена здесь:

Запланированная цифровизация в различных сферах деятельности позволит обработать и оптимизировать имеющийся в проекте отеля потенциал, а также сэкономить расходы! Это позволит постепенно снизить экономические риски, даже на потенциально сложных этапах, и тем самым обеспечить долгосрочную экономическую рентабельность!

Критический взгляд на классическое поведение гостей, которые отвергают мир цифровых отелей или не в состоянии справиться с новыми обстоятельствами, не соответствует времени.

Если посмотреть на настоящее время, то это может быть лишь малая часть таких гостей, которые потенциально могут оказаться под вопросом.

Для подавляющего большинства людей сегодня мобильный телефон, планшет или компьютер - это предмет повседневного пользования, которым они могут и хотят пользоваться, потому что он обеспечивает независимость и разнообразную информацию на скорости во время отдыха. информация на отдыхе на скорости.

Таким образом, концептуальный подход к управлению бизнесом «дигитализация» отвечает потребностям большинства классических гостей и нового современного типа гостей! В соответствии с этой концепцией больше не используются проверенные стандарты, такие как бумажные папки для номеров!

Следовательно, в условиях цифровизации объективно нет места для увеличения риска из-за конкурентных преимуществ!

3.3. Оценка риска - объем инвестиций в ОТНОШЕНИЕ к экономической отдаче

3.3.1. Устойчивые инвестиционные затраты в свете экономической устойчивости

Частым аргументом против финансовой реализации проекта по защите климата и устойчивому развитию является значительно более высокая стоимость инвестиций!

Высокая стоимость проекта требует от коммерческого предприятия финансового подвига и внутренней ДЕРЖАВЫ!

Результатом аналитико-перспективного подхода является убедительное доказательство того, что проекты по «старым стандартам» с объективно меньшими финансовыми объемами связаны со значительно большими рисками, а значит, и затратами в долгосрочной перспективе, чем именно такие современные устойчивые проекты с более высокими инвестиционными затратами на старте проекта!

Важно понимать, что УСТОЙЧИВЫЕ проекты не могут быть сведены только к ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ АСПЕКТУ! В будущем устойчивые проекты в нашем сообществе должны соответствовать безусловной способности к экономической устойчивости/адаптивности (жизнестойкости) и стратегической силы! В этом можно убедиться, взглянув на День переполнения Земли!

Этот день отмечается в 2022 году 28 июля и является показателем использования биологического потенциала и регенеративной способности нашей планеты Земля, а также влияния деятельности человека на окружающую среду!

***Примечание:** Организация Global Footprint Network рассчитывает День переполненности Земли с помощью экологического следа. День перерасхода Земли привлекает внимание к природным ресурсам, которые не восстанавливаются так быстро, как теряются каждый год.*

Биопотенциал Земли, то есть способность нашей планеты производить или восстанавливать ресурсы, компенсируется потреблением ресурсов.

В расчет принимаются вода, древесина, пахотные земли и другие сырьевые материалы; в дебетовую сторону расчета входят образующиеся отходы и выхлопные газы, особенно CO₂.

Потенциал возобновляемых ресурсов на планете Земля был фактически исчерпан 28 июля 2022 года. В оставшиеся дни 2022 года все дело в веществе нашей планеты Земля!

Таким образом, ссылка на День экологического долга ясно и недвусмысленно свидетельствует:

1. Бизнес и устойчивое развитие должны учитываться в различных секторах экономики.
2. Устойчивое развитие ведет позитивным образом, шаг за шагом, к необходимой более высокой устойчивости (экономической устойчивости) и, таким образом, имеет более далеко идущее значение, чем просто фактор для сосредоточения внимания исключительно на экологических аспектах!
3. Устойчивое развитие устраняет фундаментальные риски во всех сферах функционирующей и доступной «экономики будущего»!
4. Типовые проекты по старому шаблону этому не способствуют! Таким образом, типовые проекты все чаще становятся общим экономическим фактором риска и, таким образом, вызывают рост затрат из-за повышенного спроса на энергию!

Поэтому при разработке концепции финансирования, а также при взвешивании конкретного объема инвестиций в сравнении с консервативной оценкой перспектив получения прибыли, этим аспектам также следует уделить достаточное внимание!

3.3.2. Оценка рисков – инвестиционные затраты >< долгосрочное сохранение стоимости

Проект, направленный на защиту климата, энергоэффективность и устойчивое развитие, не может рассчитываться с обычными стандартными затратами.

Следует отметить, что спекулятивные проекты направлены на быстрое получение максимальной прибыли, за счет удешевления строительства, как правило, не соответствуют законодательным требованиям, не отвечают вызовам, связанным с изменением климата!

Перспективные методы строительства минимизируют экономические риски, сохраняя стоимость здания в долгосрочной перспективе благодаря современным методам и технологиям строительства!

Такие перспективные проекты не только служат примером для последующих проектов, но и имеют значительно более высокую стоимость как объект недвижимости, а также сохраняют стоимость с течением времени.

Законодательные нормы ЕС по устойчивому развитию свидетельствуют об этой тенденции в этом направлении:

Введенный Регламент ЕС по таксономии 2024 года свидетельствует о более высоких требованиях к сегодняшнему планированию проектов. (Примечание для чтения на веб-сайте проекта: Регламент ЕС о таксономии 2024 года -ESG и Green Deal www.projekthotelradnighof-co2frei.com)

Критерии устойчивого развития приобретают все большее значение при разработке и эксплуатации гостиничной недвижимости и все большее значение приобретают рейтинги ESG.

ESG означает экологические, социальные и управленческие критерии.

ESG является важным столпом корпоративной социальной ответственности (КСО) компании. Помимо растущих эксплуатационных расходов (затраты на энергию!), бездействие в отношении изменения климата и устойчивости будет отражено в будущей негативной оценке рыночной стоимости здания и строительных технологий.

Поэтому вопрос о соотношении инвестиций и прибыли должен рассматриваться более дифференцированно в свете текущих современных требований и задач на ближайшую перспективу!

Таким образом, добавленная стоимость здания на площадке RADNIG должна рассматриваться как критерий минимизации экономического риска!

Проект отеля на территории РАДНИГ может похвастаться большой добавленной стоимостью в рамках своего технического проекта, который имеет стабильную стоимость в долгосрочной перспективе!

3.4. Минимизация рисков и корректировка рисков с помощью финансовых инструментов

3.4.1. Фракционная переработка

Была подготовлена предварительная выписка из оценки потребительской стоимости настоящего проекта, которая затем была заверена в нотариальной конторе! (Приложение № 20)! После реализации строительного проекта будет проведена окончательная паспортизация. Это решение необходимо для того, чтобы правильно противостоять экономическим рискам и не ставить под угрозу общую концепцию!

В случае возможного временного неблагоприятного развития событий, парифицированный В случае возможного временного неблагоприятного развития событий парифицированное коммерческое предприятие «Urlaubshotel Radnighof - vulgo Ronacher» с его отдельными TOP-единицами в случае инцидента не должно быть реализовано целиком, но возможна дробная реализация.

Таким образом, умные концепции могут быть использованы для адекватного реагирования на возможные недостатки спроса!

3.4.2. Авансовый вычет оценки стоимости полезности

Заблаговременное изъятие отчета о стоимости полезности на пути к правильной парификации открывает возможный путь к финансовым и техническим инструментам проектирования.

В пользу частного инвестора стоимость ипотечного кредитования зданий комплексного проекта может быть скорректирована в сторону увеличения!

Кроме того, в свете предстоящей парификации может быть проведена скорректированная переоценка всего проекта, включая корректировку проектного риска!

Эти меры могли бы помочь в разработке концепции финансирования!

3.4.3. Финансовые структуры для посткапитализации

Гибридный дизайн проекта призван помочь постепенно обеспечить проект новым финансированием после начала строительства. Конкретно это означает инновационный дизайн гостиничного комплекса для данного проекта,

в сочетании с планированием и продажей (после капитализации) элитных жилых единиц, не встроженных в инфраструктуру отеля.

Еще одной мерой является запланированная продажа (после капитализации) квартир в гостиничных номерах в рамках концепции «Купи и сдай» (после капитализации). Эти жилые единицы останутся частью инфраструктуры отеля.

3.4.4. Beleihungswertanpassung & "КУПИ и СДАЙ"

Прежде всего, паритет - это эффективный инструмент для минимизации финансовых рисков, а также для финансирования инвестиций!

Повсеместная парификация/предварительный вычет ПОЛЕЗНОЙ СТОИМОСТИ (Приложения 19-1 и 19-2) должна раскрыть свои возможности и эффекты как «ultima ratio», чтобы минимизировать риск в условиях последующей чрезвычайной экономической ситуации в управлении бизнесом.

минимизировать риск в условиях последующей чрезвычайной экономической ситуации в управлении компанией.

Оценка риска проекта в рамках оценки полезной стоимости и логическая корректировка стоимости ипотечного кредита являются подходящими инструментами финансирования.

Изложенные рамочные условия для договора «купи и сдавай»:

В договоре об использовании будут определены необходимые ключевые моменты!

С точки зрения содержания, модель - buy & let (!) означает, что парированная гостиничная единица приобретает в соответствии с

и в то же время с отелем согласовывается фиксированное использование ТОП собственника, из которого покупатель не может выйти ни при каких обстоятельствах, чтобы изменить использование ТОП собственности!

Критерии использования модели инвестиционного финансирования - Buy & Let (!):

Будет предусмотрен отдельный период использования для покупателя максимум от 6 до 8 недель в году, при этом использование в пик летнего и зимнего сезона определено должно быть исключено договором!

Имущество будет полностью сохранено за структурами отеля, если его не будет использовать уполномоченная сторона, и будет предлагаться, соответственно, как номер в отеле. Ни при каких обстоятельствах не может быть создано основное или вторичное жилье!

Покупатель получает оговоренную в договоре ежегодную плату от дальнейшего использования в структуре отеля. Детали и обязательные договоренности регулируются ограничительным соглашением о договорных отношениях «Buy & Let» (!).

Бассейн и спа, а также другие спортивные сооружения и прочие важные объекты в гостиничном комплексе были намеренно выделены в самостоятельную единицу!

Это означает, что ни при каких обстоятельствах они не станут общей собственностью возможного сообщества собственников.

Таким образом, право распоряжаться и регулировать их в будущем останется исключительно за гостиничной компанией. Это также означает, что уполномоченным пользователям отдельных единиц «Buy & Let» будет предоставлено/допущено договорное пользование гостиничными единицами только в том случае, если сторона, заключившая договор, будет вести себя в соответствии с условиями договора.

В этом случае не будет никаких юридических претензий.

Кроме того, парковочные места не продаются, а парковочные места предоставляются только в виде отеля.

Разумеется, это относится и к любому возможному правопреемнику из этих договорные отношения.

Кроме того, перепродажа и другие вопросы, отвечающие интересам отеля, последовательно регулируются договором! В любом случае, неконтролируемая перепродажа ограничена договором, а безусловное право первого отказа оговорено в договоре. Использование номера потенциальным покупателем, а также его перепродажа Таким образом, перепродажа подчиняется четким договорным правилам.

Также следует обсудить с налоговыми консультантами, будет ли выгодно или даже необходимо вывести объекты TOP-HZ в отдельную операционную компанию.

Таким образом, описанные здесь правовые отношения с уполномоченными пользователями выдержат любую критическую экспертизу на предмет «холодных коек».

Эта концепция даже поощряет «теплые кровати», так как раздельное использование возможно только в низкий сезон или на границе высокого сезона!

В качестве альтернативы покупке IMO по модели Buy & Let (!), которая приведет к конкретной передаче права собственности на недвижимость, продажа акций компании может стать еще одним вариантом, также связанным с использованием точно выделенной недвижимости HZ.

Условия пользования будут регулироваться в соответствии с моделью buy & let (!)!

Количество передаваемых акций будет основано на расчете стоимости единицы в отчете о парцеллинге в отношении конкретно выделенного объекта HZ.

В этом случае передача права собственности на гостиничную единицу с фиксированной стоимостью TOP не происходит!

Ситуация парирования открывает возможности для маневра в особых финансовых и экономических ситуациях, чтобы предусмотрительно высвободить необходимый капитал и тем самым сохранить способность управлять процессом даже в трудные времена.

Ситуация, которая особенно ценна в контексте проекта финансирования!

Капитал может быть предоставлен на пропорциональной основе в рамках четко определенной концепции - Buy & Let - юридический путь к которой был проложен проверенным авансовым отзывом парификационного отчета!

Если средства, полученные в рамках инвестиционного финансирования, не будут использованы для выполнения норматива собственного капитала, эти средства могут быть поэтапно использованы для ускоренного рефинансирования!

Модель - Buy & Let (!) - может быть применена к 10 паритетным ТОПам!

4. План управления рисками Б. – Альтернативное изменение использования

В качестве альтернативы, в случае значительного изменения экономических условий и возникновения рисков в БУДУЩЕМ, в качестве необходимого ПЛАНА Б. будет рассматриваться изменение направления деятельности путем перераспределения использования объекта недвижимости проекта!

Однако этот вопрос встает только в том случае, если в экономической и политической обстановке (ЕС) произойдут долгосрочные изменения, которые докажут, что управление современным гостиничным бизнесом в долгосрочной перспективе «нерентабельно», В этом случае будет рассмотрен вопрос о перепрофилировании под другие цели!

Для того чтобы иметь возможность реагировать и организовывать помещения для других целей, такая ситуация была учтена при проектировании!

Это нашло отражение в размерах комнат!

Еще одной деталью является работа с так называемыми «глухими промежуточными дверями» и технический дизайн в отношении подготовки узлов снабжения (например, кухонных соединений)!

Это позволяет легко проектировать такие большие жилые помещения с различными вариантами использования без необходимости внесения серьезных структурных изменений, если будет рассматриваться вопрос о перезонировании!

Другие аспекты, которые были приняты во внимание, такие как местоположение объекта, оборудование и дизайн объекта, а также местные связи, а также необходимая медицинская связь (клиника Gailtal-REHA находится примерно в 1,5 км!), доступны или говорят сами за себя в деталях!

Однако следует отметить, что это так называемый план Б, как элемент перспективного управления рисками, который демонстрирует альтернативную возможность дальнейшего использования данного объекта недвижимости!

Это указывает на то, что вы также хотите быть готовыми к возможным изменениям в экономической среде!

Успешная история курортного гостиничного бизнеса без выбросов CO₂, категории 4 и 5 звезд, в рекреационной зоне Хермагор-Нассфельд - Прессеггер-Зее, в месте расположения RADNIG, ни в коей мере не ставится под сомнение представленным альтернативным подходом к планированию, и поэтому его не следует понимать как таковой.

5. ПРОДУКТ "Проект Отель Раднигоф - вульгарный. Ронахер"

5.1. Positionierung

Позиционирование заключается в том, что отель для отдыха находится в соответствии с описанной миссией с уникальным коммерческим предложением:

«CO²-FREE, Energy Efficient & Sustainability !!

И все это в рамках продуманного гостиничного комплекса с комплексной концепцией гостиничного обслуживания!

Центральным пунктом является достоверное представление климатической и энергосберегающей философии, лежащей в основе компании.

Старый отель «Раднигоф» уже более 100 лет носит вульгарное название «RONACHER», что подтверждается старыми документами, и таким образом воплощает в себе историю RADNIG! Чтобы сохранить и поддержать культурное наследие, уважение к истории и «Корни» не будут забыты!

Старая часть здания получит необходимые рамки для визуализации старой истории! С одной стороны, путем повторного использования имени Vulgo в названии будущего отеля, а также с помощью мемориальных фотографий и предметов в скрытых витринах, которые делают старую историю видимой!

Соединив историю, энергосберегающие технологии и современную цифровизацию, мы создадим новое место, которое будет обладать особым шармом, как отель!

5.2. Продукт "ГОСТИНИЦА": Комплекс зданий и планировка территории

Официальное одобрение гибридного гостиничного комплекса на территории EZ 289 KG Möschach No.678 распространяется на:

51 гостиничный номер (HZ)/гостиничные люксы (HS) = 127 спальных мест -- кровати для персонала = 6

(Следующий список может быть изменен путем корректировки!)

КРЫЛЬЦО –Хозяйственная постройка с южной стороны Подвал (цокольный этаж 2): Подвальное помещение + техническое помещение + лифт

Серийный номер 1-10)

КРЫЛЬЦО – Подвал (UG-1): 10 x HZ/HS 11 x Двухспальные кровати + 4 x Односпальная кровать = (26)

Серийный номер 11-12

Промежуточное здание первый этаж (первый этаж):2 x HZ/HS/--18/20 HZ)2 x DB = (4)

Серийный номер 13-14

Пристройка к крыльцу (первый этаж): 2 x HZ/HS 2 x Двухспальная кровать 1 x Односпальная кровать = (5)

Серийный номер 15-18

ПРИСТРОЙКА 1-й этаж 4 x HZ/HS No 23 – 26 5 x Двухспальные кровати + 4 x Односпальные кровати = (14)

Серийный номер 19-24

Хозяйственная постройка (существующая) – 1.OG.NG 6x HZ/HS

No 27 – 32 7 x Двухспальные кровати (DB) + 3 ECB = (17)

Серийный No 25-27 Приложение 2-й этаж: 3 x HZ/HS (49-50) 3 x двухспальные кровати + 3 x ECB = (9)

Серийный номер 28-29 Промежуточное здание 1-й этаж: 2 x HZ/HS (33 – 34) 3 x Двухспальные кровати = (6)

Серийный номер 30-38 Главный корпус отеля 1-й этаж: 9 x HZ/HS (35 – 43)

8 x двухспальных кроватей + 1 x односпальные кровати = (17)

Серийный No 39-40 Хозяйственные постройки. (Инвентарь) Склад –

2.OG.NG (44-45)2 x HZ/HS 2 x двухспальные кровати = (4)

Пристройка, пристройка 2-й этаж – частная территория отеля

Серийный номер 41-42 Мезонинное здание 2-й этаж: 2 x HZ/HS (46-47) 3 x Двухспальные кровати = (6)

Серийный номер 43-51 Главный корпус отеля 2-й этаж: 9 x HZ/HS (48 – 56) 8 x двухспальных кроватей -----

+ 3 x односпальные кровати = (19)

127

.....
Главное здание отеля 3 этаж «Мансарда» – помещение для обеда/бранча (подключение кухни грузовым лифтом) – помещение для мероприятий – помещение для семинара и туалетная зона и выход на террасу на крыше 3 этажа!
(Возможно изменение плана)

После завершения проекта гостям будет предложен отель для отдыха, визуальные характеристики которого ориентированы на Адриатико-карнийские горы в Каринтии.

Стилистические черты «KÄRNTEN», такие как камень, вода, дерево и свет, должны характеризовать это место, которое будет подчеркивать приятный, деревенский образ жизни в горах Адриатики и Карнии!

Такую атмосферу будут ожидать потенциальные гости, не желая отказываться от преимуществ нового технико-цифрового мира в курортном отеле - CO2-FREE!

Стандарт качества будет ориентирован на высококлассный 4-звездочный отель категории PLUS!

Большинство гостиничных номеров оборудованы вариантами подключения отдельных блоков номеров (HZ) через так называемые «глухие двери»!

Следует отметить, что «глухие двери» открываются и освобождаются только отелем!

Так называемые «глухие двери» открывают дополнительные возможности дизайна с учетом пространственных требований гостей!

Такое разделение зон номеров является результатом изменения поведения гостей в связи с пандемией Ковида! Эти постоянные изменения предъявляют новые требования к современному отелю!

Во время пандемии «пространство» стало особым требованием.

Сегодня гости стремятся к контролируемому расстоянию и большей свободе!

Поэтому местоположение отеля должно быть структурно гибким, как

«место уединения и отдаления»!

Гости отеля, как правило, ожидают большего пространства и богато оборудованных гостиничных номеров и гостиничных сьютов!

Только ощущение безопасности, создаваемое соответствующим расстоянием, определяет спокойный отдых, большее благополучие и, следовательно, расслабление на отдыхе!

Спартанская обстановка номеров и ощущение замкнутости уже не соответствуют времени!

Планируется также оборудовать отдельные гостиничные сьюты «маленькими кухнями».

Кроме того, планируется целенаправленно подготовить подключение кухонного оборудования, если возникнет необходимость в связи с изменением использования, как часть изменения использования! Кухонное оборудование в больших гостиничных сьютах подчеркивает «НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ - приготовление пищи в уютном сьоте - с вашим собственным наемным шеф-поваром»!

Некоторые гостиничные люксы по желанию оснащены собственной сауной и гидромассажной ванной, чтобы предложить состоятельным гостям индивидуальное предложение для наслаждения и отдыха!

Общее количество номеров/люксов отеля NZ будет оформлено по-разному, с использованием стилистических элементов, потому что мы не хотим, чтобы преобладало «неинтересное однообразие» гостиничной столовой!

Поэтому будет несколько интересных тематических номеров!

О тематических номерах см. также пояснения в пункте заказа 8.1.2.)!

В номерах есть бесплатный высокоскоростной WIFI, современные медиатехнологии (телевизор, ноутбук в номере и т.д.) и, как особая деталь, сейф размером с ноутбук. Особая деталь - сейф для ноутбука, что является особым преимуществом для деловых путешественников. Общим для всех номеров отеля является наличие достаточного количества мест для хранения вещей в каждой комнате, а также достаточное количество цифровых и электрических опций! В общей зоне гостиничного комплекса расположены терминалы саморегистрации и цифровая круглосуточная цифровая стойка регистрации. Здесь также имеется достаточное количество точек зарядки для мобильных телефонов и мультимедийной техники!

Здание гостиничного комплекса:

Как и в любом отеле, зона ресепшн и стойка администратора, затем гостиничные номера и подсобные помещения для персонала составляют решающую часть проекта отеля для отдыха. Во все помещения можно попасть изнутри. Только запланированные помещения для персонала расположены с северной стороны промежуточного здания и имеют отдельный доступ.

Гостиничный комплекс будет оснащен пассажирскими лифтами фирмы KONE!

Кроме того, для оптимизации организации будет добавлен стратегический грузовой лифт из подвального помещения главного здания через кухонную зону в зону проведения мероприятий на 3-м этаже главного здания! Для дополнительной поддержки сотрудничества между первым этажом (кухонной зоной) и 3-м этажом главного здания, а также другими помещениями отеля, будет предусмотрена интеграция запланированного «автоматизированный сервис»!

По поводу "автоматизированного обслуживания" см. пояснения в пункте заказа 9.6.)!

Зона SPA-бассейна: В рамках концепции «устойчивого функционирования отеля» отель не отказался от энергоемких энергоемких специальных гостиничных объектов, таких как SPA-зоны и бассейны.

Здесь основное внимание уделяется техническим решениям, которые удовлетворяют значительные энергетические потребности SPA-бассейна без ущерба для климата!

SPA-зона включает в себя 3 различные сауны, как и планировалось!

Санариум, финская соляная сауна, каждая с панорамным окном, и паровая баня!

Стильно обставленные комнаты отдыха с большим количеством шезлонгов дополняют картину.

В зоне бассейна есть крытый бассейн, при этом ряд окон, выходящих на юг, можно открыть.

Здесь предусмотрены просторные зоны отдыха! По желанию, на следующем этапе строительства зона бассейна может быть расширена за счет небольшого бассейна для отдыха и наслаждения.

В этом проекте размер сауны и бассейна был выдержан в рамках разумного бюджета!

Классические велнес-процедуры не предлагаются в данной концепции, поэтому обширные процедурные кабинеты были исключены из планирования.

Решение отказаться от потенциального дохода от оздоровительных процедур в этом проекте и сделать выбор в пользу привлекательного комплекса с сауной и бассейном было принято исходя из следующих соображений:

На планирование курортного отеля значительное влияние оказывают критерии местоположения - то же самое относится и к проектированию велнес-зоны!

Запланированная здесь зона SPA и бассейна с беспрепятственным видом на горы является частью устойчивого курортного отеля, расположенного на открытом месте, и очень хорошей дополнительной достопримечательностью наряду с другими объектами для отдыха и спорта! Это повысит привлекательность проекта курортного отеля для дополнительных гостей!

Привлекательная зона спа и бассейна позволит продлить сезонный период в межсезонье, стабилизировать ситуацию с бронированием и обосновать уровень цен. Доступ для внешних гостей можно сделать возможным в определенные дни или время, что принесет дополнительный доход.

Курортный отель со спа-центром и бассейном всегда привлекает большее количество потенциальных гостей! И, как уже упоминалось в пункте 2.4.2.2.), инновационный, экологичный отель с привлекательным спа-центром и бассейном еще более интересен для современных, экологически сознательных людей, которые обеспокоены размером своего углеродного следа во время отдыха!

Другие специальные спортивные зоны отеля:

Спортивные сооружения (частично существующие!), такие как теннис / пляжный волейбол и небольшая мультиспортивная площадка!

В зимний сезон в отеле функционирует лыжная база - специальная зона для лыжников!

В качестве гастрономии особого района, похожего на отель:

Вечером предлагается барная зона с различными зонами социального общения, такими как бильярд и т.д.! В течение дня доступны гастрономические залы, а также зеленые террасные зоны для кофе и мороженого, расположенные в разных зонах!

Это дополняется различными зонами ретрита на всей территории комплекса!

На третьем этаже существующего главного здания расположено помещение с гибкой планировкой, которое можно использовать как просторную зону для проведения мероприятий!

Многофункциональная зона помещения с большим панорамным окном на юг и горным миром,

с большой открытой террасой, выходящей на юго-запад, и отдельными коммуникациями (туалет и т.д.)! Площадь помещения может быть разделена на 2 отдельные зоны для проведения семинаров и технически оснащена в соответствии с необходимыми требованиями!

Помещение на 3-м этаже существующего здания также будет использоваться по внутреннему назначению! С одной стороны, она будет служить дополнительным обеденным залом в случае необходимости, в зависимости от загрузки отеля, чтобы предоставить гостям необходимое пространство для общения! Стоит отметить, что также есть возможность обедать в просторном номере отеля!

Помещение на 3-м этаже существующего здания отеля благодаря своей планировке и техническому оснащению также подходит для проведения внутренних и внешних мероприятий различного рода, чтобы развлекать гостей отеля и, при необходимости, внешних гостей!

Специальные парковочные места и зарядные станции отеля:

Гаражные места и 64 парковочных места, требуемые властями, доступны в качестве мест под открытым небом.

На собственной парковке отеля запланировано 2-4 точки зарядки для автомобилей и ок. 5 - 10 точек зарядки для электровелосипедов (велосипедный маршрут!)

5.3. ПОЛИТИКА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ В ОТЕЛЕ

Руководство по НДС подтверждает правовое мнение о том, что некоторые услуги по каталогу (пакеты «все включено»)

услуги (пакеты «все включено») могут рассматриваться как дополнительные услуги, регулярно связанные с проживанием, если за них не взимается отдельная плата!

С 1 ноября 2018 года они могут быть предъявлены гостю как пакет услуг со ставкой НДС 10%.

В соответствии с концепцией проекта отеля, в рамках цветной легенды действуют следующие правила в отношении ОТЕЛЬНЫХ УСЛУГ для забронированных гостей!

Дополнительные услуги и детали постоянно дополняются, изменяются и/или адаптируются в руководстве отеля, чтобы предложить гостям постоянную гарантию качества услуг, за которые они платят.

Запланированные УСЛУГИ ОТЕЛЯ / ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ПО СИСТЕМЕ «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО»:

A.) ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ, предоставляемые отелем - ВСЕ ВКЛЮЧЕНО!

- Приветственный напиток;
- Неделя 6 x завтрак шведский стол с обычными напитками на завтрак,
- Выходные 1 завтрак поздний завтрак
- Ужин "BRINNER" шведский стол,
- Аренда гостиничного сейфа,
- В ванной комнате для гостей - мыло, лосьон для умывания, пена для ванны или гель для душа, полотенца для рук и банные полотенца;
- Предоставление постельного белья (например, халаты + гостевые тапочки),
- Предоставление Wi-Fi + технология цифрового номера
- Телевизионное оборудование с программами со всего мира
- Ladestation E-Auto, E-Bike и цифровое оборудование для социальных сетей
- Предоставление гостиничных спортивных сооружений, таких как площадка для пляжного волейбола, теннисные корты;
- Прокат спортивного инвентаря (теннисные ракетки, мячи и т.д.),
- Активный отдых, такой как походы с гидом, велосипедные прогулки;
- Предоставление сауны, солярия, парного и бассейна, фитнес-залов,
- Предоставление специальных шезлонгов, лежаков на территории отеля;
- Организация собственных мероприятий в отеле;
- доставка билетов на музыкальные концерты в гостиницах, (домашних) театрах; - Опционально для выбранных мероприятий в ближайшем месте отдыха;
- Выбранные услуги трансфера из отеля – Winter HOTEL через станцию подъемника Nassfeld; Summer Hotel via выбранные направления для велосипедистов; Трансфер из отеля от/до ближайшей железнодорожной станции, если прибывает на общественном транспорте;

B.) Квалифицированная аренда через дилеров – за отдельную плату!

1. Прокат (за отдельную плату!) электровелосипедов - Дилеры в Hermagor -

C.) Возможно предоставление отелем - бесплатно!

- Велнес-услуга: настой в сауне! -
- АНИМАЦИЯ, в целевой обстановке для йоги, аквааэробики и т.д. Предусмотрено.
- выдача билетов на подъемники, например, на горнолыжный подъемник, или «гостевых карт», таких как «Kärnten Card»;

D.) Предоставление от ОТЕЛЯ – за отдельную плату!

- Предоставление открытых парковочных мест и парковочных мест в гараже гостиничного типа!
(К автомобилям применяется особый регламент!)
- Согласованные специальные услуги трансфера гостиницы;
- Организация дегустаций вин

E.) Услуги, как таковые, не предоставляются отелем в настоящее время и/или невозможны на месте, или исключены из официального перечня «Дополнительные услуги»!

- Уход за детьми
- предоставление инструкторов по теннису и лыжам;
- Гольф или ледовый каток;
- косметические процедуры, а также проведение массажа;

Будут ли такие услуги доступны на регулярной или нерегулярной основе за плату в будущем, будет постоянно изучаться концептуально!

Неформальные консультации и организационная поддержка, обязательные для заинтересованных гостей отеля!

5.4. Уважение к еде и концепция кейтеринга

При бронировании в проектном отеле завтрак и ужин шведский стол, как правило, обязателен!

В соответствии с гайдлайнами отеля "**Blue Vision**" - уважение к еде - должна быть разработана и предложена гостям достаточная творческая свобода на тему "кейтеринг"!

Цель состоит в том, чтобы неиспользование забронированных услуг в гостиничном снабжении не привело к порче продуктов питания в результате взаимодействия с гостем.

Поэтому проектный отель стремится лучше согласовывать свои услуги питания с реальными потребностями гостей, а не только с текущей ситуацией бронирования, чтобы минимизировать растрату неиспользуемых материальных ресурсов.

минимизировать растрату неиспользуемых материальных ресурсов.

Это соответствует концептуальной политике отеля: --*Уважение к еде/экономия ресурсов--!*

Чтобы противодействовать «бессмысленному» выбрасыванию еды, гостю предлагается принять участие в этом мероприятии. Таким образом, гость может быть освобожден от бронирования, если он своевременно «отключится» от шведского стола «BRINNER» и будет соответствующим образом вознагражден отелем кредитной нотой или услугой гостиничного типа в рамках сложной концепции.

ПРАВИЛА ИСКЛЮЧЕНИЯ для исключения ужина "шведский стол" могут выглядеть следующим образом: - возможно, за 2 дня! Отпуск как минимум на 2 ужина в формате шведского стола! Что возможно и как это можно спроектировать, но это еще предстоит уточнить/детально проверить с командой KITCHEN!

Такое взаимодействие между гостем и отелем позволяет достичь следующих результатов:

- 1.) В рамках коммуникационного уровня конкретный гость имеет большую свободу действий, ему остается только принимать в качестве платной услуги то, что ему нравится;
- 2.) Размещение и расширение потенциальной среды гостей, которые очень активны и лишь изредка присутствуют в отеле для отдыха по вечерам;
- 3.) Добавленная стоимость для гостиничной деятельности заключается в максимальном использовании ненужных материальных и человеческих ресурсов.

Ограничение выбрасывания пищи путем лучшей координации необходимого количества приготовления пищи является разумной и амбициозной попыткой следовать духу времени, которая также требует участия гостей.

До сих пор ориентация обычно основывалась исключительно на объективной ситуации бронирования! Своевременная «снятие с учета» гостя добавляет дополнительный параметр работы. Кроме того, цель состоит в том, чтобы получить опыт и данные в этой теме и включить их в концепцию кухни!

Цель состоит в том, чтобы своевременно понять, какой процент потенциальной экономии «еды» доступен, независимо от ситуации бронирования! Конечно, также необходимо, чтобы гостиничному бизнесу было предоставлено необходимое время для изучения и накопления таких эмпирических значений на практике! Почетная цель активизации «потенциала накопления» для того, чтобы максимально сократить выбрасывание продуктов питания, оправдывает намеченные мероприятия и все усилия по их достижению!

Оперативное проектирование концепции организации питания в проектном отеле:

Используемая пища поступает от местных производителей или от местных структур в рамках концепции SLOW FOOD.

Две фермы в непосредственной близости от отеля предлагают гостям особые предложения.

Обычные фермерские продукты с соседней фермы и для гостя по запросу в рамках специальной спонсорской помощи, даже личные вещи, которые можно ежедневно доставать из гнезда мелких животных (яйца).

В этой концепции большое значение придается выбору блюд для завтрака выше среднего.

Завтрак - это зачастую единственный прием пищи, который гости едят во время отпуска.

В определенной степени он характеризует имидж отеля и создает неизгладимое впечатление о хорошем или довольно посредственном завтраке.

В проекте отеля запланирован завтрак «шведский стол»!

Он включает в себя уголок жизненной энергии, свежие фрукты, вариации бекона, блюда из свежих яиц

(станция фронтального приготовления), йогурты и сыры из трех стран и, возможно, ежедневные или еженедельные сюрпризы!

Не последнюю роль играет и то, сколько времени утром вы можете позавтракать в вашем отеле.

Задача состоит в том, чтобы найти подходящие организационные решения как для «поздних пташек» (поздно встающих), так и для «ранних пташек» (активных рано встающих).

«Ранние пташки» (активные рано встающие)!

Если гость останется доволен, он вернется и сделает себе бесценную рекламу, порекомендовав ее друзьям и знакомым.

Завтрак «шведский стол» будет открыт в течение недели примерно до 11:30 утра в качестве организационного решения для так называемых «поздних пташек = поздно встающих», а также для так называемых «ранних пташек = активных ранних пташек».

Важно распознать и удовлетворить ожидания и потребности опытных путешественников.

Планируя статус на сегодня, отель предлагает гостям поздний и вечерний шведский стол «BRINNER»! Концепция не обязательно заключается в том, чтобы открыть очередную кухню с классической домашней кухней!

Бриннер (также известный как завтрак на ужин) - это прием пищи, состоящий из компонентов завтрака и ужина, а также завтрак, который подается вечером.

Завтрак «шведский стол» и поздний «шведский стол» будут дополнять и чередоваться друг с другом!

Цель - создать интересные сочетания завтрака и ужина!

Креативность кухни отвечает за то, что и как будет выглядеть в основе/исполнении!

Примечание: Так что может случиться так, что спельта встретится с творениями мюсли с корицей, с яблочно-клюквенной смесью или блинчики (блинчики!) с соленым песто и сметаной!

Конкретный дизайн концепции кухни конечно же обсуждается с ответственным менеджером кухни!

Тема: Приглашенный шеф-повар:

Можно представить дальнейшие мыслительные игры в организации работы кухни, чтобы иметь возможность приглашать «гостевого шеф-повара» на ограниченный период времени!

Например, приглашенный шеф-повар для приготовления легких летних блюд азиатской кухни на определенный период летом!

Для этого в планировку кухни будет включена варочная панель WOK.

Аналогично, приглашенный шеф-повар для сытной восточно-европейской кухни может быть запланирован на определенный период зимой!

Решение будет принято своевременно, чтобы в кулинарной зоне всегда было положительное разнообразие для гостей.

Кулинарная зона может быть предложена гостям.

Написанная концепция не является фиксированным, негибким регламентом, а постоянно постоянно пересматривается, адаптируется и совершенствуется!

Мероприятия по организации бранчей: Планируется предлагать «FINE BRUNCH» в отеле по выходным (суббота или воскресенье) в сопровождении живой музыки! В высокий сезон лето-зима это может происходить каждые выходные, а в низкий сезон, возможно, 1-2 раза в месяц!

Для внешних гостей также предлагается бранч выходного дня по цене «все включено»!

Бранч начинается утром (около 9:00) и продолжается до полудня (около 14:00).

продлевается до полудня.

Бранч-буфет сочетает в себе лучшее из двух кулинарных миров: завтрак и обед. Десерты и соленые блюда входят в состав бранч-буфета. Холодные и теплые блюда, а также изысканные напитки! В рамках «Бранча и ужина» планируются специальные тематические вечера, например, фермерский буфет RADNIGER, итальянские блюда и т. д.

Концепция «Бранч & Бриннер» не является статичной массой, она постоянно изучается, адаптируется и развивается!

Производство мороженого: Отдельное производство мороженого запланировано как важный элемент общей концепции кухни!

Для этого уже выделено необходимое пространство (кухня для мороженого!)

Машина для производства мороженого будет расположена в южной части нового главного здания за панорамным окном, чтобы гости могли наблюдать за финальной стадией производства мороженого снаружи. Необходимое оборудование и конкретную поддержку в применении и внедрении обеспечивает специализированная компания из Италии (ICC/Milan), с которой у нас налажены особые контакты!

Мороженое продается один раз в зоне питания отеля, с прекрасным видом с террасы!

Но также мороженое продается на руки пешим туристам и велосипедистам (ходячие клиенты!), благодаря расположению и частоте туристов на месте в RADNIG!

Поэтому планируется торговый зал (витрина) в направлении главной улицы РАДНИГа!

Следует ожидать синергетического эффекта «EIS außer Haus» и особого оживления существующей туристической гастрономии в РАДНИГЕ!

5.5. Описание туриста Расположение отеля RADNIG

Расположение RADNIG всегда было очень популярным благодаря своему отличному расположению на природе!

(См. замечания о привилегированном положении в соответствии с пунктом 2.4.1.2 Приказа.)

Это говорит об интересе «бывших гостей», которые заглядывают посмотреть, что происходит с собственностью Раднигоф.

Расположение отеля соответствует ожиданиям гостей, которые ищут возможности для культурных или спортивных мероприятий за пределами отеля в рамках однодневных поездок! Находясь в естественном окружении, в пограничном треугольнике (Австрия/Италия/Словения), отель предлагает удаленную туристическую атмосферу и является исключительным местом отдыха!

Существующий отель расположен над Хермагором на высоте около 850 метров на горном плато,

в районе РАДНИГ! Из окон гостиничного комплекса открывается великолепный панорамный вид на Адриатику и Карнийские Альпы, расположенные в непосредственной близости, на солнечном месте в течение всего дня.

Здесь нет никаких мешающих факторов, таких как постоянный шум транспорта, потому что в самом Радниге нет сквозного движения для иностранных автомобилей, здесь проезжает только местный автотранспорт!

Асфальтированная дорога, Раднигштрассе, ведет от Хермагора вверх по склону в район Радниг и заканчивается возле природного лесного бассейна «BADL» в Радниге!

Природный бассейн «Бадль», питаемый окружающими горными источниками, также имеет почти 100-летнюю историю и пользуется популярностью как у местных жителей, так и у туристов. Отель находится примерно в 1 км от природного бассейна «Бадль»!

Отель с устойчивым климатом и экологической концепцией и природный бассейн «Бадль», расположенные вместе в Радниге, представляют собой перспективное сочетание с сильным туристическим воздействием!

Для более коротких прогулок в РАДНИГЕ, от отеля, через соседний горный лес,

вы найдете множество прекрасных точек обзора, природных троп или водопадов!

RADNIG также является отличной отправной точкой для велосипедных и пеших туров во всех направлениях!

5.6. Название и логотип отеля

Планируется, что по завершении строительства курортный отель получит новое название. Старое название «Раднигхоф» олицетворяет коммерческое предприятие по старым стандартам! Новое название будет включать в себя старое название Вульга «RONACHER» и отсылать к региону.

Логотип представит отель!

Шаг за шагом разрабатываются соответствующие продукты для маркетингового мерчандайзинга (талисманы и рекламные подарки!).

Планируется репрезентативное название для проекта отеля для отдыха:

Das Gailtalhotel – CO²-Frei

РаднигРонахер Гайталерина

9620 Hermagor-Pressegger See, Radnig 16

ЛОГО:



5.7. Активный отдых в сезон лето-зима

Расположение в Радниге предлагает гостям **ВЫСОКИЙ СЕЗОН ЛЕТОМ И ЗИМА ВЫСОКОГО СЕЗОНА**, а также большой потенциал для хорошего **НИЗКОГО СЕЗОНА!**

В **зимний сезон** самая большая горнолыжная зона Каринтии Нассфельд является очень популярным местом для лыжников! Отель позаботится о собственном трансфере гостей отеля концептуально и по мере необходимости. Перед дверью также курсирует общественный лыжный автобус! (См. пояснения по подключению в пункте заказа 2.4.1.1.)

Горнолыжный курорт Нассфельд-Хермагор/Зонненальпе расположен на юго-западе Каринтии прямо на границе с Италией на перевале Пассо Прамолло. С Millennium Express 1 Трёполах предлагает очень хороший въезд в горнолыжную зону. Если хотите, вы, конечно, также можете доехать на лыжах до Зонненальпе, который расположен на высоте 1500 м, и войти в зону катания там. Подъехать к Зонненальпе можно из Австрии и Италии по дороге, находящейся в получасе ходьбы. Но и другие небольшие горнолыжные курорты в окрестностях также находятся в пределах легкой досягаемости, такие как Герлитцен-Альпе, Арнольдштайн Дрейлендерек, Вайсбриах или через границу Монте-Луссари (Италия) или Краньска-Гора (Словения)!

Здесь есть множество возможностей для различных зимних видов спорта/мероприятий!

Примерной **ПОДБОРКОЙ** возможных **зимних развлечений** на площадке РАДНИГ будет:

Ночное катание на лыжах -- *Местоположение: Миллениум Экспресс/Нассфельд*

Сноупарк -- *Gartnerkofelseite*

Санные трассы – *(1 из которых освещен!)*

Трассы для беговых лыж - *80 км трасс (от простых до сложных), 2 высокогорные трассы с высоким уровнем снега в Нассфельде*

Походы на снегоступах – *в Нассфельде; в качестве альтернативы, в долине Лесахталь, самой естественной долине в Европе, вы найдете двенадцать различных походов на снегоступах*

Лыжные туры с гидом – *в Карнийских Альпах и Гайльталльских Альпах;*

Зимние пешеходные маршруты - *55 км зимних пешеходных маршрутов, в том числе в природном парке Добрач на озере Прессеггер-Зее*

Катание на коньках – *Прессеггерзее 55 га натуральный ледовый каток или естественный ледовый каток на озере Вайсензее!*

Катание на саниах, запряженных лошадьми – *зимний опыт для особых моментов;*

Список возможностей в зимний сезон далеко не исчерпывающий!

Отель предоставит гостям информацию и поддержку в планировании!

Летний сезон также предлагает гостям широкий выбор развлечений! Конечно же, озера Каринтии: озеро Прессеггер в Хермагоре и озеро Вайсензее в шаговой доступности! Летом до них можно добраться от отеля в Радниге пешком или на горном велосипеде через горный перевал Радниг-Альм. Многочисленные природные парки Каринтии, Словении и Италии предлагают все виды здорового отдыха и релаксации.

До них можно добраться по прекрасно обустроенным велодорожкам на старых железнодорожных путях, через великолепные горные ландшафты, долины частично соединены туннелями велодорожек и железной дороги!

Это приключение само по себе, и оно также открывает возможность добраться на электронном велосипеде до Адриатического побережья Словении/Италии, которое находится в пределах легкой досягаемости для однодневной поездки.

Возможности разнообразны и всегда удивляют, будь то спорт, кухня или просто знакомство со страной и культурой, будь то в ближних или дальних окрестностях!

Примерная ПОДБОРКА мероприятий, которые были бы возможны во время ЛЕТНЕГО ОТДЫХА на территории РАДНИГ с организационным участием отеля или без него:

1. КАТАНИЕ НА ГОРНЫХ ВЕЛОСИПЕДАХ В ГОРАХ;

Нассфельд - трансграничная сеть маршрутов для велосипедных и горных велосипедов протяженностью 950 км! "Lift & Bike Giro" в Нассфельде, велосипедный транспорт с Gartnerkofel, кресельным подъемником Madritschen и Millennium Express!

Одиночные тропы в Нассфельде -- Геотропы в геопарке Карнийских Альп;

Flow Trails Carinthia – Велосипедное предложение летних горных железных дорог – В 2020 году был запущен проект Flow Trails Carinthia – пять горячих точек Carinthian Flow Trail & Mountain Bike BAD KLEINKIRCHNEIM, NASSFELD, PETZEN, TURRACHER HÖHE и WEISSENSEE, каждая из которых предлагает широкий выбор велосипедов.

Альтернативный тур по одной тропе на озере Вайсензее, до которого легко добраться по канатной дороге Вайсензее; Для получения более актуальной информации см. --- www.flowtrails-kaernten.at

2. Велосипедные туры - Словения и Италия к Адриатическому морю по старым железнодорожным веткам; Сопровождение на велосипедном автобусе (пикап) Каринтия/Италия/Словения;

3. Купание -- природный бассейн РАДНИГ / Купание на озере Прессеггер Зее
Приключение - Экскурсия в Скальный Лабиринт и Миля Летучей Лисы

5. Акция -- Соммерродельбан "Пендолино"

6. Приключение - Сплав по реке Гейл - Развлечение для всей семьи

1. Откройте для себя Каринтию - приключенческое пчеловодство Кронхофера или покажите молочный завод или деревню Чернихейм со старым стекольным заводом!

7. Carinthia Special – Альпийские впечатления возможны – мойка свиней на Альме

8. Carinthia Educational - Природная тропа Радниг с климатическими древесными растениями в лесу

9. Каринтия исключительно спортивная - гольф в районе Нассфельд-

10. Прессеггер Зее, поле для гольфа Нассфельд на 18 лунок в Вайдегге;

Маршруты для пеших прогулок и скалолазания 1 000 км обозначенных пешеходных маршрутов - походы на высоте 600 м - 2 800 м над уровнем моря

С двух дальних пешеходных маршрутов открывается вид на красивые регионы!

a.) Нассфельд с Карнийским хребтом и 25 управляемыми альпийскими хижинами и близостью к Италии.

Карнийская высокая тропа, также известная как Тропа мира, открывает великолепные виды с историческими позициями времен Второй мировой войны вдоль итальянской границы!

b.) Gailtaler Höhenweg, с другой стороны, является инсайдерской информацией и ничем не уступает своему южному соседу!

В качестве примерной рекомендации, близлежащее экскурсионное направление WEISSENSEE:

Одно из самых красивых озер Австрии; самое высокое озеро для купания в Альпах; на восточном берегу совершенно нетронутый!

Пример тура: Прогулка на лодке из Техендорфа по западному берегу на восточный берег и по прибрежной тропе обратно;

Или виды с горы озера Вайсензее во время походов по склонам, Неподалеку находится высокая долина Хермагор Боденальм, предлагающая сырные деликатесы от местных молочников;

Действия при сотрудничестве/поддержке отеля:

1. Организованные отношения с гостями -

Гостевой пикник с музыкальным сопровождением на альпийском пастбище (например, Раднигалм!);

2. Организованы ДЕГУСТАЦИИ ВИН у многочисленных итальянских или словенских виноделов!

3. Экскурсии по городам в Каринтии или в Словении или Италии - хорошая идея!

Этот список не может быть исчерпывающим и относится к ближайшим возможностям.

Но для каждого типа отдыха гарантированно найдется подходящее «предложение по отдыху»!

Предлагайте концепции для спортивных и активных гостевых групп!

Примером может служить поддержка занятий трендовыми видами спорта, такими как кайтсерфинг, и их организационная оптимизация!

Это позволит по-новому обратиться к таким трендовым гостевым группам!

Вот привлекательные места для кайтсерфинга, в Италии, в Словении, в Хорватии, на северо-восточном побережье Адриатического моря от залива Триест до залива Кварнер у Риеки (Истрия) с большим пространством! Идеальные ветровые условия с береговой лодки «Бора»! До кайт-спотов можно добраться из Хермагор-Раднига – однодневная поездка!

Отель проекта в Радниге подходит в качестве базового лагеря благодаря своему удачному расположению недалеко от границы с Италией и Словенией!

Благодаря привлекательной организации и профессиональной поддержке занятий такими трендовыми видами спорта, достигается высокий уровень удовлетворенности клиентов, что приведет к их лояльности и высокому уровню осведомленности с хорошим имиджем!

Примечание о возможных активностях в НИЗКИЙ СЕЗОН!

Очевидно, что существующий потенциал должен быть использован заново!

С одной стороны, климатические условия и близость к Италии/Адриатическому морю предлагают предоставляют массу возможностей для того, чтобы обеспечить активным отдыхающим интересные предложения в низкий сезон. Многие из перечисленных летних развлечений доступны и осенью в Адриатике! С другой стороны, специальные возможности отеля предоставляют просторные залы для проведения мероприятий/семинаров в особой атмосфере. Независимо от того, в какой сезон приезжают гости, в высокий сезон зимы и лета или в низкий сезон, концепция отеля предусматривает максимальную коммуникативную информацию и активную поддержку!

Перспективы для надрегиональной гостиничной <> гостиничной деятельности!

Как только отель заработает в полную силу, мы начнем думать об организации новых надрегиональных мероприятий для отеля с целью позитивной мотивации гостей. В частности, будут задействованы существующие интенсивные контакты с отелями в Южном Тироле/Мерано и Бруннеке, а также в Австрии на Фаннингберге!

Идея заключается в том, чтобы заключить возможное партнерство с отелями и таким образом предоставить соответствующим гостям возможность совершать 2-3-дневные поездки в другую зону катания без новых расходов на гостиницу! Как это можно реализовать, еще предстоит продумать! Необходимо рассмотреть новые способы предложить гостям больше разнообразия! В рамках электронного трансфера на базе отеля статистика выбросов CO2 также будет положительной!

6. Маркетинг и продажи - Продукт "Гостиница"

6.1. Маркетинг - Политика дистрибуции и коммуникации

Предпринимательские концептуальные цели (см. пункт 1.1.) соответствуют содержанию маркетинговой стратегии!

Чтобы вывести на рынок продукт «CO²-FREE & энергоэффективный курортный гостиничный бизнес» с

гостиничными услугами, предлагаемыми нужной целевой группе в нужное время и в нужном месте, необходимо проводить правильную политику распространения!

С точки зрения узнаваемости бренда, это не новый бизнес, а существующий отель, который получил новый облик после периода закрытия!

Раннее использование маркетинговой кампании в социальных сетях!

Реализация проекта должна сопровождаться маркетинговой кампанией в социальных сетях во всех медиа, таких как Facebook, You-Tube, Instagram и других!

Начинать работу над такой социальной медиа-маркетинговой кампанией следует в момент утверждения финансирования!

Конкретная реализация проекта сопровождается не только структурными и техническими вопросами, но и справочной информацией и историями о проекте!

Развитие (строительства) от экологически небезопасного существующего отеля (нефтяное отопление) до устойчивого и энергоэффективного курортного отеля CO₂-FREE будет показано в информативной и своевременной форме! Кроме того, включена конкретная информация о месте отдыха RADNIG и окрестностях!

Это привлекает внимание потенциальных будущих гостей отеля уже на ранней стадии!

В то же время эта коммуникационная платформа на этапе распространения обращается и к потенциальным технологическим туристам.

Таким образом, можно вызвать интерес у людей, которые придают большое значение работе в перспективном туристическом бизнесе, сочетающем устойчивое развитие, изменение климата и бизнес в гармонии друг с другом!

(см. пояснения к пункту 8.2.)

Сайт:

Дальнейшие меры будут включать создание многоязычного веб-сайта отеля с платформой бронирования и ссылками на различные поисковые системы в Интернете, что будет способствовать продолжению прямой дистрибуции. Однако из-за различий в поведении гостей при бронировании необходимо учитывать и непрямую дистрибуцию. Для того чтобы еще больше повысить осведомленность об отеле и лучше охватить потенциальных гостей, необходимо Для того чтобы повысить осведомленность об отеле и лучше охватить потенциальных гостей, будет рассмотрен вопрос о том, насколько целесообразно использовать посредников.

Предлагают ли туристические агентства, туроператоры, местные туристические офисы и глобальные системы электронной дистрибуции нужные инструменты?

Системы электронной дистрибуции предлагают подходящие инструменты, нужно будет рассматривать в каждом конкретном случае.

И, конечно же, будут изучены поддержка и возможности, предлагаемые различными ассоциациями/организациями Австрии и Каринтии по продвижению туризма.

Другие технические меры, такие как установка зарядных станций и регистрация на специальных виртуальных информационных носителях, также открывают новые каналы распространения!

Вот вам и классические способы/шаблоны прямой и косвенной дистрибуции!

Концепция коммуникации ориентирована на различные рекламные носители и рекламные носители:

Печатные СМИ: Печатные СМИ противоречат концепции устойчивого развития отеля. Цифровые носители заменят их на 100 процентов.

Онлайн-медиа: на первый план выходят все «социальные медиа», в которых пользователи Интернета могут обмениваться мнениями, впечатлениями, опытом или информацией и собирать знания. Сегодняшние пользователи социальных сетей ожидают, что смогут напрямую взаимодействовать с компаниями. Такие платформы, как Facebook, Instagram, Tik-Tok, Twitter, XING, LinkedIn и другие, будут использоваться отелем для целенаправленного распространения информации и сообщений!

О специальном веб-сайте для представления отеля уже говорилось.

Прямая персонализированная реклама: по мере увеличения количества адресов гости также обращаются напрямую. Это могут быть «благодарственные» письма за пребывание в отеле, поздравления с днем рождения, информационные письма об изменениях в отеле, специальные предложения и пакетные недели.

Прямая коммуникация через контакт с гостем при оказании услуг имеет большое значение.

Цифровое оборудование проекта holiday hotel позволит концептуально максимально использовать эти возможности!

«Устная рекомендация» остается важной формой рекламы, а межличностные связи и форма общения через „социальные сети“ копируют эту личную устную форму общения практически один в один.

Необходимо обращать внимание на качество продукции и сервиса.

Для того чтобы подтвердить существующую степень дифференциации от конкурентов и тем самым добиться лояльности клиентов

Лояльность клиентов, доверие и аутентичность должны быть всегда обеспечены как часть концепции устойчивого отеля!

(см. в бизнес-плане под пунктом 2.4.5.)

Вознаграждение как мотивация к общению:

Возможно вознаграждение в индивидуальном порядке, при успешном участии гостя!

Поощрение гостя призвано способствовать более тесному общению между гостем и отелем!

Вот пример:

1. если достигнуты определенные целевые показатели по личному выбросу CO₂ в отеле;
2. если прибываете на общественном транспорте;
3. в случае регулярного освобождения от обеда «шведский стол» – единовременная компенсация за уважение к пище;

6.2. Политика ценообразования и поставок – управление доходностью и выручкой

В повседневной работе отеля ценообразование постоянно корректируется и адаптируется в соответствии с соответствующими процедурами управления доходностью и управления доходами!

Различия между управлением доходностью и управлением доходами в гостиничном бизнесе:

Управление доходностью сосредоточено на гостиничных номерах, на дифференциации цен! На этом фоне управление доходностью в гостиничном бизнесе - это продажа нужного номера в нужное время нужному клиенту по максимально возможной цене с целью максимизации дохода, Максимизировать доход.

По сути, это означает повышение цен в периоды высокого спроса и снижение цен в периоды низкого спроса. в периоды низкого спроса.

Учитывая спрос, необходимо оптимизировать загрузку производственных мощностей, чтобы предложить нужную цену нужной целевой группе в нужное время.

Кроме того, ценовая привлекательность должна быть повышена за счет различных пакетов «все включено», бонусов за раннее бронирование и различных скидок для постоянных гостей. и различные скидки для постоянных гостей.

В отличие от этого, управление доходами имеет более широкую общую направленность. Оно включает в себя дифференциацию цен для максимизации доходов от гостиничных номеров, а также доходы от других сфер деятельности отеля, например, от таких операционных зон, как ресторан, бар отеля, обслуживание в номерах или спа-бассейн.

Стратегии управления доходами учитывают и другие факторы, например, затраты, связанные с определенными каналами сбыта.

Поэтому она, как правило, в большей степени основана на сборе и анализе данных и может потребовать участия различных подразделений компании.

Для того чтобы максимально эффективно использовать тактически ориентированное управление доходностью, проектный отель должен применять такой тактический подход к ценообразованию и соответствующим аспектам продаж гостиничных номеров. продажи гостиничных номеров.

Важным подходом является определение оптимальных ограничений для гостиничных номеров с целью получения и максимизации дохода в течение длительного периода времени.

Одним из таких оптимизирующих ограничений для ценовой политики и продаж гостиничных номеров могут быть, например, меры по обеспечению того, чтобы в высокий сезон двухместные номера занимали только два человека!

Эти показатели соответствуют абсолютному поведению всех отелей элитного сегмента в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее!

Исключения возможны, как правило, только в низкий сезон.

Кстати, для одиноких путешественников предлагается всего несколько одноместных номеров!

7. Факты о корпоративном управлении

7.1. Деятельность и организационная форма в свете корпоративных ценностей

7.1.1. Гостиничная деятельность и управление отелем:

Операционная концепция детально продумана таким образом, чтобы это был гостиничный бизнес который открыт круглый год. Есть высокий сезон летом и зимой и соответствующий низкий сезон. Для преодоления межсезонья предусмотрены помещения для проведения семинаров, а также сложный зал для проведения масштабных многозадачных мероприятий. Для получения подробной информации о расположении, организации питания, общении гостей и отеля, деятельности и предложениях отеля, пожалуйста, обратитесь к подробным разъяснениям в бизнес-плане!

Там вы найдете исчерпывающие разъяснения по вопросам правильного ведения бизнеса!

Управление:

Руководство и лидерство в области финансов и управления персоналом, будет осуществляться нынешним управляющим партнером до дальнейшего уведомления. В связи с этим, как и прежде, можно отложить до дальнейшего уведомления центр затрат MANAGEMENT. Решение о предоставлении доверенности будущему сотруднику еще не принято, и на данный момент решение не требуется.

Правоспособность компании действовать в отсутствие управляющего директора может регулироваться и другими способами и гарантируется в любом случае!

Назначенное руководство отеля обладает достаточной квалификацией для решения подобных вопросов в юридически корректной форме (см. также

Руководство отеля (см. также пункт 8.4). Качественное укомплектование операционных подразделений происходит в рамках управления персоналом.

7.1.2. Корпоративная организационная форма в свете предпринимательских ценностей

Проект «Urlaubshotel - vulg. Ronacher» стремится к кооперативно-ориентированной форме организации в своей стратегической внутренней жизни, т.е. не иерархической, а сопровождающей и контролирующей! Кооперативный подход к управлению способствует максимальному вовлечению сотрудников в решение вопросов, в которых они могут внести значительный вклад своими специальными знаниями и опытом и, таким образом, участвовать в процессе принятия необходимых решений! Таким образом, кооперативный подход позволяет уменьшить иерархию и более равномерно распределит ответственность внутри гостиничной организации.

Кроме того, кооперативный подход позволяет создать проект курортного отеля, не подверженный кризисам, потому что личная ответственность повышает скорость принятия решений, а значит, и их адекватность в условиях кризиса. Поощрение сотрудников к разделению ответственности за свои мысли и действия в процессе принятия решений создает фундаментальную предпосылку для того, чтобы сотрудники лучше поддерживали результат решения!

Это в равной степени относится как к положительным, так и к отрицательным результатам принятия решений! Кооперативный подход к управлению облегчает управление сотрудниками, способствует формированию чувства единства и укрепляет командный дух.

Ошибки сотрудников абсолютно допустимы в контексте работы, мотивированной на результат! Это условие важно для современного дальнейшего развития компании! В противном случае никто не будет пробовать, и мы, как целеустремленное сообщество, живущее стремлением к перспективному гостиничному проекту, не научимся ничему новому в результате внутреннего застоя!

Использование личной ответственности сотрудников является частью корпоративной культуры и должно также предоставлять свободу сотрудникам для развития их индивидуального потенциала.

Определение и запись основных ценностей компании с самого начала - это очень важный процесс для компании!

Для того чтобы сформулированные базовые ценности ежедневно воплощались в жизнь в гостиничном бизнесе, их также необходимо ежедневно «видеть» в бизнесе!

Правильным фундаментальным подходом для такого внедрения является организация центральных мест общего пользования в гостиничном комплексе, таких как Места в гостиничном комплексе, такие как складские помещения, конференц-зал и комнаты персонала, должны быть названы в честь «Основных ценностей», чтобы каждый человек сталкивался с ними и знал о них каждый день! Внутреннее именование номеров отеля также будет идти в этом направлении, называя отдельные номера соответствующим образом и, кроме того, работая с ними в ритме смены тем в таких тематических номерах - таких как вода, защита окружающей среды, изменение климата и другие темы - и также интегрируя гостя таким образом! Реализация такой смены тем в так называемых тематических номерах, например, ежеквартальных, не представляет собой никакой проблемы в отеле, ориентированном на цифровые технологии, Никаких проблем!

Во время собеседования при приеме на работу, конечно же, необходимо выяснить, вписываются ли потенциальные будущие сотрудники в определенную корпоративную культуру, чтобы быть в состоянии реализовать основные ценности компании, такие как избежание отходов, экономия воды и устойчивое развитие!

7.1.3. Оперативная организационная структура

Организационная концепция характеризуется кооперативным стилем управления, при котором специализированные отделы из команды отеля вовлекаются в процессы принятия решений, чтобы еще лучше понять взаимосвязи в компании.

Команда отеля представлена «ведущим предпринимателем» (руководством) и «командами отделов».

«Команды отделов». Руководство отеля, разумеется, несет конечную ответственность за экономические, социальные и юридические аспекты бизнеса.

Как уже упоминалось в пункте 1.3.b) - Стратегия КСО - корпоративная социальная ответственность - руководство отеля стремится позволить таким «командам специализированных отделов» участвовать в корпоративном успехе гостиничного проекта в соответствии с их вкладом. Долгосрочный успех компании должен быть обеспечен за счет удовлетворенности гостей, а также удовлетворенности всей команды отеля, как части тотального управления качеством. Качество оптимизируется и, таким образом, улучшается благодаря постоянству и систематическому подходу с помощью ежегодных внутренних планов действий и программ повышения квалификации.

7.2. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: Подача заявки-Закупки-Контракт-Повышение квалификации

Квалифицированные и позитивно мотивированные сотрудники - ключевой фактор успешной компании! Поэтому первоочередной задачей является профессиональный подбор необходимого персонала. Фактические требования к персоналу зависят от решаемых задач и предназначенных для них рабочих мест.

Успешный подбор персонала достигается за счет точного объявления о вакансии, в котором указывается не только описание вакансии, но и профиль требований.

7.2.1. Критерии подачи заявки

В дополнение к требуемой квалификации для описанной вакантной позиции, достоверная идентификация кандидатов с темой климата, окружающей среды и устойчивого развития также имеет решающее значение в критериях отбора для проекта отеля для отдыха.

Идентификация претендентов с темой климата, окружающей среды и устойчивого развития имеет решающее значение. Для того чтобы составить впечатление в этом отношении, мы, помимо прочего

будет проведено неформальное личное собеседование.

Прозрачный энтузиазм к работе с людьми в сфере услуг также должен быть узнаваем! И, конечно, должна быть безусловная готовность пройти дальнейшее обучение.

Умение работать в команде, как мягкий навык социальной компетентности, является важным элементом для функционирования кооперативной структуры компании и поэтому требуется при приеме на работу.

Умение работать в команде основано на личной готовности и способности работать в группе, учитывать мнения и мысли других людей и участвовать в групповых процессах. Также важно уметь формулировать и поддерживать правила общего подхода в командной работе.

Будут учитываться и другие критерии применения, такие как внешний вид, дружелюбие, манера говорить и умение общаться, манера говорить, а затем рассматривается вопрос о том, кто лучше всего впишется в команду.

На собеседованиях предлагаемые кандидатами решения в ситуационных тестах, воспроизводящих ситуации из повседневной рабочей жизни, могут стать помощником в принятии решения о составе команды!

В этом месте прямо говорится об изначальном желании дать молодым людям возможность попасть в эту отрасль гостиничной индустрии.

С точки зрения оценки, которую мы здесь применим, красиво заявленная презентация о наличии «богатого профессионального опыта» и свидетельств вчерашних заслуг не является важным критерием при приеме на работу, если другие навыки не убедительны или вообще отсутствуют.

В частности, ожидается ориентированность на будущее с точки зрения основных ценностей компании и связанного с ними содержания концепции устойчивого отеля и целей проекта устойчивого и энергоэффективного отеля!

Эта основополагающая позиция инициатора проекта - молодежь превыше всего - является результатом личного опыта и свидетельствует о том, что и в молодости нам был необходим шанс начать и развить карьеру!

7.2.2. Модифицированные концепции как успешный способ РЕКРУТИНГА

Новая социальная тенденция zeitgeisty также играет важную и, следовательно, основополагающую роль в составе рабочей силы!

Помимо идентификации с основной темой компании - изменением климата и защитой окружающей среды,

следует также подчеркнуть тему цифровизации.

Проектный отель посвятит себя этим темам в полной мере и, следовательно, будет предъявлять объективные требования к персоналу объективные требования к персоналу.

Ситуация на рынке труда, которая негативно сложилась в секторе общественного питания и туризма во время пандемии и в нынешнее время последующих социально-политических кризисов, на сегодняшний день является проблематичной.

Для преодоления этой ситуации рассматриваются следующие соображения:

- Ориентированное на будущее современное предложение о работе:

Часто повторяющиеся ссылки на «устоявшиеся ПАТТЕРНЫ и процессы», потому что «так всегда делалось», просто больше не подходят для этого цифрового века перемен! По крайней мере, в туристическом бизнесе, который полностью перестраивается, нет такого «автоматизма», а есть готовность прокладывать новые пути и творчески оптимизировать эти пути!

Это требование относится и к новым концепциям, которые необходимо воплотить в предложение! Путь к этому также определяется степенью цифровизации!

Цель должна заключаться в том, чтобы использовать цифровизацию и связанную с ней автоматизацию для достижения высокого

для достижения высокого уровня производительности в операционных процессах отеля!

Поэтому также выгодно и необходимо проводить учения гостиничного типа так рано в контексте планируемого частичного ввода в эксплуатацию!

Повышение производительности труда за счет цифровой и автоматизированной поддержки означает сокращение рабочего времени.

Эти сэкономленные часы должны быть распределены между сотрудниками компании или включены в современное предложение труда с перспективной нормой четырехдневного рабочего дня и гибким графиком работы!

В наше время социальных потрясений предложение труда включает в себя не только заработную плату и содержание рабочей силы в традиционном смысле!

Для того чтобы сделать предложение работы привлекательным, сегодня необходимы новые концепции регулирования рабочего дня (количество рабочих дней в неделю), а также гибкого рабочего графика!

Нельзя сказать, что рынок не может обеспечить квалифицированными сотрудниками!

Однако необходимо признать, что новое поколение работников уже не может работать в старых структурах!

Молодые сотрудники особенно хотят иметь больше свободного времени и гибкие условия труда гибкие рамочные условия в отношении работы!

Современные примеры других профессиональных групп, где также требуется высокий уровень присутствия на рабочем месте, активное обслуживание клиентов и постоянная нехватка времени из-за дедлайнов, показывают, что креативная 4-дневная рабочая неделя в сочетании с гибким графиком работы может очень хорошо находить квалифицированных сотрудников и мотивировать их на работу.

Это развитие не остановится и на рабочих местах в гостиничном и туристическом секторе! Полный отказ от 4-дневной рабочей недели - это ретроспектива!

И если в туристическом секторе уже были неудачные попытки, то эти негативные результаты не являются универсальными! Возможно, при разработке модели рабочего дня не хватало цифрового и автоматизированного подхода к поддержке альтернативных концепций/решений!

Включение старых существующих структур в современные концепции без необходимой корректировки не будет перспективным!

Необходимы целенаправленная креативность и принципиальная готовность к поиску новых операционных решений!

Такой режим работы в течение 4-дневной недели и модель рабочего времени здесь не представлены, поскольку подходящее время для их организации - подготовительный этап (частичного) ввода в эксплуатацию, желательно вместе с заявленным штатным расписанием! Тем не менее, следует сразу же оговориться, что, несмотря на постоянно появляющиеся сообщения о нехватке рабочей силы, нет никаких оснований сомневаться в том, что для работы отеля в рамках устойчивого проекта не будет найдено достаточное количество хорошо мотивированных сотрудников.

Как и во многих других сферах, для адаптации и изменений необходимы смелость и креативность!

- Подбор персонала в духе времени:

Самый сильный инструмент приобретения - это целенаправленное присутствие в социальных сетях на самом раннем этапе!

С момента утверждения финансирования проекта необходимо как можно раньше начать маркетинговую кампанию в социальных сетях.

маркетинговая кампания в социальных сетях для презентации проекта экологичного отеля!

Это также дает возможность найти и обратиться к людям.

которые придают большое значение поиску работы в таком перспективном туристическом бизнесе, сочетающем в себе устойчивое развитие, изменение климата и бизнес в гармонии друг с другом! Сам гостиничный бизнес будет зависеть от сотрудников, готовых решать вопросы устойчивого развития в наше время, а также принимать новые задачи в контексте цифровизации туристического сектора.

Как уже говорилось, существует изначальное желание дать молодым людям возможность попасть в эту отрасль гостиничной индустрии.

По этой причине факультеты/технические колледжи гостиничной и туристической индустрии также являются для проекта отеля хорошим адресом для поиска креативных и мотивированных молодых сотрудников, которые также готовы взять на себя ответственность в команде!

Конечно, не обойтись и без специальных интернет-порталов, а также традиционной службы занятости!

Устная рекомендация ни в коем случае не является недостатком!

- **Увеличение численности рабочей силы:** Острая ситуация в Восточной Европе, возможно, привела к тому, что из-за притока беженцев в Западную Европу появился некоторый потенциал в определенных профессиях, который будет доступен на рынке труда в среднесрочной перспективе.

Сегодня нельзя с уверенностью сказать, отреагируют ли на это политики и будут ли они готовы предоставить необходимые рамки в плане разрешений на работу и профессиональной подготовки. Однако в ближайшие несколько лет может появиться возможность

- **Местный персонал:** Текущие запросы в ходе процесса утверждения и текущая подготовка к реализации показывают, что некоторые вакансии, вероятно, могут быть успешно заполнены непосредственно на объекте RADNIG могут быть успешно заполнены прямо на месте.

Близость к месту работы, конечно, является здесь сильным аргументом.

И, кстати, эти потенциальные местные кандидаты уже имеют опыт работы в туристической отрасли!

- **Кровати для персонала:** При планировании проекта были учтены варианты размещения персонала (6 койко-мест!) для персонала, так что возможным вариантом также был бы надрегиональный поиск необходимого временного персонала.

7.3. Трудовой договор и повышение квалификации

Трудовой договор: Сотрудники работают в соответствии с австрийским законодательством! Трудовые договоры определяют права и обязанности обеих сторон. Также регулируется система рабочего времени.

Наряду с гибким графиком работы, ежедневное рабочее время и положительный почасовой счет должны регулироваться моделью почасового счета в соответствии с правовой ситуацией в Австрии. В любом случае цель модели рабочего времени должна заключаться в том, чтобы избежать чрезмерной сверхурочной работы в рамках строгого плана расстановки персонала! Отклонения от плана - это исключение, и если выявляются какие-либо тенденции, то причины должны быть устранены совместными усилиями!
Это выгодно и компании, и персоналу!

Дальнейшее образование: Для сотрудников повышение квалификации является частью их работы, и их готовность к этому ожидается при приеме на работу, а также оговаривается в контракте.

Внешнее повышение квалификации и, при необходимости, внутреннее повышение квалификации организуются например, в рамках специальных курсов по оказанию первой помощи в зоне SPA/бассейна, а также по поведению в случае пожара!
Кроме того, безусловно, существует потребность в повышении квалификации в технической области в отношении повседневного обслуживания и ремонта!

Дальнейшие задачи в этой технической области передаются подрядчикам. Однако дальнейшее обучение специалистов, например, по работе с новыми цифровыми коммуникационными и коммуникационными и кассовыми системами, особенно в связи с необходимостью постоянной адаптации стандартов программного обеспечения к последнему слову техники.

Можно предположить, что интересные предложения от поставщиков цифровых программных услуг всегда будут рассматриваться гостиничной стороной с открытым сердцем!

7.4. Концептуальная потребность в персонале 2026/2027

Необходимо обязательно отметить, что проводимое кадровое планирование находится в рамках расчетов по расчетной процентной заполняемости в сезонные периоды!

(См. замечания по коэффициенту использования в пункте 2.б.1.)

Если изменится заполняемость или другие параметры, например, из-за использования цифровых/автоматизированных технологий, требования к персоналу будут скорректированы!

Расчеты в бюджете на 2026 год показывают, что персонал был запланирован выше расчетного плана, с заполняемостью 45% в высокий сезон! Низкий сезон – 10%!

В настоящее время на 2026/2027 операционный год запланировано 6 постоянных сотрудников.

(Приложение No 15)

С другой стороны, частичный ввод в эксплуатацию в 2026/2027 году ожидает только временных работников! (Всегда есть возможность вступить в постоянные трудовые отношения по особой причине!)

Умеренные общие затраты на персонал на период с 2026 по 2030 год также обусловлены тем, что на этапе реализации проекта и в первые 3 года после общего ввода в эксплуатацию заработная плата управляющего директора не планировалась.

Точно так же в этот период не предусмотрена должность уполномоченного подписанта!

Дальнейшие решения зависят от развития бизнеса!

Подробнее в разрезе кадрового планирования таблицы Excel и в разрезе расчетов для бюджетирования продаж – (Приложение 10.)

Отделы в отеле:

Повар - 1 Коллега

Квалифицированные помощники на кухне - 1 Коллега

Обслуживание номеров , Обслуживание гостей - 1 Коллега

Еда и напитки (ресторан, банкет); - 1 Коллега

Бухгалтерский учет и управление персоналом; - Компания

управление доходностью и доходами; -Компания

смотритель здания, управление/техническое обслуживание;

Служба вождения - 1 Коллега

Административный персонал - Продажи и маркетинг - 1 Коллега

В высокий сезон летом и зимой дополнительно подсчитывается 6 временных работников!

(Приложение No 16).

3 Помощники по обслуживанию кухни/ресторана; 1 Помощник по обслуживанию номеров

1 Помощник в области цифрового администрирования; 1 Услуга временного вождения / услуги уборки

7.5. Введение и профессиональная биография инициатора проекта – Ральфа О. Дж.

Инициатор представленного здесь проекта «Holiday Hotel Radnighof - vulg. Ronacher» является управляющим мажоритарным акционером компании «Radnighof GmbH»!

У компании два акционера!

Господин Ральф Отто Йоханн ВИЛЬМС (88% акций) и его партнер Екатерина Гракова (12% акций)! (Приложение № 1 - выписка из реестра компании!)

Г-н Ральф Отто Иоганн ВИЛЬМС является гражданином Германии.

Изучал право в Пассау/Регенсбурге/Баварии; первый государственный экзамен по праву в баварском Регенсбурге;

второй государственный экзамен по праву в Кельне;

- Немецкая квалификация как полноправного юриста!

Докторская специализация по международному частному праву и сравнительному правоведению!

Допуск к работе в качестве обычного адвоката в Региональном суде Кельна; по сей день

зарегистрирован в качестве обычного адвоката в Региональном суде Кельна и имеет официальное

В течение более 27 лет работал в качестве независимого коммерческого адвоката в России!

Описание основных профессиональных ориентиров!

В частности, как командный игрок, в квалифицированном партнерстве с западными финансовыми специалистами, он участвовал в разработке и поддержке западных экономических проектов с акцентом на Восточную Европу и Африку, в рамках сквозного финансирования/форвардинга через западную финансовую систему!

R. Вилмс успешно руководил собственной юридической фирмой EAST WEST LAW&CONSULT в Москве и филиалом в Кирове и до 2014 года (Киев)!

Клиентура состояла исключительно из компаний из российской и европейской правовой сферы. (Приложение 18: Отчет СМИ об инициаторе R.W. - образцовый - из многочисленных отчетов!)

Сильная приверженность инициатора проекту «Holiday Hotel Radnighof», с технической направленностью на возобновляемые источники энергии, является логическим следствием и вытекает из профессионального опыта и развитых интересов!

Этот путь развивался шаг за шагом с 2005 года через интернет-платформу ICLEI --- которая расшифровывается как «Международный совет местных экологических инициатив», являющейся подразделением организации ООН с 2003 года!

Организация ICLEI расшифровывается как «Местные органы власти за устойчивое развитие». Это глобальная сеть, объединяющая более 2500 местных и региональных органов власти, муниципалитетов и городов, которые выступают за устойчивое развитие городов! В двух словах: чистый воздух и чистая вода! Во время работы над проектом в России в 2008 году юрист Р. Вилмс основал инициативу НКО «Силон Киров» = зеленый Киров, которая фокусировалась на теме «городской устойчивости»!

Благодаря личным связям юриста Вилмса с Европой, Киров стал первым российским городом со статусом ассоциированного члена организации ICLEI!

На протяжении многих лет город Киров активно представлялся в рамках ICLEI Europe и ICLEI Worldwide на международных встречах представителей муниципалитетов/мэров многих других городов, входящих в ICLEI!

В 2015 году НКО «Силон Киров» был вынужден покинуть организацию ICLEI.

В свете этих знаний должно быть понятно, по какой мотивации проект RADNIG развивается в незаменимых CORE AREAS по изменению климата и защите окружающей среды с 2018 года!

Профессиональная квалификация и опыт работы в туризме:

Его профессиональная подготовка в качестве бизнес-адвоката и многолетняя самостоятельная работа в мире бизнеса и управление сервисной компанией, ориентированной на прибыльность, позволили ему получить глубокие знания и опыт в деловых и юридических вопросах, а также в конкретном управлении бизнесом! и юридических вопросах, а также в конкретном управлении бизнесом!
Социальные навыки, умение работать в сети, дальновидность и способность распознавать возможности и риски являются ключевым мотивирующим фактором, а значит, и внутренней движущей силой этого устойчивого проекта!
Содержание представленного бизнес-плана, который был детально доработан управляющим директором и в котором также были учтены провидческие силы и опыт, свидетельствует о тенденции к развитию!

За многие годы работы юристом за рубежом, в так называемых развивающихся странах, мне довелось активно сопровождать создание и развитие некоторых туристических компаний! Эти мандаты были в основном в России, а также в Африке/Мозамбике.
Туристические проекты демонстрировали множество аспектов, которые необходимо было учитывать и регулировать!

Заказ от западного предпринимателя включал в себя покупку местной сети отелей, в результате чего отель был ориентирован на западные требования, как в плане обслуживания и персонала, так и в плане оборудования!

В ходе вспомогательной юридической и организационной работы удалось также приобрести некоторые фундаментальные опыт в сфере туризма!

Инициатор проекта и будущий управляющий мажоритарный акционер Ральф О. Й. Вилмс будет руководить Radnighof GmbH из своей высококвалифицированной профессиональной среды («из коробки») и широкого «горизонта принятия решений», основанного на СУММЕ многолетнего профессионального опыта предпринимателя и юриста.

Если требуется дополнительное «ноу-хау» по отдельным туристическим темам, команда или специализированная компания окажут квалифицированную поддержку!

Наконец, следует отметить, что управляющий мажоритарный акционер Ральф О. Й. Вилмс имеет необходимую гостиничную лицензию (лицензию на торговлю) в Австрии благодаря своей профессиональной квалификации.

8. Инновационно-технический дизайн "Пансионат - вульг. Ронахер»

8.1. Обзор: Энергоэффективные и устойчивые технологии и цифровизация

Австрия поставила перед собой амбициозную цель в рамках своей правительственной программы на 2020-2024 годы, а также цель климатической нейтральности к 2040 году!

Для Каринтии, незаменимого места отдыха, это просто обязательное «ДОЛЖНО» - иметь смелость идти в ногу со временем, используя новые чистые технологии.

Вот официально утвержденный, связанный с климатом индивидуальный проект. Экологическая несовместимость 2-х систем масляного отопления является проблемой для проектирования бизнеса отеля для отдыха, отвечающего требованиям изменения климата и защиты окружающей среды!

Технические детали, лежащие в основе результата - "CO²-FREE, Energy Efficiency & Sustainability" и, конечно же, оснащенные высокой степенью оцифровки, можно найти в следующих пояснениях!

Устойчивое производство энергии должно осуществляться в соответствии с планом посредством:

- 1.) Геотермальная энергия: Ядром энергоснабжения в данном проекте является геотермальная энергия в сочетании с технологией тепловых насосов!
- 2.) Используются фотоэлектрические (PV) и опционально тепловые солнечные тепловые коллекторы!
- 3.) В рамках детального планирования будут также использованы программы моделирования, чтобы проверить, можно ли использовать так называемые парафиновые/ледяные системы хранения в качестве опции для покрытия необходимого спроса на энергию!

Речь идет о накопителе скрытого тепла - материале фазового перехода PCM - физическом процессе получения энергии в рамках кристаллического фазового перехода!

8.2. Система-фотовольтаика и солнечная термия

В настоящее время планируется установка фотоэлектрической системы мощностью более 100 кВт/ч!

В рамках детального планирования рассматривается возможность установки дополнительных фасадных фотоэлектрических коллекторов на старом и новом главном здании в дополнение к максимальной установке фотоэлектрической системы на крыше.

Юго-восточная ориентация характеризуется высоким уровнем солнечной радиации, как показывают изображения системы KAGIS!

Поставщиками такой технологии являются ERTEX SOLARTECHNIK GmbH/Austria; SUNOVATION /BRD; ISSOL-Fassadensystem/Begien; WAF-Fassadensysteme GmbH/Austria!

Фасадные солнечные батареи в сочетании с озеленением фасада рассматриваются как дополнительный вариант для старого фасада!

Мощности должны быть увеличены до максимума, чтобы достичь ЦЕЛЬ самодостаточного энергоснабжения и продавать возможные излишки в высокоурожайные дни/недели непосредственно в общественную сеть, если цена будет интересной, или же сохранять их в системе электронного хранения! Степень необходимости сочетания с солнечной тепловой энергией также будет пересмотрена при детальном планировании!

Тип используемых коллекторов будет согласован в ходе детального планирования. Возможны как чисто фотоэлектрические модули, так и модули гибридной системы.

Гибридные коллекторы имеют мощные абсорберы, которые отбирают ТЕПЛО из фотоэлектрического модуля, которое служит источником тепла для технических систем, таких как тепловые насосы! Это снижает эксплуатационные расходы на тепловой насос. Спереди находится классическая фотоэлектрическая поверхность, которая, в свою очередь, производит электроэнергию.

Гибридные коллекторы на примере компании PA-ID- 2 POWER-Nelskamp / SOLIMPEKS / Solar One, коллектор CONSOLAR Solink PVT, верхняя сторона солнечной энергии, нижняя сторона тепловой энергии через воздушную теплообменную поверхность!

Еще одним вариантом может стать форма коллектора черепицы от компании NELSKAMP! Гибридные кровельные коллекторы от Nelskamp - форма коллектора черепицы, тот же элемент дизайна, никаких коллекторов MIX!

При выборе коллекторов также важно обратить внимание на опцию «функции разморозки» для снега!

8.2.1. Устойчивая энергетическая безопасность фотоэлектрической энергии, вырабатываемой самостоятельно

Zu Sicherung der erzeugten nachhaltigen Energie, eingeplant Solarbatteriespeicher, Leistungsmodule für Optimierung von PV-Eigenstrom!!

8.2.2. Электрические зарядные станции

На собственной парковке отеля запланировано 2-4 точки зарядки для автомобилей и около 5-10 точек зарядки для электровелосипедов, которые питаются максимум от фотоэлектрических модулей.

8.3. Системный геотермальный тепловой насос

Для использования геотермальной энергии в проекте было запрошено и утверждено 39 скважин длиной до 115 метров!

Планируется использовать обычные геотермальные зонды или, в зависимости от результатов, достигнутых в ходе детального планирования, современные геотермальные зонды второго поколения (geoKOAX) в сочетании с эффективными системами тепловых насосов!

В рамках детального планирования будет изучена степень повышения эффективности двух отдельных систем путем комбинирования солнечных тепловых коллекторов и тепловых насосов! При комбинации теплового насоса (ТН)-солнечных коллекторов целью является **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ** солнечной системы и теплового насоса с использованием возможных **СИНЕРГИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ**. Прямое подключение в первичный контур (источник тепла) или косвенное подключение во вторичный контур теплового насоса (теплоотвод)!

При этом учитывается технический выбор типа теплового насоса: Модулирующие тепловые насосы используют компрессор теплового насоса для динамической адаптации своей тепловой мощности к требуемой в данный момент производительности и поэтому более эффективны в использовании, чем компрессоры тепловых насосов с постоянной скоростью вращения, где возможен только режим «включено-выключено»! Реверсивные тепловые насосы с грунтовым источником тепла и охлаждающим контуром поддерживают активное охлаждение, так как земля даже летом поддерживает температуру 10 градусов. Заглядывая далеко вперед, необходимо проверить, какой фреоновый агент будет использоваться в рамках правил ЕС!

8.3.1. Технология теплового насоса MICRO в гостиничных номерах и отелях

В рамках концепции кондиционирования воздуха с низким энергопотреблением в данном гостиничном проекте будут использованы. Система микротепловых насосов будет использоваться в каждом отдельном гостиничном номере. Это, пожалуй, первый случай, когда такой технический подход используется исключительно в австрийском отеле в Австрии! Сегодня на рынке представлено всего несколько микротепловых насосов.

В процессе комплексного планирования единственным микротепловым насосом, представленным на рынке в 2020 году, был микротепловой насос Vaillant, который также использовался в этом концептуальном планировании.

Микротепловой насос является центральным элементом каждого номера ОТЕЛЯ.

Децентрализованный микротепловой насос Vaillant сочетается с буферной емкостью и станцией чистой воды, а также с запланированной центральной системой геотермального теплового насоса. Отдельный водяной контур служит нейтральным проводником и транспортирует тепло и энергию внутри здания через теплообменники и соединяет все помещения и центральную буферную емкость!

Соответствующий микротепловой насос забирает необходимую энергию из источника энергии или отдает ее обратно и, таким образом, становится основным элементом технического проекта!

Система не требует подающих и обратных труб для отопления/охлаждения и труб для циркуляции горячей воды! Это исключает потери при распределении!

Благодаря этой концепции каждая комната может использовать избыточное отопление и/или охлаждение других комнат. Такое соединение снижает общее потребление энергии, если требуется одновременное отопление и охлаждение. Если приток и отбор тепла из так называемой **НЕЙТРАЛЬНОЙ ЛИНИИ** не сбалансированы, избыточная энергия при необходимости может быть аккумулирована в виде воды!

ХРАНИЛИЩЕ ТЕПЛОВЫХ НАСОСОВ // ХОЛОДНОЕ ХРАНИЛИЩЕ НАСОСОВ используется для хранения или, при необходимости, для РЕТРИПА, как снижение пиковой нагрузки и/или как хранение для выравнивания нагрузки! Многочисленные виды возобновляемого тепла окружающей среды используются в качестве безвредного для климата источника тепла!

В этой концепции центральная система геотермального теплового насоса доводит температуру циркулирующей воды до 20° по Цельсию. Затем циркулирующая вода используется для питания микроТЭНов в гостиничных номерах. Они берут на себя приготовление горячей воды для бытовых нужд и отопление! Система теплового насоса разработана таким образом, чтобы максимально снизить потребности в отоплении и, естественно, обеспечить необходимый комфорт при использовании горячей воды. Для больших гостиничных номеров с повышенным потреблением рекомендуется использовать баки для горячей воды объемом до 200 литров. Используется гибкая концепция, будь то гибридный режим или фотоэлектричество, так что дополнительное отопительное устройство обеспечивает больший комфорт горячей воды. Vaillant Micro-WP также имеет встроенную функцию пассивного охлаждения! Она передает тепло из гостиничных номеров в рассольный контур, тем самым охлаждая гостиничные номера. Таким образом достигается огромная эффективность.

Функция активного охлаждения как часть общей концепции уже упоминалась здесь.

Потолочные или альтернативные системы обогрева поверхностей стен, выборочно полы с подогревом, будут обеспечивать отопление и охлаждение комплекса зданий с помощью вышеупомянутой технологии микротепловых насосов! Активация тепловых компонентов, предпочтительно в широких стенах (50 см) в старом здании, будет поддерживать системы панельного отопления! В техническом проекте были учтены резервы для потенциала расширения! В этом контексте следует отметить, что чрезвычайно энергоемкий гостиничный объект, такой как энергоемкие гостиничные объекты, такие как спа-салон и бассейн, не были оставлены без внимания!

Что касается достаточного энергоснабжения, то основное внимание уделяется эффективным техническим решениям! Исходя из этого, намеренно избегаются «вторичные» технологии, гарантирующие выбросы CO², такие как пеллетные системы или системы на древесной щепе!

системы на древесной щепе! Внутренние источники энергии отеля - ТЕПЛО - это собственные ресурсы, получаемые через системы рекуперации тепла, такие источники энергии, как геотермальная энергия, фотовольтаика, опциональная солнечная тепловая энергия или опциональный e-tank (технология подземного хранения!)

Таким образом, они образуют автономный энергетический цикл! Активное энергоснабжение в районе - ХОЛОДНО - обеспечивают реверсивные геотермальные тепловые насосы (НР) с охлаждающим контуром, так как земля даже летом сохраняет температуру 10 градусов. В качестве альтернативы - охлаждение от дополнительного хранилища льда из ПКМ!

Цифровизация также интегрирована в эту концепцию микротепловых насосов, поскольку отдельные микротепловые насосы Vaillant в гостиничных номерах управляются через систему удаленного управления устройствами через Интернет.

Инновационный модуль системы микротепловых насосов Vaillant крепится на стену!

Примечание: Потребность в воде в гостиничных номерах подвержена большим колебаниям! Часто периодически в межсезонье, тем самым способствуя проблеме бактерий легионеллы! Обычно этому противостоит большое потребление энергии!

Проблема легионеллы НЕ возникает в этой концепции микротеплового насоса с самого начала!

8.3.2. Устойчивая энергетическая безопасность - хранение в электронных резервуарах

Еще одним вариантом в контексте устойчивой энергетической безопасности, если детальное планирование покажет соответствующие результаты, станет система хранения e-tank!

Это особый тип подземных резервуаров, которые строятся под плитой перекрытия в качестве подземной системы хранения

земляной накопитель и динамический источник энергии.

Он состоит из нескольких слоев грунта, через которые проложена система труб.

e-Tank спроектирован как открытый буферный резервуар. Сверху и по бокам он покрыт постоянной изоляцией для предотвращения нежелательных потерь тепла.

Снизу он открыт для соседнего грунта. Технология OOPS (технология открытого осциллирующего буферного хранилища) использует теплоноситель для передачи тепла в грунт.

Таким образом можно временно хранить избыточные и низкотемпературные поступления от различных источников тепла, таких как солнечная система, отработанное тепло и т. д.

В течение всего года температура в электронном резервуаре составляет от +5°C до +23°C.

Поэтому тепловой насос имеет в своем распоряжении значительно более высокую температуру источника.

Система проектируется с учетом параметров солнечной тепловой системы и других возможных источников тепла.

Динамический менеджер энергии (DEM) управляет системой и следит за тем, чтобы имеющаяся энергия использовалась там, где она может быть использована наиболее эффективно (загрузка и разгрузка). Когда электронный бак достигает определенного уровня температуры, нисходящее тепловое излучение также нагревает почву под ним.

Регенерация почвы - важный критерий, который необходимо учитывать в данном проекте,

В рамках проекта утверждено 39 скважин глубиной до 115 метров,

в качестве источника отбора тепла!

Примечание: Почва достаточно тепло regenerируемая - но также следите за возможным риском обезвоживания рассола в районе теплообменника!

Если температура в электробаке падает, тепло отходит оттуда. Выход энергии при температуре ниже 35°C и летних пиках не может быть использован в других системах. Система e-Tank эффективно интегрирует эту энергию в систему за счет буферизации и распределения.

8.4. Другие используемые устойчивые технологические системы

1) Используются различные современные системы теплообмена, особенно на существующей кухне, как модернизированной кухне с вытяжной вентиляцией!

Теплообменные системы также запланированы в системе вентиляции в существующем гостиничном комплексе, а также в зоне нового здания, оснащенной системой увлажнения воздуха Evap!

Система вентиляции в гостиничном комплексе децентрализована в соответствующих помещениях и гостиничных номерах!

Однако управление этими системами будет осуществляться централизованно через соответствующую цифровую KNX-связь! Все эти технические средства, перечисленные здесь, служат для обеспечения отеля достаточным количеством энергии, приятным климатом в номерах и технически устойчивым образом!
устойчиво!

Дополнительные системы рекуперации тепла в сауне и бассейне!

2.) Система сбора дождевой воды – для использования в целях полива спортивных и зеленых объектов Кроме того, ответственное бюро планирования систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха также изучит, где можно разумно использовать накопленную дождевую воду для использования в туалетных зонах в новой зоне строительства!

3.) Концепция экономии пресной воды - МИНИМИЗАЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ВОДЫ В ОТЕЛЕ:

а.) Разумное использование систем GRAUWASSER, где это будет иметь технический и экономический смысл! В зонах нового комплекса сточных вод из умывальников и душевых зон с помощью специальной технологии циркуляции собирается серая вода и используется, например, для наружного полива.

При детальном анализе следует выяснить, в какой степени возврат сточных вод в смывы туалетной воды возможен и разумен благодаря соответствующей конструкции труб!

Это примерно от 6 до 14 литров пресной воды на один смыв!

б.) Технические водосберегающие системы – эффективное водоснабжение/душевое оборудование в качестве технического оборудования в отеле; Использование такой перспективной технологии неизбежно требует организационных мер для устойчивого и энергоэффективного управления бизнесом! Не менее важным, чем продуманный подход к энергоэффективности, будет экономия пресной воды как ресурса в будущем. Именно поэтому экономия пресной воды является частью политики отеля -- **Блю Вижн**--!

Экономия пресной воды как ресурса достигается за счет технических мер, а также за счет организованного управления ВОДНЫМИ ресурсами!

Кроме того, дальнейшие меры по МИНИМИЗАЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ВОДЫ В ОТЕЛЕ через мониторинг, обслуживание и оптимизацию системы водоснабжения!

Такие мероприятия, как водный аудит – оценка потребления воды по сезонам и установление косвенного перечня основных водопотребителей;

Организованное управление контролем: Мониторинг, обслуживание и оптимизация собственной системы водоснабжения отеля;

Мероприятия: Водный аудит - оценка сезонного водопотребления и составление инвентаризационных ведомостей основных водопотребителей; Регулярный мониторинг - регулярная регистрация потребления воды (ежедневно, еженедельно, ежемесячно) и проверка потребления в периоды затишья для обнаружения утечек.

Задачи по оптимизации экологической эффективности: Экономия свежей воды за счет эффективной очистки; обучение персонала; сотрудники проходят обучение по соответствующим направлениям деятельности; Снижение расхода промывочной воды, энергии и химикатов; Отказ от использования химических веществ, вредных для окружающей среды, выбор чистящих средств с экологической маркировкой и одежды из микрофибры; эффективное использование моющих средств и методов, не содержащих химикатов;

Экономия ресурсов за счет повторного использования постельного белья и смены полотенец - Внедрение графика/концепции для смены постельного белья/полотенец на определенное количество дней для одного и того же гостя; Изменение концепции по запросу;

Оптимизированное управление СПА и бассейном: управление потреблением энергии, воды и химикатов; Эффективность использования воды; контроль за водопотреблением; оптимизированные частоты промывки; Душевые кабины с низким расходом воды в душевых зонах!

8.5. ОЦИФРОВКА ОТЕЛЕЙ - техническая стратегия

Волоконная оптика: Два соединения с оптоволоконным кабелем были заключены по контракту для получения полосы пропускания не менее 1000 мг бит!

Структурированная кабельная и ИТ-сеть САТ должна быть выполнена квалифицированным поставщиком услуг.

Микроволновая радиостанция: Необходимость и реализация создания аварийного объекта с помощью микроволновой радиосвязи в случае отказа оптоволоконка также будут рассмотрены на месте!

БАЗА, проводка и мачта должны быть размещены/смонтированы!

Тема продвижения **цифровизации** имеет несколько значений! Меняется содержание работы и организация рабочих процессов.

Однако цифровизация также означает цифровое преобразование и представление, или внедрение информации и коммуникаций.

А это иногда меняет философию персонала, поскольку быстрая передача данных больше не требует держать всех сотрудников в компании.

Это также облегчает аутсорсинг задач и сотрудничество с внешними специализированными компаниями!

Такие современные решения, основанные на интеллектуальной автоматизации, в конечном итоге должны способствовать поддержанию и повышению конкурентоспособности гостиничного бизнеса за счет увеличения способности к инновациям!

Необходимо внедрять соответствующие инструменты и стратегии!

Ограниченные по времени лицензионные соглашения на программное обеспечение говорят в пользу долгосрочной цифровизации. Они могут быть легко заменены новыми решениями.

В этом случае следует выбирать программы с высокой совместимостью интерфейсов, а специальные решения - только в случае крайней необходимости.

Планирование бюджета также должно быть долгосрочным.

Оцифровка не может быть проведена за счет разовых инвестиций, поэтому расходы на оцифровку должны планироваться на долгосрочную перспективу.

Не стоит забывать и об аппаратном обеспечении, ведь самое лучшее программное обеспечение бесполезно, если оно не поддерживается соответствующим оборудованием.

Качественное оборудование не только обеспечивает технически грамотное внедрение новых цифровых технологий, но и является важным компонентом для оптимизации производительности.

Для оптимизации рабочих процессов необходимо целенаправленно использовать цифровое оборудование!

Современное оборудование рабочих мест и, при необходимости, ведомственные серверы для быстрого доступа и безопасного хранения данных, чтобы затруднить хакерский доступ извне!

Можно повлиять и на сферу мотивации сотрудников.

Обсуждайте совместные решения о покупке новой техники в том коллективе, с которым сотрудники могут работать особенно хорошо.

Это поможет убедиться, что каждый сотрудник чувствует, что его понимают и ценят.

Устаревшие системы в существующей сфере должны быть адаптированы, поскольку цифровизация - это возможность для проектного отеля оптимизировать сложившиеся рабочие процессы, а не продолжать использовать аналоговые рабочие процессы.

Это позволит избежать интеграции неэффективных устаревших систем в новые. Цифровизация дает возможность описать новые пути и найти решения проблем, о которых люди зачастую даже не подозревают.

Цифровизация – оптимизация потребностей гостей:

На цифровом уровне проекта отеля учитывается возросшая потребность гостей в максимально гибком и спонтанном принятии решений, а значит, в еще большей свободе при использовании гостиничных услуг!

а значит, еще больше свободы в принятии решений об использовании гостиничных услуг!

И в дополнение к контролю над личной дистанцией до третьих лиц, современный гость СЕГОДНЯ хочет иметь в своем свободном распоряжении целый ряд услуг, чтобы в любой момент иметь возможность свободного выбора!

В конечном итоге это также означает, что гость платит только за то, чем он хочет пользоваться, потому что это ему подходит, а не потому, что он вынужден это делать, потому что у него нет другого выбора, то есть абсолютная противоположность «все включено»!

Именно здесь, наконец, вступают в силу многочисленные возможности цифровизации, когда разнообразие предлагаемых гостиничных услуг всегда доступно и полезно!

Цифровизация – возможность оптимизации для устойчивого туризма:

Для гостей отелей, приезжающих в Каринтию, отдых и природа во всех ее проявлениях - одно целое! Тем не менее, туризм является одной из самых больших экологических нагрузок!

Поэтому в рамках концепции устойчивого развития важно даже на отдыхе обратить внимание гостей на их безальтернативный путь к устойчивому, климатически благоприятному будущему и еще больше привлечь их внимание к этой проблеме!

Потому что даже во время курортного сезона ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА не берет паузу!

Отпечаток CO²: Для этого будут использованы возможности цифровых технологий, чтобы показать гостю личный отпечаток CO² в виде понятных параметров в зависимости от фактического времени, проведенного в гостиничном комплексе/номере отеля!

Параметры и поведенческие модели потребления ресурсов и энергии, которые здесь можно надежно комбинировать, будут определены в детальном планировании и соответствующим образом реализованы технически!

Проектный отель хотел бы использовать «личное соревнование» и предлагать вознаграждения за достижение определенных параметров во время пребывания в отеле. Обе стороны выиграют, если в результате будут сэкономлены ресурсы! В лучшем случае гость задумается о своем личном углеродном следе и захочет сделать это «еще лучше/дружелюбнее» в свой следующий визит!

В любом случае, к каждому гостю относится индивидуально концепция отеля CO² и, в лучшем случае, мотивируют соответствующим образом!

Коммуникация гостей с отелем переосмысливается и пересматривается!

С помощью ДИГИТАЛИЗАЦИИ гость активно вовлекается в процесс и приглашается к дальнейшему формированию проекта «устойчивое функционирование отеля» после этапа строительства!

Таким образом, вы открыто демонстрируете гостям, что осознаете воздействие гостиничной деятельности на окружающую среду! Этот акцент на контенте в контексте дигитализации расширяет обычную коммуникацию между отелем и гостем, которая в других случаях была сосредоточена исключительно на вопросах, связанных с туризмом!

С помощью цифровых средств коммуникации можно наладить отношения с сегодняшним Современный гость сегодняшнего дня и, в лучшем случае, также привлечет внимание новых гостей.

Ранний этап запуска кампании в социальных сетях (см. пункт 7.) после принятия финансовых обязательств также является частью этого подхода, который направлен не только на потенциальных гостей, но и на потенциальных будущих сотрудников.

8.5.1. Цифровые компоненты для услуг по управлению отелем

Еще одной отправной точкой цифровизации являются **цифровые компоненты**, которые охватывают административные услуги, специфичные для отеля, такие как:

- a.) УПРАВЛЕНИЕ КОНТЕНТОМ Hospatality - Digitale Concierge
- b.) Программное обеспечение для управления недвижимостью PMS - с графическим планом номера, управлением гостями, управлением корреспонденцией и т.д.;
- c.) POS - Point of Sale -- POS-системы, платежные системы, управление бронированием и недвижимостью;
- d.) CRM Customer Relationship Management - забота о клиентах; функции CRM-системы используются для контроля, поддержки и оптимизации бизнес-процессов, связанных с клиентами, в области маркетинга, продаж и обслуживания;
- e.) Программное обеспечение RMS Revenue Management System – Управление доходами; для управления спросом через доступность мощностей и ценообразование, основанное на предложении номеров + спросе, определение оптимизированной стоимости номера; включает в себя все аспекты, такие как доходы от ресторанов и спортивных сооружений/отдыха, а также расходы, связанные с созданием бронирований.
- f.) Программное обеспечение YMS Yield Management System является частью оптимизации цен и фокусируется на ценообразовании номеров; поэтому его также можно рассматривать как компонент управления доходами; Ключ к успеху заключается в использовании доступных данных для понимания различных сегментов клиентов и их чувствительности к ценам, а также в привязке этой информации к сезонному спросу;

Что касается вышеупомянутой составляющей управления доходами, то раздаются голоса, которые говорят, что эта дисциплина не для индустрии отелей для отдыха, в то время как в индустрии городских и сетевых отелей управление доходами уже много лет является очень большой темой! Есть веские причины рассматривать управление доходами как важный фактор в индустрии отелей для отдыха:

- a.) Продукт «номер в отеле для отдыха» – это точно так же, как гостиничный номер в гостиничной индустрии города! Бесплатная кровать/номер в отеле может быть продана только на эту ночь. Не имеет значения, где находится кровать в отеле.
- b.) Всегда есть переменчивый спрос, независимо от того, находится номер в отеле в городе или в месте отдыха.
- c.) Переменная готовность платить. Это означает, что существуют разные сегменты рынка, из которых приходят потенциальные гости и у них разная готовность платить разную цену.

Планируемые цифровые компоненты упростят сложные процессы для сотрудников и гостей отеля:

Оцифруйте и ускорьте процесс заезда и выезда.

Ключ от номера – можно регулировать с помощью собственного мобильного телефона или с помощью карточки номера (экологично сделано из ДЕРЕВА!).

Или перенаправляйте бронирования и встречи (велнесс и т.д.) непосредственно на нужное место работы с помощью программного обеспечения - централизованного и децентрализованного! Нет сложных каналов связи между соответствующими отделами! Избегайте источников ошибок и получайте больше времени для индивидуальных пожеланий гостей! Организационное планирование приведет к оптимизации рабочих процессов, а количество квалифицированных рабочих мест будет приведено в соответствие с требуемым количеством!

Домашний офис! - Цифровые рабочие места - администрирование и управление социальными сетями могут быть организованы извне!

8.5.2. Цифровые СЕРВИСНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ -- Аппаратное и программное обеспечение

«Цифровое оборудование» предназначено для того, чтобы гости могли развивать другие отношения с отелем и принимать больше решений на цифровом уровне с дальновидностью. Предложения цифровых услуг, которые напрямую адресованы гостю отеля, должны быть стратегически продуманы!

Технологии/оборудование для «умного» отеля:

- HOSPATILITY Развлекательное ТВ для отелей, по поводу аппаратного и программного обеспечения для "цифровых развлечений" для отелей, включая интерфейсы, для интеграции специального гостиничного программного обеспечения -CONTENT Management Hospitality-!

- "ЦИФРОВОЙ КАТАЛОГ ГОСТЕЙ» для зоны БЕЗОПАСНОСТИ!

Интеллектуальное программное решение для цифрового гостевого каталога со всеми цифровыми приложениями может быть предоставлено по желанию на всех носителях вывода, таких как:

1.) в номере отеля, - планшет в номере -

Лучшая и более удобная альтернатива экрану телевизора в качестве единственного источника информации! При необходимости гость использует экран телевизора через планшет!

Концепция «Цифровой гостевой папки» окажет очень положительное влияние на сферу «бумажных отходов», поскольку отпадет необходимость в бумажных гостевых книгах и их постоянном обновлении! Будет разработана концепция основных процедур, которые будут доведены до сведения гостя в цифровой папке, и гость сможет высказать свое мнение по поводу обслуживания и интервалов!

Примечание: Приведено в качестве примера, концептуально не "автоматически", каждый день, в каждой комнате проводится химическая уборка, заменяется постельное белье и полотенца;

2.) Веб-приложение - BYOD-Bring Your Own Device - на смартфоне гостя!

Это означает, что гостям не нужно скачивать собственное приложение, а они могут подключиться к своей личной «цифровой гостевой книге» через Интернет/ССЫЛКУ!

3.) - ИНФОРМАЦИОННЫЙ дисплей - в холле отеля!

Здесь есть возможность задавать только выдержки из INFO!

4.) ГОСТИНИЧНОЕ ТВ (номер)!

5.) Телефонная система VoIP (IP-телефония!) -- На планшете IN-ROOM Tablet - (цифровой гостевой каталог!) вы также найдете функцию телефонной системы VoIP (IP-телефония!); поэтому корпоративная телефонная система в классическом понимании не требуется;

-- *Более подробная информация о цифровых технологиях в прилагаемом описании компании!*
--

Цифровизация окажет влияние практически на все сферы организации отеля, а также на его штатное расписание и, следовательно, на необходимый уровень укомплектованности персоналом!

Области, требующие большого количества персонала, такие как обслуживание номеров и уборка, также реорганизируются путем оцифровки и, при необходимости, сокращаются с точки зрения персонала!

Это также связано с автоматизированным кадровым обеспечением по пункту заказа 9.6.2.!

Будет концепция о базовых процессах, специфичных для отеля!

Они будут доведены до сведения ГОСТЯ по внутренним цифровым каналам связи (цифровая папка).

Гость может сам в цифровом виде регулировать частоту обслуживания конкретного номера и получает «вознаграждение» через внутреннюю систему поощрения, поскольку это объективно помогает экономить деньги!

Как это работает и что может ожидать гость автоматически, сообщается и постоянно обновляется, среди прочего, через упомянутый выше цифровой каталог гостей.

8.6. Thema: «Цифровая автоматизация в работе отеля»

Конечно, цифровые темы предлагают гораздо больше, чем просто современный мост связи между отелем и гостем!

Они открывают путь к инновационным решениям в области «автоматизированного обслуживания номеров» и «автоматизированной поддержки персонала»!

«Urlaubshotel - vulg. Ronacher» не закрыт для таких решений и поэтому уже учитывает их при техническом, структурном и пространственном планировании.

Конечно, нельзя допустить, чтобы отель утратил индивидуальный человеческий подход.

Правильное решение означает «ДАРЕНИЕ БУДУЩЕГО» в правильных местах!

8.6.1. Переосмысление обслуживания номеров и мини-бара!

Пополнение мини-бара персоналом отеля - занятие трудоемкое и, следовательно, дорогостоящее, а затраты на электроэнергию для таких мини-баров в каждом номере весьма значительны.

Сервисный робот в виде «передвижного мини-бара» позволит исправить ситуацию и заменить энергозатратные мини-бары в номерах!

Более того, робот также предоставит более широкий выбор свежих закусок и напитков.

Ночью этот вид обслуживания номеров также не закрывается, хотя на ресепшене нет сотрудников. И даже если в высокий сезон на ресепшене работает только один человек, он не может отправиться по делам в рамках обслуживания номеров!

Подобный сервисный робот обеспечивает пунктуальное обслуживание без перерывов! Таким образом, обслуживание в номерах может быть организовано и в течение дня в соответствии с желаемыми индивидуальными правилами дистанционного обслуживания, с доставкой еды/напитков и других товаров, без необходимости постоянного «резервного» избытка персонала!

Поэтому в рамках данного проекта мы хотим заглянуть в будущее и внедрить сервисных роботов в гостиничный сервис в качестве автоматизированных дворецких для гостеприимства и использовать навыки и интеллект роботов, интегрировав их в систему обслуживания зданий.

Так что если гость закажет что-нибудь в номер в отеле проекта, то, открыв дверь, он обнаружит нашего автоматизированного дворецкого. Такое «автоматизированное обслуживание номеров» может показаться дальновидному и непредвзятому гостю чем-то вроде «научно-фантастического опыта»!

Уже проведены неофициальные переговоры со специализированными поставщиками, такими как Robotise и Savioke, а компания Kone привлечена к сотрудничеству в качестве поставщика лифтов. В этом гостиничном проекте два запланированных лифта от KONE оснащены цифровым интерфейсом, что откроет путь к инновационным решениям в области «автоматизированных номеров» через доступность этажей отеля. инновационные решения для «автоматизированного обслуживания номеров»!

Другой подход к «автоматизированному сервису» должен быть в транспортном сервисе в номер или в кухонной зоне. Например, если гость отеля заказал завтрак в номер, предполагается транспортная услуга в номер!

Конкретное использование и организация «автоматизированной службы» должны быть обсуждены и решены вместе с персоналом! При правильном планировании здесь, несомненно, можно найти синергетический эффект экономии!

С одной стороны, таким образом можно реорганизовать потребности в персонале и в то же время сэкономить ресурсы и, следовательно, расходы во многих областях, будь то энергия, а также «временные затраты» на ежедневное обслуживание мини-баров и, возможно, значительные отходы в связи с количеством просроченных товаров!

Для гостиничного бизнеса это, безусловно, дополнительная возможность привлечь внимание и представить себя публике в «ИННОВАЦИОННОМ и ориентированном на будущее» виде!

8.6.2. Автоматизированная поддержка персонала

Сервисный робот - это разумное вложение средств, которое быстро окупится! Сервисный робот выполняет основные функции автоматически управляемой сервисной тележки.

В этом смысле он доставляет заказы из кухни в зал, в номера или комнаты для семинаров! Он забирает грязную посуду из различных гостевых зон отеля для мытья и тем самым позволяет персоналу более равномерно обслуживать гостевые зоны. Конечно, сервисный робот ни в коем случае не заменяет персонал, но он разгружает имеющихся сотрудников, высвобождая для них новые возможности.

В этом смысле сервисный робот предлагает решение проблемы нехватки персонала, а также повышает производительность многих определенных рабочих процессов!

Люди не заменяются, но сервисный робот облегчает выполнение задач, беря на себя механическую и тяжелую работу!

Часто это физически тяжелые работы, которые со временем могут привести к проблемам со здоровьем у сотрудников.

Со временем это может привести к проблемам со здоровьем.

Как бы сервисный робот ни поддерживал команду на рабочем месте, он не заменит межличностного общения в гостиничном бизнесе.

Культура взаимодействия в отеле не уменьшится благодаря роботу, а скорее усилится.

Если обслуживающий персонал избавлен от тяжелых нагрузок и утомительных поездок, у сотрудников появляется больше энергии и возможностей для личного взаимодействия и диалога с гостями.

Роботы работают с помощью датчиков и полностью запрограммированы для гостиничного комплекса.

Робот автоматически избегает препятствий и может легко преодолевать небольшие наклоны и уклоны до 5°.

В соответствии с этим была разработана структурная планировка и уже продуманы возможные места для зарядки аккумуляторов!

8.7. Стратегия в режиме цифровизации: внешняя техническая поддержка

Разнообразные гостиничные услуги, всегда доступные и удобные для использования, предлагаются в режиме оцифровки.

Конечно, приложение должно работать на первых порах, но потом оно еще и должно быть управляемым и еще и освоенным!

Над этим нужно работать и, несомненно, своевременно практиковать обращение.

Это только обогащение для отеля и гостя, если приложение и коммуникация работают!

Чтобы не изнурять себя по времени и физическому в этих требованиях новой эпохи и пренебрегать другими важными задачами, а также преодолеть кадровые узкие места с точки зрения квалифицированных кадров, «Аутсорсинг = Аутсорсинг» является важной темой!

Пример этого, который можно найти в пункте 7.2 заказа.) уже упомянутый аутсорсинг управления доходами и доходностью !

Это означает экономию собственных кадровых ресурсов и оказание профессиональной поддержки!

Какие еще сферы подходят для задач аутсорсинга, будет постоянно рассматриваться!

8.8. «Учения в цифровом отеле»

Новые технические административные и коммуникационные приложения должны быть органично интегрированы в инфраструктуру отеля. Это включает в себя не только установку технических требований и актуального программного обеспечения, но и «обучение и практику работы с приложениями» для обеспечения безошибочной работы!

Предположим, что такой обученный цифровым технологиям специализированный персонал не может быть найден для сотрудничества!

В этом случае необходима возможность своевременного обучения и практики!

Запланированный частичный ввод в эксплуатацию в гостиничной зоне позволит проверить использование установленной технологии и цифровых компонентов в реальных условиях!

В рамках запланированного частичного ввода в эксплуатацию сотрудники ознакомятся с новой цифровой техникой и попрактикуются в ее использовании в реальной рабочей ситуации (упражнение в отеле!), так что к моменту завершения проекта летом 2027 года уже будет установлен определенный уровень профессионализма и рутины, что пойдет на пользу как гостям, так и отелю!

Любые необходимые коррективы в концептуальный подход будут внесены своевременно!

(О частичном вводе в эксплуатацию см. также пояснения к. 5 приказа.)

9. Обзор: меры и технологии в области устойчивого строительства – (соответствие требованиям)

Технический и структурный дизайн проекта отеля позволит создать перспективную структуру для высокоэффективной системы тепло- и холодоснабжения, и минимально возможные постоянные расходы.

Все используемые технологии отвечают требованиям климатической стратегии устойчивого развития.

(см. также Приложение No2-1 «Описание здания и технические строительные данные»!)

Существующие здания - конструктивные мероприятия для теплоэнергетической реновации:

- 1.) Замена всех окон на новые (тройное остекление);
- 2.) Замена наружных дверей на двери с хорошей теплоизоляцией;
- 3.) Системы затенения/солнцезащитные жалюзи для снижения требований к охлаждению зданий
- 4.) Утепление существующей наружной стены,
- 5.) утепление чердака (ранее 100% холодная кровля);
- 6.) Утепление самого нижнего потолка пола / потолка подвала;
- 7.) Система вентиляции и кондиционирования воздуха (RTL) с теплообменником;
Ограничен обмен свежего воздуха через ограждающую оболочку здания! Вот почему система вентиляции имеет особое значение! Централизованные и децентрализованные, в соответствии с экономическими и юридическими аспектами = СМЕШАННОЕ РЕШЕНИЕ!
- 8.) Существующее здание с поверхностными системами отопления потолка и стен;
В качестве потолочной системы отопления и/или в качестве настенного обогревателя или соляного змеевика на боковых стенах, активация бетонного потолка может дополнить большую площадь обогрева – если потребуется больше энергии.
Различные системы, такие как:
 - a.) коврики из капиллярных трубок для термической активации гипсовых потолков, или металлические кассеты;
 - b.) Технология медных труб;
 - c.) Однотрубная технология (гипсокартонные потолки/гипсокартонные охлаждающие потолки);

ТЕХНОЛОГИИ в существующих зданиях - Применение возобновляемых источников энергии и повышение энергоэффективности

- 1.) Демонтаж двух существующих систем подогрева на жидком топливе, с целью замены на систему отопления WP;
- 2.) Активация компонента ВТА существующих наружных стен (50 см) в качестве аккумулирующей тепловой массы для поддержки отопления
- 3.) Системы рекуперации тепла для существующих кухонь и санитарных помещений
- 4.) Существующие грунтовые скважины для энергоснабжения – всего утверждено 39 скважин
- 5.) Фотовольтаик – Дача + Фасад
- 6.) Фотоэлектрическая система накопления электроэнергии для оптимизации собственного потребления
- 7.) E-Tank (energy geothermal energy storage) для контроля потребления
- 8.) Технология тепловых насосов MICRO – техническое оборудование для внутренних помещений / техническое оснащение гостиничных номеров – оборудование на единицу номера
- 9.) Измерительная техника для «прозрачного и объяснительного» мониторинга энергопотребления - **углеродный след**
- 10.) Цифровизация
- 11.) Системы экономии пресной воды Санитарные и кухонные ЗАПАСЫ
- 12.) Опционально – Хранение льда (хранение парафина) – Технология энергоснабжения существующих зданий

Новостройки - целевые меры по устойчивому строительству:

- 1.) Новые окна (тройное остекление);
- 2.) Входные двери с хорошей теплоизоляцией;
- 3.) Активация компонентов сборных железобетонных плит CLC
- 4.) утепление наружной стены, фундамента и кровли;
- 5.) Оборудованы поверхностными системами отопления потолка и стены;
- 6.) Строительным материалом для наружных и внутренних стен служит силикатный кирпич и Изо-Спан. Силикатный кирпич является 100% натуральным продуктом, подходит в качестве накопителя энергии и обладает высоким коэффициентом звукоизоляции; В значительной степени это относится и к ISO-SPAN;
- 7.) Земляные скважины для энергоснабжения NEUBAU – всего утверждено 39 скважин
- 8.) Системы экономии пресной воды санитарные НОВОСТРОЙКИ
- 9.) Системы GREYWATER для туалетных зон в новостройках
- 10.) Технология тепловых насосов MICRO – техническое оснащение интерьера/гостиничного номера – оборудование на единицу номера НОВОСТРОЙКА
- 11.) опционально – термоколлекторы (кровля, новостройка, хозяйственная постройка)
- 12.) Система сбора дождевой воды
Увлажняющий гостиничный комплекс + плоская крыша дизайна цветочного бассейна!
- 13.) Цифровизация
- 14.) Электрическая зарядная станция для автомобилей и велосипедов
- 15.) Системы теплообменников Вентиляция Новостройка Спа и бассейн

Открытая территория - целевые, устойчивые и приемлемые строительные меры:

- 1.) Зеленые крыши плоских крыш
- 2.) STAFF WING - отдельный доступ - для решения кадровых проблем в сфере туризма!

10. Описание этапов строительства и стратегия индивидуального финансирования этапов строительства

10.1. Четыре (4) скоординированных этапа строительства – активный фактор снижения рисков

В качестве логической терапии на пути к организации финансирования проекта, реализация строительства должна происходить через четыре (4) скоординированных этапа строительства проекта в рамках поэтапного финансирования отдельных этапов строительства! Каждый завершённый этап строительства образует самостоятельную, автономную единицу, каждая из которых способствует дальнейшему развитию портфеля и расширяет возможности получения дохода.

Этап строительства I.): На этапе строительства I.) основное внимание уделяется старому главному зданию! В рамках получения официальных разрешений будет проведена модернизация всего комплекса с использованием устойчивой энергии, затем модернизация существующих гостиничных номеров, общих зон и технических помещений (кухонная зона/ресторан)! Этап строительства I.) также включает в себя запланированные работы по структурной оболочке. Будут названы подвальные этажи UG 1. и UG.2.) и цокольный этаж планируемой перемычки (ZWG) между существующим главным зданием и флигелем, а также планируемое переднее здание главного корпуса на западе (зона общественного питания) и небольшое расширение главного корпуса на южной стороне; расширение северной стороны главного корпуса для зоны главного входа, лифтовая система, 2 x внешних лифта (северная сторона главного корпуса + восточная сторона передней части флигеля; лестница главного корпуса! Планируется пристройка к южной части флигеля; пристройка к переднему зданию только на первом этаже (частичная сауна/фитнес-зона); пристройка к подвалу с южной стороны основного здания и подвальное помещение с южной стороны флигеля. В результате расширения планируется построить до 25 гостиничных номеров. и выходящая на запад передняя пристройка До 18 номеров в главном здании (1+2 этажа) и до 7 номеров в подвальном помещении (1 этаж) входят в фазу строительства I.) Наконец, следует упомянуть о подготовительных строительных мероприятиях на территории WEST в соответствии с проектом поверхностных вод! Все мероприятия на основе утвержденных планов, а также утвержденные изменения в связи с необходимыми корректировками/модификациями, с учетом конкретного детального и реализационного планирования!

Кроме того, управление проектом осуществляется в отношении выполненных работ и подготовки задач в рамках запланированных этапов строительства II. и III.)!

По графику, задачи в рамках этапа строительства I.) должны быть выполнены к концу 2026/началу 2027 года! НЕОБХОДИМЫМ содержанием этапа строительства I.) является целевой частичный ввод в эксплуатацию модернизированного старого главного здания!

Этап строительства II.): В рамках запланированного этапа строительства II) с 2027 года планируется задействовать финансирование ÖNT. На этом этапе строительства будет расширен 3-й этаж главного здания (от 3 до 4 гостиничных номеров). Затем расширение цокольного этажа и 1-го и 2-го этажей (вместе 2-4 гостиничных номера) промежуточного здания. Расширение крыльца SOUTH на нижнем первом этаже (помещение для семинаров). Детальное планирование и сетка (CONSTRUCTION PHASE II.) запланированных строительных мероприятий будут разработаны уже в течение 2026 года!

Этап строительства III.): На этапе строительства III) с 2028 года планируется задействовать финансирование ÖNT. На этапе строительства III.) основное внимание уделяется расширению пристройки WEST, расширению зоны SPA и бассейна! Насколько хватит места для маневра, на дальнейшее расширение гостиничных номеров и жилых единиц!

этап строительства IV.): Как и планировалось, западное расширение здания пристройки (NG) 1 этаж + 2 этаж (верхний этаж) с жилыми блоками отеля. Кроме того, изменение/дополнение бассейна в пристройке WEST, как часть запланированной реализации открытого бассейна. Этап строительства IV.) будет завершён окончательной доработкой проекта поверхностных вод и проектированием территории отеля, руководствуясь базовым проектом, учитывающим интересы природы!

Цель состоит в том, чтобы реализовать все этапы строительства в соответствии с графиком. Наличие и обеспечение строительными материалами, а также присутствие необходимой рабочей силы со стороны уполномоченных строительных компаний должно быть гарантировано перспективным планированием! Сроки и содержание этапов строительства могут быть изменены, перенесены или адаптированы по организационным и/или техническим причинам.

Этапы этапа строительства представлены в виде сетки для чтения в Приложении 8.

10.2. Частичный ввод в эксплуатацию – фактор в контексте активной минимизации рисков

Частичный ввод в эксплуатацию должен осуществляться в рамках отдельных этапов строительства! Наряду с определением необходимых строительных мероприятий на отдельных этапах строительства, следует обратить внимание на требование целенаправленного достижения таких промежуточных целей в виде частичного ввода в эксплуатацию.

Помимо получения первых операционных доходов, частичный ввод в эксплуатацию служит для изучения новой строительной ткани/строительных услуг и новых цифровых гостиничных технологий на предмет ошибок и слабых мест и постепенного внедрения их в режим работы отеля под ключевым словом «управление качеством»!

Планирование этапа строительства (этап строительства I.) нацелено на первый частичный ввод в эксплуатацию в последнем квартале 2026 года и, в этом контексте, коммерческое использование существующего главного здания с запланированными южными пристройками!

Ввод в эксплуатацию будет поддерживаться и дополняться шаг за шагом с помощью запланированных достроек!

Нормы нового строительного кодекса Каринтии допускают такую процедуру (частичного) ввода в эксплуатацию!

Степень объективной возможности ограниченной частичной эксплуатации, предложения номеров и гостиничных услуг зависит от ситуации,

Объективно возможным - это решается в зависимости от ситуации!

На этапе целевой реализации проект отеля будет развиваться шаг за шагом и соответствующим образом выстраивать свое предложение.

После соответствующей официальной приемки завершеного этапа строительства таким потенциальным гостям будет сделано привлекательное и выгодное предложение

На «незавершенном этапе» общего проекта таким потенциальным гостям будет сделано привлекательное и выгодное предложение по проживанию в рамках возможного спектра гостиничных услуг!

Такой подход представляет собой «WIN to» для всех сторон, участвующих в проекте, в первую очередь, конечно, для отеля и гостя.

Отель и гость, представляет собой ситуацию «WIN to WIN»!

Помимо положительной ситуации с доходами, это также повысит репутацию планируемого проекта экологичного отеля и выведет маркетинговую фазу с момента начала реализации на более высокий уровень.

Еще одно преимущество частичного ввода в эксплуатацию заключается в том, что на ранних этапах будут выявлены ошибки, допущенные при планировании и реализации проекта!

В лучшем случае это предотвратит дальнейшие ошибки и позволит исправить их на ранней стадии. Это позволяет избежать непредвиденных расходов, а значит, и скрытых рисков!

Даже если во время частичного ввода в эксплуатацию не обнаружится никаких структурных дефектов, эта процедура в любом случае обеспечивает раннее (рискованное) оперативное управление!

Эксплуатационные учения, посредством частичного ввода в эксплуатацию, позволяют провести испытания с участием персонала в реальных условиях!

Такие испытания новой строительной технологии и тренировки персонала с использованием цифровых технологий в отеле имеют значительное оправдание, благодаря обучению и оптимизации процессов в отеле!

Постепенно повышая профессионализм в использовании цифровых технологий, мы стремимся к более высокой производительности труда.

В конечном итоге должна быть достигнута более высокая производительность труда!

(см. пояснения к пункту 7.3.)

10.3. Этап строительства I.) – Фокус с целью (частичного) ввода в эксплуатацию

Структурно согласованные этапы работ на соответствующем этапе строительства уже были описаны.

Здесь основное внимание уделяется предстоящему этапу строительства I.)!

Как видно из бюджетирования (Приложение 10-1.) для этапа строительства I.), целевой (частичный) ввод в эксплуатацию в

(частичный) ввод в эксплуатацию в последнем квартале 2026 года также связан с ожиданиями продаж.

Основное внимание уделяется не жилой зоне, где ожидаемая заполняемость составляет 40%.

Цель - получить первоначальный доход в зоне общественного питания (барная зона!), кухне мороженого (домашнее мороженое!) и пространстве для проведения мероприятий.

В связи с этим большое внимание уделяется структурной и технической реализации этих зон.

Возможные задержки, особенно в техническом проектировании, должны быть исключены любой ценой!

Необходимые для реализации соглашения/приказы будут своевременно инициированы с ответственными компаниями!

Это также включает в себя своевременное решение кадрового вопроса!

Благодаря дальновидному планированию и организации эти промежуточные цели будут достигнуты!

11. Объем инвестиций и финансовая концепция

11.1. Основы проектной ситуации и желаемая концепция финансирования

Факт Экономическая неопределенность, вызванная событиями в энергетическом секторе в 2022/2023 годах!

В этой неоднозначной ситуации мы можем бороться только за то, чтобы наконец-то дать «новому веянию» необходимое пространство!

Ведь именно такие сложные периоды дают возможность для обновления!

Необходимо разработать новые стратегии на основе изменений, произошедших в эпохе моды, а также подвергнуть тщательному анализу устоявшиеся бизнес-модели!

Мы должны воспользоваться свободой, чтобы начать перспективные структурные изменения в гостиничной индустрии!

С учетом экономических факторов энергоснабжения и стоимости энергии представленная концепция является современным показательным проектом в области изменения климата и энергоэффективности и убедительно демонстрирует, что возможно в гостиничном секторе при тщательном инновационном планировании, без необходимости отказываться от энергоемких гостиничных услуг по соображениям стоимости и, в целом, привести основные гостиничные услуги в соответствие с духом времени.

Здесь также следует упомянуть пояснения к пункту 3.3.1.), касающиеся устойчивых инвестиционных затрат в свете экономической устойчивости и той важной роли, которую они играют, для перспективно-позитивного будущего! Устойчивое управление и устойчивость должны учитываться в различных секторах экономики. Устойчивость также ведет к повышению экономической устойчивости и является чем-то большим, чем просто фокусирование на экологическом аспекте!

В этом свете основное внимание уделяется растущей фундаментальной готовности в финансовом секторе работать с такими проектами, устойчивыми в духе времени, открытым и творческим образом!

11.2. Взаимосвязь между планированием финансирования и этапами строительства

Общее финансирование проекта «Раднигхоф» ни одним банком, ни консорциумом, не является подходящим инструментом в нынешней высокопроцентной экономической фазе! В качестве логической терапии строительство должно быть реализовано в четыре (4) скоординированных этапа строительства проекта в рамках финансирования отдельных этапов строительства!

Этапы строительства также являются частью управления рисками, чтобы растянуть финансовые требования, возможно, войти в фазу лучших рамочных условий, а также обеспечить возможность частичного ввода в эксплуатацию за счет интеллектуального проектирования, при котором в ходе проекта организуется ранняя ситуация с финансовыми доходами!

Такой подход представляет собой «ситуацию WIN to WIN» для всех сторон, участвующих в проекте, в первую очередь, конечно, для отеля и гостей!

В контексте такого управления (рисками), с достижением первых этапов строительства проекта и связанного с этим частичного ввода в эксплуатацию, различные аспекты общего представления и соответствующих оценок устойчивого проекта предстанут в новом свете! Это поможет разработать целенаправленные решения при возникновении проблем в ходе реализации проекта для достижения следующих этапов строительства.

Такое разделение на отдельные этапы строительства ни в коем случае не ставит под сомнение безусловную цель реализации утвержденного проекта Radnighof в полном объеме без выбросов CO₂ и с экономией энергии!

По согласованию с привлеченными квалифицированными проектировщиками были разработаны четыре (4) этапа строительства по содержанию!
(Пояснения к этапам строительства см. в. 10.1 приказа.)

В связи с этим была подготовлена надлежащая смета расходов для этапа строительства I.) благородный!
(см. Приложение 2-2 «Квалифицированная смета расходов»)

С учетом этих цифр по общему объему ИНВЕСТ и потребности в заемных средствах были подготовлены финансовые документы для всего проекта «Projekthotel Radnighof».

В документах представлены финансовые результаты на пятилетнюю перспективу в рамках консервативной оценки развития бизнеса!

Цифры основаны на результатах АНАЛИЗА участка RADNIG (бизнес-план по пунктам 2-5) и результатах определения перспектив приобретения!

(см. Приложение No12 «Краткий анализ местонахождения и перспектив трудоустройства РАДНИГа»)

Результаты, анализ, необходимые консервативные оценки, а также определения отображаются в многочисленных отдельных системах в списке систем.

В целом они отражены в бюджете продаж на основной сезон и межсезонье с консервативно оцененными показателями загрузки мощностей и в плане прибыли!

Основные приложения и пояснения, лежащие в основе настоящего финансового плана, приведены на сайте проекта под соответствующими позициями заказа - приложения к проекту Radnighof и финансовый план.

11.2.1. Требования к капиталу и долговая позиция

Фиксирование затрат на все четыре этапа строительства на данном этапе нецелесообразно. Следует ожидать корректировки планирования для каждого отдельного этапа строительства, с целью структурной оптимизации и дальнейшего значительного снижения затрат.

Финансирующая организация сосредоточена исключительно на реализации фазы самодостаточного строительства 1).

Важной мерой является активация временного разрешения на строительство!

Общая сумма инвестиций в строительство I этапа:

Определяется в рамках квалифицированной сметы на I очередь строительства.) -- **3,885000 млн €**

Более подробно с актуализированным статусом проекта, а также с цифрами и мерами по финансированию этапа строительства 1.) будет размещен на сайте проекта

(www.projekthotelradnighof-co2frei.com)

с отдельным приложением:

Факты о проекте и финансовое положение Целевые меры финансирования проекта

Другие подходы представлены на сайте проекта.

Мы не утверждаем, что рассмотрели все возможные варианты сотрудничества.

В свете вступления в силу постановления ЕС о таксономии (2024 год) и поставленных климатических целей современные девелоперы проектов/отельные операторы и долгосрочные, ответственные инвесторы и/или банки должны, наконец, объединиться для совместной реализации инновационных качественных продуктов в секторе планирования гостиничных проектов, таких как официально утвержденный

«Проект отеля Radnighof» - «**CO²-FREE**, **энергоэффективный** и **устойчивый**».

11.3. Оптимизация финансового положения проекта в Раднигофе - мезонинная столица

Для оптимизации модели финансирования налоговый консультант Dr Koller/Arnoldstein изучает текущее финансовое состояние Radnighof GmbH!

В результате выяснилось, что по состоянию на 31 декабря 2022 года внешние средства, полученные Radnighof GmbH до этого момента, квалифицируются главным акционером WILMS как субординированные займы (мезонинный капитал)!

11.4. (Ре)капитализация за счет планирования гибридных проектов

Возможность докапитализации после начала строительства является неотъемлемой частью общей финансовой концепции «Проект Раднигоф»!

Гибридный дизайн проекта **служит инструментом!**

Основанием является официальное одобрение гостиничного комплекса.

Гибридный **дизайн** проекта должен помочь постепенно капитализировать существующий проект за счет новых финансовых ресурсов после начала строительства.

Конкретно это означает инновационный дизайн гостиничного комплекса для данного проекта, в сочетании с планированием и продажей (после капитализации) элитных жилых единиц, не встроенных в инфраструктуру отеля.

Предлагается от 4 до 6 жилых единиц (площадью от 75 до 115 кв. м), предпочтительно для создания первой резиденции в Радниге, с юго-западной ориентацией и беспрепятственным видом на горы; использование комплекса SPA-бассейнов, спортивных сооружений и инфраструктуры отеля; Экологичность, CO-2 FREE и энергоэффективность (геотермальная энергия)!

Еще одной мерой является запланированная продажа (после капитализации) 8-10 квартир с гостиничными номерами в рамках концепции «Buy & Let» (после капитализации).

Кроме того, в рамках четырехэтапной программы строительства планируется (частичный) ввод в эксплуатацию.

В свете гибридного планирования с предполагаемой продажей жилых единиц, планирование основано на 40-45 единицах, а не на первоначально запланированных 51 гостиничных единицах.

Корректировка конструктивного проекта возможна и после утверждения, при условии, что масса здания или цель проекта не изменяются навсегда.

Следует отметить, что принципиальные возможности для последующего расширения гостиничного комплекса вытекают из специфики проекта.

Данный бизнес-план описывает структурное, концептуальное и операционное планирование для утвержденного гостиничного комплекса RADNIGHOF - CO2-FREE & ENERGY-EFFICIENT!

Проект ищет стартовое финансирование для строительства фазы I.), чтобы, наконец, иметь возможность развернуть свою положительную динамику в свете активной реализации проекта!

Предполагаемые доходы от гибридного планирования должны быть учтены при разработке финансирования.

Посткапитализация последовательно снижает давление внешнего финансирования на издержки!

Как уже говорилось, рекапитализация - фактор активной минимизации рисков!

В принципе, можно предположить, что все возможные меры такой посткапитализации, после УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ этапа строительства I.), будут иметь более легкий эффект на рынке, а также с ожидаемой лучшей доходностью!

Интересные предложения третьим лицам могут быть лучше спроектированы на этапе бетонного строительства, чем если весь проект продолжает быть представлен только на бумаге!

Использование таких мер по докапитализации, в начале этапов строительства, целенаправленно оптимизирует финансовые риски и служит снижению рисков проекта!

11.5. Прогноз по начальным затратам

Стартовые затраты: Стартовые затраты на открытие отеля распределяются поэтапно на целевые частичные запуски и описанный этап предварительного маркетинга в социальных сетях на этапах строительства здания.

Дополнительные стартовые расходы могут возникнуть в связи с первоначальным наймом персонала для сопровождения и ознакомления с устойчивым техническим строительством!

Доходы от запланированного (частичного) ввода в эксплуатацию в рамках согласованных этапов строительства, а также скорректированный овердрафт покроют эти финансовые потребности!

Следует отметить, что при успешной организации финансирования, текущая реализация, как современного проекта маяка, должна быть прозрачно задокументирована через СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА!

12. SWOT-анализ: проект по созданию экологически чистого и устойчивого отеля

SWOT-анализ описывает сильные стороны, риски и возможности для текущего проекта

– "Urlaubshotel - vulg. Ронахер« _ _ _

выбросов CO² , энергоэффективность и экологичность“!

<p>УСИЛИВАТЬ</p> <p><u>Анализ местоположения RADNIG: перспективы прибыли и анализ рисков проекта</u> Анализ местоположения РАДНИГ объективно свидетельствует о положительной структуре площадки РАДНИГ и, следовательно, предпосылках для ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ с перспективой запланированного там экологичного проекта отеля Раднигоф!</p> <p><i>Представленный анализ местоположения RADNIG/Hermagor подкреплен объективными фактами и объективными данными со стороны всего региона Hermagor и NLW Tourism Regional Marketing (государственный сектор)!</i></p> <p><u>Маркитситуация:</u> Согласно 3-кратной разбивке туристического региона Гермагор, территория РАДНИГ относится к зоне отдыха Хермагор Нассфельд-Прессеггер Зее. Проведенный анализ свидетельствует об <u>отсутствии всеобъемлющей конкуренции между рекреационными зонами!</u> (Для более подробной информации см. пункт 2.2.ff.)</p> <p><u>Местный конкурс!</u> Локальная конкуренция в гостиничном сегменте В частности, 4 и 5 звезд получили 18 заведений! Если эти компании классифицируются как «устоявшиеся», то даже так называемые компании _ учрежденные с помощью ALT, <u>должны соответствующим образом изменить свое положение в свете требований устойчивого духа времени и зарекомендовать себя заново!</u></p> <p>Только современно-устойчивые гостиничные предприятия, такие как проектный отель RADNIGHOF, описывают</p>	<p>Риски (+ <u>терапевтический подход!</u>)</p> <p><u>Анализ возможных экономических и структурных рисков проекта</u></p> <p><u>Негативные перспективы прибыли из-за экономических потрясений</u></p> <p><u>Рост цен на электроэнергию в зоне отдыха Hermagor Nassfeld-Pressegger See</u> Чтобы компенсировать такое увеличение стоимости, <u>ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН</u> в расчете отеля и/или <u>снижение гостиничных услуг</u> в энергоемких районах, особенно в зонах "SPA & Pool"! (Для дальнейшего чтения см. пункт 3.1.1.)</p> <p>Терапия: НЕТ ЭФФЕКТИВНОГО НЕГАТИВНОГО ФАКТОРА для площадки проекта РАДНИГ <u>из-за кризиса цен на энергию!</u> Благодаря инновационному техническому дизайну, проектная гостиница на территории Радниг не подвержена влиянию энергетического поворота с сильными экономическими потрясениями в энергетическом секторе и связанным с этим ростом цен на энергию .</p> <p><u>Устранение ценового давления в энергетическом секторе является даже объективно положительным фактором, который следует учитывать при оценке экономической жизнеспособности устойчивого проекта, представленного здесь, на площадке Радниг!</u> (Для дальнейшего чтения см. пункт 3.1.2.)</p> <p><u>Оценка рисков факторов структурно-современной гостиничной концепции</u> Фактор риска: напряжение между классической <> устойчивой стратегией туризма!</p>
--	--

<p>установленную миссию будущего и будут концепций в долгосрочной перспективе. (Для более подробной информации см. пункт 2.3.ff.)</p> <p>Рыночная ситуация нехватки гостиничных мест!</p> <p>Официальные исследования состояния гостиничных мест в зоне отдыха Хермагор-Нассфельд-Прессеггер-Зее показывают отсутствие 1500 мест в отелях категории 4 и 5 звезд!</p> <p>Объективными последствиями этого являются отсутствие динамичной конкурентной ситуации и связанная с этим отсутствие активной хищнической конкуренции между старыми местными конкурентами (18 предприятий) и отелем проекта Radnighof!</p> <p>Это означает, что в рекреационной зоне есть место и для новых гостиничных мощностей за счет экологичной ре-активации существующих объектов в месте расположения RADNIG! (подробнее см. пункт 2.3.3.2.ff.)</p> <p>Положительные перспективы прибыли благодаря положительным факторам прибыли в Радниге!</p> <p>Классические факторы прибыли: Связь с местоположением! Прекрасно организованный и быстрый доступ ко всем местам отдыха в зоне отдыха! Гарантированный как в зимний период, так и в летний сезон на общественном транспорте (автобусная остановка в Радниге у проекта отеля)!</p> <p>Параллельно с этим, концептуально через собственный трансфер отеля, летом и особенно зимой, до станции долины Нассфельд</p> <p>Зона отдыха Хермагор Нассфельд-Прессеггер Зее Связь на общественном железнодорожном транспорте ВФ Хермагор! (дополнительную информацию см. в пункте 2.4.1.1.)</p>	<p>Туризм порождает одну из <u>самых больших экологических нагрузок</u> из всех и, следовательно, абсолютную более дружественный к климату подход, если в будущем гость в Каринтии также будет наслаждаться «отдыхом и природой» во всех ее проявлениях!</p> <p>Терапия: Для ориентированного на будущее туризма БУДУЩЕГО в КАРИНТИИ СЕГОДНЯШНЕЙ лозунгом может быть только модифицированная версия: КЛИМАТ, ПРИРОДА и ГОСТИ - короли! короли! (для дальнейшего чтения см. пункт 3.2.1.)</p> <p>Фактор риска - концептуальный ВОЗДУХ для общественный транспорт - Конфликтный потенциал гостя ><отеля (подробнее см. пункт 3.2.2.)</p> <p>Терапия: Конкурентные недостатки не рассматриваются в контексте климатически благоприятной общей концепции! Поездки на общественном транспорте вполне разумны и должны поощряться, особенно если отель предоставляет услуги трансфера и имеет хорошее сообщение с местом отдыха. Развитие стоимости бензина также повлияет на решение гостей! (для дальнейшего чтения см. пункт 3.2.2.)</p> <p>Фактор риска - «категория устойчивости отеля» НЕ является критерием стандартов качества отеля/звездного рейтинга (подробнее см. пункт 3.2.3.)</p> <p>Терапия: В любом случае, проект отеля в местечке RADNIG, который стремится к защите климата, энергоэффективности и устойчивости устойчивости, а также предлагающий высокий стандарт гостиничных услуг, может говорить о высоком качестве. Тот факт, что защита климата, энергоэффективность и экологичность не являются (пока) критерием в критериях присуждения звездности отелям, теперь рассматривается очень критически! критерий!</p>
---	--

<p>Привилегированное расположение в местечке Радниг Расположение! В зимний сезон Радниг не имеет прямой трассы в зоне катания Нассфельд! (но есть надежный и бесплатный трансфер от отеля проекта до близлежащей зоны катания Нассфельд).</p> <p>Расположение Радниг занимает привилегированное место в летний сезон благодаря отличному солнечному расположению на горах с круговым «беспрепятственным обзором», по определению! (Для получения дополнительной информации см. пункт 2.4.1.2.2)</p> <p><u>Кроме того, некоторые основные аспекты привилегированного расположения отелей!</u></p> <p><u>1. Никаких жертв в рамках недифференцированных и старых ШАБЛОНОВ МЫШЛЕНИЯ</u>, а также <u>никакого не критического автоматизма</u> для предпочтения в соответствии со <u>старыми шаблонами мышления!</u></p> <p>2. Привилегированная охрана окружающей среды</p> <p>3. Новое определение зимних праздников (для более подробной информации см. пункт 2.4.1.2.1.)</p> <p><u>Положительные факторы урожайности в связи с развитием духа времени и климатическими изменениями:</u> Положительный фактор доходности нового гостя в <u>духе времени!</u> В будущем современные отличительные черты от конкурентов будут все чаще становиться решающим ориентиром для потенциальных гостей при принятии субъективного решения о выборе отеля в том же сегменте 4 и 5 звезд PLUS! (Для дальнейшего чтения см. пункт 2.4.2. 1.)</p>	<p>Этот факт не соответствует общественным тенденциям, а также не отвечает требованиям</p> <p><u>Фактор риска - цифровизация</u>, отчуждение и перенасыщение гостей цифровизацией (Для дальнейшего чтения см. пункт 3.2.4.)</p> <p>Терапия: Концептуальный подход к управлению бизнесом «оцифровка» учитывает как большинство классических гостей, так и новый современный тип гостей, так как регулирует самостоятельность и разнообразие информации на отдыхе в кратчайшие сроки! (Для дальнейшего чтения см. пункт 3.2.4.)</p> <p><u>Оценка рисков - Объем инвестиций в ВИЭ для экономической отдачи Устойчивые</u> технологии генерируют высокие инвестиционные затраты для проектов! (Подробнее см. пункт 3.3.1.)</p> <p>Терапия: Устойчивые инвестиционные затраты в свете так называемого ДНЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ДОЛГА !</p> <p>В будущем устойчивые проекты в нашем сообществе должны удовлетворять безусловную способность быть экономически устойчивыми и стратегически сильными, и поэтому это больше, чем просто Сосредоточьтесь на экологическом аспекте.</p> <p>Об этом свидетельствует взгляд на так называемый День экологического долга! Это фундаментальные риски во всех сферах функционирующей и доступной экономики будущего, которые необходимо взять под контроль! Типовые проекты по старому шаблону <u>этому не способствуют!</u> Поэтому эти аспекты также должны быть в достаточной степени учтены в процессе принятия решений по разработке концепции финансирования, а также при взвешивании конкретного объема инвестиций по сравнению с консервативно оцененной перспективой доходности! (Подробнее см. пункт 3.3.1.)</p>
---	--

<p>Положительные факторы заработка за счет <u>новых потоков отдыхающих!</u> Новые концепции обслуживания в связи с климатическими изменениями; (Для дальнейшего чтения см. пункт 2.4.2. 3.)</p> <p>Положительный фактор заработка за счет <u>цифровизации</u> - в операционной сфере и частичной <u>автоматизации в обслуживании (сервис ROBOT!);</u> (Для дальнейшего чтения см. пункт 2.4.2. 2.)</p> <p><u>Оптимизация урожайности достигается за счет объективных ограничений</u> Оптимизации в ценовой политике и при продаже гостиничных номеров способствуют положительному прогнозу прибыли! (Подробнее см. пункт 2.4.4.)</p> <p><u>Подлинность и достоверность концепций устойчивого развития и защиты климата!</u> Основа для позитивных ожиданий по прибыли! (Подробнее см. пункт 2.4.5.)</p> <p><u>Выводы по оценке содержания общедоступных графических и числовых таблиц</u></p> <p>1. С оценками показателей общественного туризма можно ознакомиться в пункте 2.5.3. в примечаниях к пунктам WP.1. WP.14!</p> <p>Они убедительно свидетельствуют о том, что расположение RADNIG с устойчивым проектным отелем в сегменте 4 звезды и выше обладает всеми факторами, необходимыми для <u>успешной экономической</u> перспективы!</p> <p>1. Цифры заполняемости свидетельствуют о развитии туристического региона Хермагор, что большинство гостей отдыха останавливаются в зоне отдыха Хермагор Нассфельд-Прессеггер Зее!</p>	<p><u>Оценка рисков – высокие инвестиционные затраты</u> Высокие инвестиционные затраты по отношению к добавленной стоимости Структура здания! Инновационный, дружелюбный к климату технический дизайн означает <u>увеличение стоимости реализации, в отличие от сопоставимой традиционной технологии.</u> (Для получения дополнительной информации см. пункт 3.3.2.)</p> <p>Терапия: Перспективный метод строительства <u>минимизирует</u> экономические риски за счет <u>долгосрочного</u> сохранения стоимости объекта строительства, благодаря современному строительству и технологиям! Проектная гостиница в РАДНИГЕ может похвастаться большой добавленной стоимостью в рамках своего технического дизайна, которая сохранит свою ценность в долгосрочной перспективе! Поэтому вопрос о взаимосвязи между инвестициями и доходностью должен быть рассмотрен более дифференцированно в свете требований времени и задач будущего! Таким образом, <u>добавленная стоимость строительных конструкций</u> на площадке RADNIG должна рассматриваться как <u>критерий минимизации экономических рисков!</u> (Для получения дополнительной информации см. пункт 3.3.2.)</p> <p><u>Риск-потенциал- Период ознакомления с деятельностью отеля в новых, современных цифровых технологиях / программном обеспечении для персонала;</u></p> <p>Терапевтический подход: - благодаря раннему вступлению в маркетинг в социальных сетях, потенциальные заинтересованные стороны могут быть привлечены достаточно рано для работы в устойчивом отеле;</p> <p><i>Начиная с ситуации, когда не хватает новых кадров, обученных новой технологии:</i></p> <p><i>-- С одной стороны, часть применения таких новых цифровых компонентов будет "передана на аутсорсинг"!</i></p>
--	---

<p>1. Цифры туризма после пандемии убедительно показывают, что зона отдыха Hermagor Nassfeld-Presssegger See в туристическом регионе Hermagor по-прежнему пользуется большой популярностью у отдыхающих после преодоления пандемии!</p> <p>В связи с объективной тенденцией, которая была выявлена, поэтому сегодня представляется реалистичным, что в скором времени мы вернемся к прежнему уровню количества гостей, как это было до пандемии!</p> <p>Последние данные о заполняемости <u>не</u> дают никаких противоположных выводов! <i>И против увеличения количества гостей за «допандемийный уровень» тоже объективно ничего не скажешь, о чем свидетельствуют утверждения в анализе «нового количества гостей»!</i></p> <p>1. Ключевым выводом оценки является объективное подтверждение Hermagor-Touristik того, что заявленное количество ночевок в верхней категории отелей в зоне отдыха Hermagor Nassfeld-Presssegger See в конечном итоге распределено между <u>18 названными</u> отелями!</p> <p>Очевидно, что такое количество отелей не является достаточной базой (койко-мест) в рекреационной зоне, чтобы надежно и постоянно обслуживать подтвержденную тенденцию запросов на ночевки в высшей категории.</p> <p>Такой промежуточный вывод подкреплен государственным сектором Hermagor Tourism, указав в письменном виде на <u>нехватку койко-мест в размере 1500 мест</u> в верхней категории отелей.</p>	<p>-- для оставшейся части непосредственного применения персоналом отеля, цифровые компоненты будут протестированы в <u>реальных условиях</u>, и работа будет "обучена и отработана" (упражнение отеля!).</p> <p><i>Для этого данный участок должен быть введен в эксплуатацию после официальной приемки завершенной очереди строительства (существующего главного корпуса)! Конечно, в связи с ограниченным спектром услуг отеля, будет очень выгодное предложение на проживание! В отношениях отель и гость взаимовыгодные отношения!</i></p> <p><u>Потенциальный риск - существует некоторая техническая восприимчивость к функционалу, особенно в начале, после переустановки;</u></p> <p><i>Терапевтический подход: Различные технические компоненты и их взаимодействие проверяются в <u>реальных условиях эксплуатации</u>, а работа/обслуживание/контроль со стороны технического персонала отеля «обучается и практикуется» (упражнения отеля!).</i> <i>Для этого будут введены в эксплуатацию завершенные очереди строительства (существующее главное здание)!</i></p> <p><u>Потенциальный риск - проблемы с привлечением достаточно квалифицированных работников из местной среды;</u></p> <p><i>Терапевтический подход: Для того, чтобы быть готовым к такой ситуации, были включены просторные комнаты для персонала (6 коек). Это открывает возможность поиска надрегионального персонала и размещения его на месте в отеле!</i> <i>Обучение, обучение и практика с местным персоналом, конечно, всегда являются подходящим средством!</i></p>
--	--

<p>1. Тем не менее, при сравнении периодов отдыха цифры туризма показывают тот факт, что летний сезон здесь более сильный!</p> <p>Соответствующие тенденции более сильного летнего сезона по сравнению с зимним также обусловлены началом изменения климата!</p> <p><u>Зимние праздники переосмысливают себя в этих рамках!</u></p> <p>Концепция устойчивого в духе времени проектного отеля в RADNIG хорошо подготовлена к этим событиям в контексте изменения климата и говорит о долгосрочной положительной перспективе прибыли!</p> <p>5. И что касается шахматных официальных таблиц относительно важности размещения, то свидетельствуем, что в сегменте 4 и 5 звезд, в зоне отдыха Hermagor Nassfeld-Pressegger See, наблюдается <u>высокий спрос</u> выше среднего.</p> <p>Соотношение к другим категориям размещения показывает, что <u>каждый 3-й гость</u> ищет ночлег в верхнем сегменте в зоне отдыха Hermagor Nassfeld-Pressegger See!</p> <p>Это создает решающие условия для положительной экономической перспективы для устойчивого проектного отеля в сегменте 4 звезды и выше в отеле RADNIG!</p> <p>(Подробнее см. пункт 2.5.4.)</p> <p><u>Расчетные коэффициенты плана:</u> <u>ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ И ДНИ ПИКОВОГО СЕЗОНА - Определение средней заполняемости - Пиковый сезон 2026/2027 -- 55%</u></p> <p>Оценка основана на всех полученных данных, таких как прогноз пиковой заполняемости до 88%, положительная тенденция в количестве гостей с самым большим притоком гостей между тремя комнатами отдыха и тот факт, что каждый третий гость просит размещение в <u>сегменте 4 и 5 звезд</u> в зоне отдыха!</p>	<p><i>Поэтому, в том числе, предусматривается частичный ввод в эксплуатацию в ходе реализации строительного проекта, чтобы своевременно в реальных условиях, шаг за шагом, подготовиться к предстоящим задачам.</i></p> <p><i>И, наконец, риску не найти квалифицированные кадры можно противостоять, «отдавая на аутсорсинг» такие задачи везде, где это имеет смысл!</i></p>
---	--

Кроме того, описана перспектива появления новых потоков отдыхающих на курортную дестинацию Гермагор, расширения целевых групп гостей с мышлением в духе времени и отсутствия ярко выраженной беспощадной конкуренции внутри высшей категории отелей в связи с разрывом спроса на гостиничные места в верхней категории!

В этой неоднозначной ситуации кажется более чем реалистичным ожидать более высокого уровня заполняемости проектного отеля в RADNIG, чем очень осторожно зафиксированные 55 процентов в течение двух основных сезонных периодов!

Это оправдывает предположение о положительной перспективе прибыли за два основных сезонных периода, с безусловным потенциалом к увеличению! (Подробнее см. пункт 2.6.1.)

b.) Фиксированная средняя заполняемость 2026/2027 - низкий сезон 18%

Проектный отель работает с услугами, подобными отелям, такими как комнаты для семинаров и представительские залы для мероприятий!

Это позволяет им более концептуально позиционировать себя в межсезонье, чтобы достичь более высокой заполняемости, чем фиксированные 18%! (Подробнее см. пункт 2.6.2.)

ЭТАПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА (Фактор Минимизации Риска) Это часть модифицированного планирования для реализации проекта в IV (четыре) квалифицированных фазах строительства! Этапы строительства предназначены для того, чтобы придать больше структуры, в рамках реализации конкретного проекта и в то же время в рамках финансового перехода от этапа строительства к этапу строительства, создать прозрачность в отношении используемых инвестиционных средств, чтобы мотивировать готовность финансировать в финансовой системе!

В связи с поэтапным распределением заемных средств и последовательным достижением соответствующего этапа строительства проекта, а также положительными эффектами от целевого частичного ввода в эксплуатацию, рисковая ситуация меняется в положительную сторону, что является отправной точкой для оценки рисков всего проекта!

Благодаря возведенному экологичному зданию уже есть конкретные экономические ценности!

Текущая капитализация отдельных очередей строительства соответствует запланированному ходу строительства!

Такая прогрессивная проектная ситуация постепенно минимизирует финансовые риски в контексте дальнейшей реализации проекта!

Частичный ввод в эксплуатацию (Фактор минимизации рисков)!

В рамках этапов строительства бетона запланированы временные частичные пусконаладочные работы! Желаемая цель, создать ситуацию раннего финансового дохода за счет частичного ввода в эксплуатацию, шаг за шагом, в ходе реализации проекта!

Это также позволит удовлетворить любые необходимые финансовые потребности на этапе строительства.

Частичный ввод в эксплуатацию также помогает выявить источники ошибок в строительной и технической системе с помощью учений, похожих на гостиничные!

Это означает активное управление рисками с целью оптимизации реализации проекта и вложенных инвестиций по максимуму!

(Для дальнейшего чтения см. пункт 5.)

Минимизация рисков и корректировка рисков с помощью финансовых инструментов

1. Фракционная переработка

После реализации строительного проекта проводится окончательная парификация.

Это подход к решению, позволяющий адекватно противостоять экономическим рискам, а не выносить общую концепцию на обсуждение! (Подробнее см. пункт 3.4.1.)

2. Предварительный вычет оценки стоимости полезности

Авансовый вычет оценки стоимости коммунальных услуг открывает возможность увеличения стоимости ипотечного кредитования зданий комплексного проекта!

Кроме того, в свете предстоящей парификации может быть проведена скорректированная переоценка всего проекта, включая корректировку проектного риска! (Для более подробной информации см. пункт 3.4.2.)

3. Корректировка стоимости ипотечного кредитования и «КУПИТЬ И СДАВАТЬ
Широко распространенная парификация / заблаговременный отказ от оценки LTV должен раскрыть свои возможности и эффекты в качестве «ультимативного соотношения» для минимизации риска в контексте последующего экономического кризиса в управлении бизнесом.

Оценка рисков проекта в рамках оценки полезной стоимости и логичная корректировка стоимости ипотечного кредита - вот подходящие инструменты финансирования!

Предполагаемая модель - buy & let (!) означает.

означает, что в соответствии с оценкой полезной стоимости приобретается парифицированная гостиничная единица и одновременно с этим с отелем согласовывается фиксированное использование ТОП собственника, из которого покупатель ни при каких обстоятельствах не может выйти, чтобы изменить использование ТОП собственности!

Ситуация парификации открывает пространство для маневра в особых финансовых ситуациях, чтобы с дальновидностью высвободить необходимый капитал и тем самым сохранить свою способность действовать как хозяин процедуры даже в трудные времена! (Для дальнейшего чтения см. пункт 3.4.3.)

План управления рисками В - альтернативное изменение использования Если из-за экономических потрясений в мировой экономике управление зданием в качестве современного отеля в долгосрочной перспективе окажется нерентабельным, будет рассмотрен вариант смены использования!

Повторное посвящение предусматривает альтернативное использование здания проекта в качестве резиденции для пожилых людей!
(для дальнейшего чтения см. пункт 4.)

Управление рисками за счет частичного ввода в эксплуатацию Основная цель - создать ситуацию ранней финансовой прибыли в ходе проекта за счет частичного ввода в эксплуатацию!

Такой подход представляет собой «ситуацию WIN to WIN» для всех сторон, участвующих в проекте, в первую очередь конечно же, для отеля и гостей, представляет собой «ситуацию WIN to WIN»!

В рамках такого (риск) менеджмента, с достижением первых этапов строительства проекта и связанным с этим частичным вводом в эксплуатацию, различные аспекты общего взгляда и соответствующих оценок устойчивого проекта со стороны участников проекта также покажут себя в еще более позитивном свете!

Это поможет свести к минимуму Это поможет найти целенаправленные решения в случае возникновения проблем при дальнейшей реализации проекта для достижения следующих этапов строительства.
(для дальнейшего чтения см. пункт 5.)

**ИННОВАЦИОННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
ДИЗАЙН:**

1.) Уникальное коммерческое предложение -
Энергоэффективная и устойчивая работа
отеля без выбросов CO²

С помощью концепции экологического
отеля,

Защита климата и устойчивая охрана
окружающей среды в сочетании с
прибылью, ориентированной на
прибыль, в гостиничном туризме!

Экономическая эффективность и защита
климата – это не противоречие!

2) РУКОВОДСТВО - В качестве
культурного выражения новой эпохи
устанавливается внешний принцип,
согласно которому защита климата и
устойчивая охрана окружающей среды
занимают свое место в гостиничном
туризме Каринтии!

Процесс декарбонизации желателен для
общественного сектора!

3) Цифровизация

- Цифровые компоненты охватывают
специфические административные услуги
отеля; цифровые предложения услуг
готовят современную прямую
коммуникацию между отелем и гостем;

4) Возможность оптимизировать
устойчивый туризм!

В день отъезда гостю показывается его
личный углеродный след в виде
понятных параметров, связанных с
фактическим временем, проведенным в
отеле!

5) Возможность оптимизировать
потребности гостей; контроль над личной
дистанцией до третьих лиц;
разнообразие предлагаемых гостиничных
услуг всегда доступно и полезно!

6) Точка зарядки электромобилей - 2-4
точки зарядки для автомобилей и около
5-10 точек зарядки на парковке отеля.
Приблизительно 5 - 10 точек зарядки для
электронных велосипедов!

-

7) Сохранение стоимости здания благодаря перспективному техническому проектированию - долгосрочное сохранение стоимости здания благодаря современным методам и технологиям строительства!

8) Аутентичность и достоверность
Заслуживающая доверия «зеленая» приверженность гостиничному бизнесу, осведомленность о климатических и экологических проблемах и подлинность; реализация проекта гарантирует объективно видимые и измеряемые результаты, такие как стандарт CO²-FREE, а значит, и реализацию синергетического эффекта - конкурентного преимущества и экономической эффективности;

9) оптимизация ограничений для гостиничных номеров Гостиничные номера так называемая «глухая дверь»;
Тактическая мера!

В высокий сезон двухместные номера должны занимать только два человека!
Исключения, как правило, возможны только в низкий сезон.

УСТОЙЧИВАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАБОТЫ

10.) КСО-Стратегия - - Корпоративная социальная ответственность - «Корпоративная социальная ответственность» Этот термин охватывает все социальные, экологические и экономические аспекты, такие как охрана окружающей среды и климата, социальная ответственность или культура персонала, ориентированная на сотрудников.

11.) "ФАКТОР СОЦИАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ" --
Технические помещения для презентации ИДЕИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОЙ КОНЦЕПЦИИ заинтересованной публике, а также молодежи;

12.) Проект РУКОВОДСТВО ПО ОТЕЛЮ – BLUE VISION!

- 1-Энергетическая концепция - 2-Цифровизация -
- 3-Уважение к еде -
- 4-Концепция экономии пресной воды -
- 5-Концепция предотвращения и утилизации отходов

13.) РАННЕЕ НАЧАЛО эффективной маркетинговой кампании!

Через «прямую поддержку строительства» по всем каналам социальных сетей;...
Старт: обязательства по финансированию!
Как маркетинговая мера, это уже на ранней стадии привлекает внимание потенциальных будущих гостей отеля, в том числе потенциальных технотуристов;

Еще один эффект - вызвать интерес людей, которые придают личное значение тому, чтобы быть занятыми в таком перспективном туристическом бизнесе, сочетающем устойчивое развитие, изменение климата и бизнес;

14) Синергетический эффект от «технического туризма»;

Устойчивая концептуальная идея как фактор гостиничного бизнеса «Раднигхоф» также показывает решение для будущего неограниченного и доступного энергоснабжения!

15) Зимний высокий сезон и летний высокий сезон и низкий сезон ПЛЮС;
круглогодичный отпускной туризм и мероприятия/семинары;
разнообразная природа,
трансграничные возможности для проведения досуга; приятный климат;

16) Результаты планирования отеля/пространства показывают конкретную реакцию на изменившееся поведение гостей!

Предложение просторных и частично гибких зон в гостиничных номерах (HZ); частично оснащенных возможностями соединения отдельных номерных блоков HZ через так называемые «глухие двери»! Отток пандемии Covid, стремление гостей к контролируемому расстоянию и большему свободному пространству!

17) Концепция отеля предлагает гостям большую степень личной свободы в плане использования гостиничных услуг и принятия решения о частичном обеспечении себя питанием с помощью специальных гостиничных удобств (небольшая кухня/кухонный уголок) в подходящих номерах;

Взаимодействие между гостем и отелем позволяет достичь следующих эффектов:

1) Конкретный гость получает больше свободы действий в рамках уровня коммуникации и вынужден принимать в качестве платной услуги только то, что действительно приемлемо для него как для гостя;

2) Размещение и расширение потенциальной группы гостей, которые очень активны и лишь спорадически бывают в отеле по вечерам;

3) Дополнительные преимущества для гостиничного бизнеса заключаются в оптимизация ненужного использования материальных и человеческих ресурсов.

ВЫВОД: Взаимодействие с гостем - это возможность того, что плановое неиспользование забронированных услуг в гостиничном предложении приводит к уничтожению продуктов питания.

Проект отеля преследует цель обслуживания в соответствии с реальными потребностями гостей, а не только с текущей ситуацией бронирования, чтобы максимально избежать неиспользованных материальных ресурсов.

Это соответствует концептуальным установкам отеля: -- Уважение к продуктам питания / экономия ресурсов!

Собственное производство

мороженого - для этого было выделено помещение. Необходимое оборудование и конкретная поддержка в применении и внедрении предоставляется специализированной компанией из Италии (ICC/Milan).

ШАНСЫ

18.) Политическое внимание в рамках правительственной программы на 2020–2024 годы, направленной на достижение климатической нейтральности до 2040 года;
Гостиничный бизнес соблюдает МИССИЮ государственного сектора по процессу декарбонизации;

19.) Социальное внимание излишне, так как проект соответствует просвещенному духу времени; повышает осведомленность туристов на отдыхе о проблеме изменения климата;

20.) Создание новых постоянных рабочих мест;

21.) Изменилось поведение гостей из-за пандемии! Способствует увеличению активных и индивидуальных путешествий;

22.) ОБЩЕНИЕ ГОСТЯ с отелем переосмыслено. Благодаря ЦИФРОВИЗАЦИИ гость активно вовлекается в работу и просит продолжать развивать проект «CO²-FREE, энергоэффективная и устойчивая эксплуатация отеля» вместе после этапа строительства!

