

Oktober 2014

hotelberater

EINE SONDERVERÖFFENTLICHUNG DER FACHZEITSCHRIFT HOTELBAU



AUFTRAGGEBER-KOMPENDIUM

Hotel-Beratungsunternehmen

für Development/Real Estate, Recht, Operation,
Planung, Spa & Wellness, Marketing/Public Relations

Inhalt

Hotel-Beratungs- unternehmen für:



DEVELOPMENT/REAL ESTATE

- 4 agere. – Beratung für nachhaltigen Erfolg
- 6 BBG-Consulting
- 8 CBRE
- 10 Centinal
- 12 Feuring
- 14 fff Hospitality Consult
- 16 hcb hospitality competence berlin
- 18 Hotel Affairs Consulting
- 20 HOTOUR Hotel Consulting
- 22 Lindner Hotels Real Estate
- 24 Michaeler & Partner
- 26 PKF hotelexperts
- 28 RC&P Unternehmensberatung für Hotellerie und Gastronomie
- 30 Schollen Hotelentwicklung
- 32 Solutions dot WG
- 34 STIWA Hotel Valuation & Consulting
- 36 Success Hotel Consult
- 38 Tophotel Consultants
- 40 Treugast Solutions Group

RECHT

- 42 wenske real estate legal
- 44 Trinavis

OPERATION

- 46 Verbandsportrait FCSI
- 48 Grimm Consulting
- 50 Luxenburger und Partner
- 52 VHC Völcker Hospitality Company

FACHPLANUNG

- 54 BBG-Consulting
- 56 K3 Planungsgesellschaft
- 58 NIERING & SEIFERT

SPA & WELLNESS

- 60 SPA hotel consult

MARKETING/PUBLIC RELATIONS

- 62 K&P Tourismusberatung
- 64 SOCIETY RELATIONS & COMMUNICATIONS
- 66 STROMBERGER PR

- 68 Branchenführer
- 74 Impressum

Bilder: Titelbild: auremar - Fotolia.com; Inhaltsverzeichnis: Sergey Nivens - Fotolia.com; everythingpossible - Fotolia.com; Gina Sanders - Fotolia.com

Hinweis: Bei den enthaltenen Portraits handelt es sich um bezahlte Anzeigen der Beratungsunternehmen

Gemeinsam zur erfolgreichen Hotelimmobilie

Die Entwicklung von Hotelimmobilien ist komplex. Sie erfordert nicht nur die integrale Zusammenarbeit von Projektentwickler, Investor, Architekt/Innenarchitekt und Betreiber, sondern oft auch Know-how von außen – sei es für die Erstellung von Machbarkeitsstudien und Standortanalysen, über die Entwicklung von Betriebskonzepten bis hin zur Erstellung fundierter Public Relations-Maßnahmen. Bei all diesen Aufgaben können Berater unterstützen. Um sich auf dem breit gefächerten Markt der Beratungsunternehmen besser orientieren und den jeweils richtigen Partner finden zu können, geben wir Auftraggebern mit unserem „Kompendium der Hotel-Beratungsunternehmen“ eine nützliche Entscheidungshilfe an die Hand.



Sandra Hoffmann
Stellv. Chefredakteurin hotelbau

Leistungsprofil

Immobilien

- Handel mit Hotels, Shoppingcentern, Seniorenheimen
- Verpachtung von Hotels und Gaststätten
- Projektentwicklung & Projektsteuerung

Beratungsleistungen

- Feasibility-Studies
- Due Diligence
- Technische Due Diligence
- Finanzierungsberatung
- Betreuung ausländischer Investoren
- Organisations- & Prozessberatung
- Headhunting

Sanierung

- Interim-Management
- Schwerpunkt Banken und Investoren
- Turnaround-Management
- Unternehmensabwicklung

Integrative (Hotel)Betriebe

- Markt-, Potenzial- und Wirtschaftlichkeitsanalyse
- Projektbegleitung

Referenzen auf Anfrage



Aufgrund unserer langjährigen Erfahrungen sowohl in der Hotel- als auch in der Hotelimmobilienbranche sind wir in der Lage, Ihnen ein maßgeschneidertes Konzept zu erarbeiten, und handeln nicht ohne Grund nach unserem Leitmotiv:

„Aus der Praxis für die Praxis“

Auf dem sich ständig bewegenden Markt der Immobilienbranche ist ein umfangreiches und fundiertes Know-how die Basis einer jeden erfolgreichen Projektentwicklung. Ein etabliertes Netzwerk im Gewerbe ermöglicht den Beratern der agere. den Überblick über aktuelle Trends und Marktentwicklungen sowie die Grundlage für Integrität und Präzision bei ihrer Arbeit.



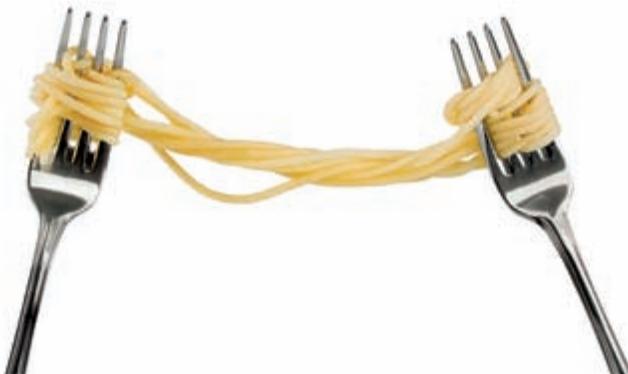


agere. – Beratung für nachhaltigen Erfolg
Heinrich-Hertz-Str. 28
40699 Erkrath
Tel.: +49 (0)211 210 218-01
Fax: +49 (0)211 210 218-03
info@agere-beratung.de
www.agere-beratung.de

Alle Immobilien in unserem Portfolio werden zunächst einer dezidierten Analyse unterzogen, die den Marktwert und das Marktpotenzial sowie die Wirtschaftlichkeit des Objektes detailliert darlegt.

Nicht nur während der Recherche nach einer geeigneten Immobilie, sondern auch während der umfangreichen Feasibility Studies, der komplexen Due Diligence sowie über die Transaktionsphase hinaus stehen wir Ihnen als Ansprechpartner zur Seite, um ein Immobilienprojekt erfolgreich zu realisieren.

Als aktives und treues Mitglied des FCSI sind wir in den internationalen Kreisen der Hotel- und Gastronomiebranche mit viel Engagement involviert.



Ihre Ansprechpartner

Martin Rahmann
Geschäftsinhaber
m.rahmann@agere-beratung.de



Robert Reznizak
Berater
r.reznizak@agere-beratung.de



Leistungsprofil

Gutachten, Studien, Analysen

- Markt- & Wettbewerbsanalysen
- Standortbeurteilungen
- Machbarkeitsstudien
- Potenzialanalysen
- FF&E Bewertungen
- Due Diligence
- Wertgutachten
- Veröffentlichungen, u. a.:
„Betriebsvergleich Hotellerie & Gastronomie Deutschland“

Ertragskraft & Strategie

- Entwicklung Betriebskonzepte & Profit Center
- Betreiber- & Investorensuche
- Implementierung von Controlling-Instrumenten
- Kostenbereichsrechnung
- Verschlankung operativer Arbeitsprozesse
- Wirtschaftliche Inhalte der Vertragsgestaltung

Architektur & Funktionalität

- Hotellspezifische Beratung zur Funktionalität & Ökonomie des Baukörpers
- Fachplanung Betriebstechnik
- Rationelle Küchenplanung
- Logistische Planung der Wirtschaftsbereiche
- Bauüberwachung
- Inventarisierung & Ausstattung

Gründung 1962

Referenzen

- **Internationale Markenhotels, bundesweit**
Bewertung von FF&E und SOE
- **Stiftung Schloss Dyck**
Masterplan zur strategischen Weiterentwicklung
- **Posthof Trier**
Konzeptentwicklung und Machbarkeitsstudie
- **Strandhotel Heringsdorf**
Strategieberatung, Kostenbereichsrechnung, Optimierung Foodservice-Bereiche
- **Hotel Michelangelo, Düsseldorf**
Wirtschaftlichkeitsstudie
- **Schloss Krickenbeck, Nettetal**
Analyse, Repositionierungskonzept
- **KTC Königstein GmbH**
Konzeptionelle Bewertung



BBG-Consulting ist seit über 50 Jahren Europas erste Fachberatung für Hotellerie, Gastronomie und Großverpflegung. Das Fullservice-Angebot umfasst neben strategischer Beratung auch die Planung und Umsetzung von Hotelprojekten bis hin zu deren Markteinführung.

Mit über 9.000 Beratungs- und Planungsprojekten sowie über 350 Mio. Euro spezifizierter Betriebsausstattung ist die BBG-Consulting führender Anbieter sowohl auf dem Beratungs- als auch auf dem Planungssektor. Eine Vielzahl internationaler Auszeichnungen sowie 10 Jahre umfangreicher Forschungsarbeiten im Bereich der Technik und Arbeitsorganisation im Gastgewerbe belegen die Innovationskraft und Spitzenleistungen bei der Gestaltung von Hotels und Verpflegungseinrichtungen jeder Kategorie.

Seit 1968 publiziert die BBG-Consulting den jährlich erscheinenden „Betriebsvergleich Hotellerie & Gastronomie Deutschland“. Das Werk bietet neben umfassendem Fachwissen ebenso aktuelle wie verlässliche Kennzahlen zu allen Betriebsformen und Betriebsgrößen in 46 Kategorien. Als Standardwerk der Branche dient es nicht nur dem Management, sondern wird gleichermaßen von Kreditinstituten, Projektentwicklern und Architekten geschätzt.

Dieses interdisziplinäre Leistungsspektrum vermeidet die übliche Schnittstellen-Problematik unterschiedlicher Fachrichtungen und macht BBG-Consulting zum idealen Partner für leistungs- und ertragsorientierte Lösungen.



Schloss Dyck



Strandhotel Heringsdorf



Der 46. Jahrgang der bundesweiten Branchenbenchmarks für Hotellerie & Gastronomie nebst seinen Fachinformationen für Investoren und Betreiber erscheint im Oktober anlässlich der Expo Real.

BBG-Consulting
GAP 15
40213 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)211 864 000
Fax: +49 (0)211 132 724
info@bbg-consulting.com
www.bbg-consulting.com

Ihre Ansprechpartner

Tina Frobose
 MBA, FCSI
 Managing-Partner
 Tel.: +49 (0)211 864 000
 froboese@bbg-consulting.com



Karl-H. Kreuzig
 FCSI
 Managing-Partner
 Tel.: +49 (0)211 864 000
 kreuzig@bbg-consulting.com



Leistungsprofil

- Beratung rund um die Hotelimmobilie
- An- und Verkauf von Portfolios oder Einzelobjekten
- Betreiberselektion und Verpachtung
- RICS-konforme Bewertung
- Machbarkeitsstudien
- Exit-Strategien
- Repositionierung
- Asset-Management

Referenzen

- Hilton Frankfurt (Verkauf)
- Meliá Hotel Düsseldorf (Verkauf)
- Holiday Inn Express Hotels Hamburg und Berlin (Verkauf)
- SITQ Portolio (Ankaufsberatung)
- Invesco Hotelfonds I (Bewertung)
- InterContinental Hotel Prag (Bewertung)
- Sofitel Warschau (Strategische Analyse)
- Luxushotelprojekt München (Konzeption, wirtschaftliche Machbarkeit)
- Hotel im Frankfurter Raum (Optionsanalyse, Repositionierung)



Wir bieten privaten und institutionellen Investoren, Projektentwicklern, Banken, Hotelbetreibergesellschaften und Eigennutzern weltweit maßgeschneiderte Dienstleistungen rund um die Hotelimmobilie.

Als Teil der CBRE Group, das – in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2013 – weltweit größte Immobilien-Dienstleistungsunternehmen im gewerblichen Sektor, bieten wir ein globales Netzwerk und internationale Expertise. 44.000 Mitarbeiter in mehr als 350 Büros sind weltweit für Eigentümer, Investoren und Nutzer von gewerblichen Immobilien im Einsatz.

Mit über 150 Experten ist CBRE Hotels EMEA (Europe, Middle East, Africa) auf die Bereiche Hotels und Resorts spezialisiert und bietet individuelle Lösungen für die Hotellerie und Immobilienbranche. Insbesondere komplexe An- und Verkaufsmandate von Hotels, Beratung, Hotel-Asset-Management, Bewertung von Hotels sowie Hotelbetreiberselektion und Begleitung von Vertragsverhandlungen sind Teil unserer Dienstleistungen. Allein im Jahr 2013 haben wir in Deutschland & CEE über 130 Bewertungen (nach RICS) durchgeführt.

Darüber hinaus bieten unser globales Netzwerk sowie unsere lokale Präsenz die Möglichkeit, unsere deutschen und internationalen Kunden optimal zu betreuen. In Deutschland sind wir an den Standorten München und Frankfurt vertreten. Von dort beraten wir Sie gerne, auch über die Grenzen hinaus, und stehen Ihnen mit unseren Fachkenntnissen mit Rat und Tat zur Seite. Unser Anspruch ist es dabei, stets das für Sie beste Ergebnis zu erzielen.



CBRE GmbH
Hotels
Isartorplatz 1
80331 München
Tel.: +49 (0)89 242060-0
Fax: +49 (0)89 242060-60
info@cbrehotels.com
www.cbrehotels.com

CBRE Hotels war exklusiv durch den Eigentümer, einen von Pramerica Real Estate Investors verwalteten Fonds, mit dem Verkauf des Meliá Hotels in Düsseldorf (Bild oben) beauftragt. Das Businesshotel mit neun Konferenzräumen und insgesamt 201 modern eingerichteten Zimmern liegt im Herzen von Düsseldorf in unmittelbarer Nähe zum Hofgarten und zur Königsallee. Das rund 14.000 m² umfassende Gebäude wurde durch die Union Investment für den offenen Immobilienfonds Unilmmo:Deutschland erworben.



Im Auftrag von London & Regional Properties wurde innerhalb kurzer Zeit das Hilton Hotel in Frankfurt an einen auf Luxushotels spezialisierten internationalen Investor verkauft. Das Hotel verfügt über 342 Zimmer und 14 Suiten und befindet sich im Zentrum von Frankfurt.

Über CBRE:

CBRE Group, Inc. (NYSE:CBG), das Fortune 500- und S&P 500-Unternehmen mit Hauptsitz in Los Angeles, Kalifornien, ist das – in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2013 – weltweit größte Dienstleistungsunternehmen auf dem gewerblichen Immobiliensektor. Mit ca. 44.000 Mitarbeitern in mehr als 350 Büros weltweit (exklusive Beteiligungsgesellschaften und Verbundunternehmen) ist CBRE Immobiliendienstleister für Eigentümer, Investoren und Nutzer von gewerblichen Immobilien. Die Dienstleistungsschwerpunkte umfassen die Bereiche Capital Markets, Vermietung, Valuation, Corporate Services, Research, Retail, Investment-Management, Property- und Project-Management sowie Building Consultancy. Seit 1973 ist CBRE Deutschland mit seiner Zentrale in Frankfurt am Main vertreten, weitere Niederlassungen befinden sich in Berlin, Düsseldorf, Köln, Hamburg, München, Nürnberg und Stuttgart. www.cbre.de

Ihre Ansprechpartner

Olivia Kaussen
Head of Hotels
Germany & CEE
Tel.: +49 (0)89 242 060 25
olivia.kaussen@cbrehotels.com



Philipp Kraneis
Head of Hotel
Transactions
Germany & CEE
Tel.: +49 (0) 69 170077 131
philipp.kraneis@cbrehotels.com



Leistungsprofil

- Standort- und Machbarkeitsstudien
- Hotelkonzeption und -entwurfplanung
- Betreibersuche
- Investorensuche
- Immobilienbewertung
- Transaktionsberatung
- Asset-Management

Referenzen

- **Hotelprojekt Aachen**
Standort- und Machbarkeitsstudie
- **Hotelprojekt München**
Standort- und Machbarkeitsstudie
- **Hotelprojekt Frankfurt**
Standort- und Machbarkeitsstudie
- **Hotelprojekt Esslingen**
Standort- und Machbarkeitsstudie,
Betreibersuche, Hotelentwurfplanung
- **Hotelprojekt Trier**
Hotelentwurfplanung
weitere Referenzen auf Anfrage



CENTINAL ist seit 2005 der Experte für alle Dienstleistungen rund um die Hotelimmobilienentwicklung. Dabei zeichnet CENTINAL insbesondere das breite Spektrum an Erfahrungen sowohl im Immobilienwesen als auch in der operativen Hotellerie aus. Es ist uns daher möglich, ein vorausschauendes und nachhaltiges Konzept für Ihr Projekt zu entwickeln und so die richtigen Strategien für Ihre Hotelimmobilie zu wählen.

Durch unsere vielseitige Expertise kann CENTINAL jeden Schritt Ihrer Hotelprojektentwicklung begleiten und sich den wichtigen Fragen und Aufgaben jeder Phase widmen:

Machbarkeitsstudie & Hotelkonzeption: Die langjährige Erfahrung im Immobilienbereich und in Konzeptionen von Betreiberimmobilien ermöglicht es CENTINAL, auf Basis von Standort- und Machbarkeitsstudien, bedarfsgerechte Hotelkonzepte zu planen und zu erstellen. Unsere langjährige Zusammenarbeit mit spezialisierten Architekten, die sich in der Hotelentwicklung auskennen, zeigt sich im Ergebnis: an den Standorten erfolgreiche Hotelkonzepte - für Investoren und Betreiber.

Betreiber- & Investorensuche: Der stetige Kontakt zu sowohl etablierten Hotelbetreibern als auch neu aufstrebenden Konzepten sowie Zwischen- und Endinvestoren ermöglicht es uns, als Schnittstelle zwischen Betreiber, Eigentümer und Investor den optimalen Partner für Sie zu finden.

Basierend auf einer ausgeprägten Fachkenntnis unterstützt und berät CENTINAL Sie auch bei der **Immobilienbewertung**, der **Transaktion** sowie dem **Asset-Management** Ihrer Hotelimmobilie und ist so der ideale Partner für Ihre Projekte.



Citizen QII: Hotelprojekt Esslingen am Neckar



Castel Feuvrier: Hotelprojekt Trier

Darüber hinaus ist Dr. Ralph-Walther Doerner Co-Herausgeber des „Kompendiums der Hotelimmobilie“, dem bekannten Standardwerks der Branche mit allen relevanten Themen rund um die Hotelimmobilie. Als umfangreiches Nachschlagewerk dient es Projektentwicklern, Investoren oder Architekten, alle Detailfragen sowie Facetten rund um dieses komplexe Thema zu erläutern.

Ebenfalls plant CENTINAL, als Unterstützer der akademischen Förderung, in Kooperation mit einer führenden Business-School ein Intensivstudium im Bereich Betreiberimmobilien. Dabei können talentierte Nachwuchskräfte alle Details rund um die Betreiberimmobilie erlernen und ihre Expertise in diesem Feld ausbauen.

CENTINAL
 real estate GmbH
 Rhöndorfer Str. 25e
 53604 Bad Honnef-Rhöndorf
www.centinal.de

Ihre Ansprechpartner

Dr. Ralph-Walther Doerner
 Seniorpartner
 Tel.: +49 (0)2224 988810
 Tel.: +49 (0)2224 9015172
 Tel.: +49 (0)171 7440073
r.doerner@centinal.de



Lukas Willhöft
 Juniorpartner
 Tel.: +49 (0)2224 988811
 Tel.: +49 (0)157 38122594
l.willhoeft@centinal.de



Nils Oestmann
 Juniorpartner
 Tel.: +49 (0)2224 988812
 Tel.: +49 (0)151 22952242
n.oestmann@centinal.de



Leistungsprofil

Arbeitsbereiche

- Neubau und Renovierung
- Projektentwicklung
- Projektmanagement
- Projektkontrolle
- Baubetreuung
- Akquise Hotelbetreiber
- Generalübernahme
- Designkoordination
- Ausstattung

FF&E und OS&E

- Qualitäts- und Quantitätsbestimmung
- Mustercollagen
- Ausschreibung
- Produktauswahl
- Beschaffung
- Lieferterminkontrolle
- Abnahme
- Rechnungskontrolle
- Inventarisierung

Zielgruppe

Wir arbeiten für Hotelinvestoren und -betreiber.

Referenzen

- Andaz Hotel, Amsterdam
 - Hotel Atlantic Kempinski, Hamburg
 - Concorde St. Lazare, Paris
 - Dolce La Hulpe, Brüssel
 - Dolce Hotel, Unterschleißheim
 - Grand Hotel Kempinski, Hohe Tatra
 - Hilton Garden Inn, Davos
 - Hyatt Regency Hotel, Düsseldorf
 - InterContinental Hotel, Davos
 - Jumeirah Hotel, Frankfurt und Mallorca
 - Kameha Grand Hotel, Zürich
 - Kempinski Hotel, Bratislava
 - Mövenpick Hotel, Stuttgart, Genf und Zürich
 - Le Méridien Hotel, Barcelona, München, Split, Wien
 - Le Royal Méridien Hotel, Hamburg
 - Mandarin Oriental Hotel, Barcelona, Paris, Bodrum, Prag, Genf, München
 - Radisson SAS, Rostock
 - Swisshôtel, Dresden und Sotschi
- Mehr Referenzen finden Sie hier: www.feuring.info



FEURING

Projektentwicklung bedeutet, das Mögliche wirklich werden zu lassen.

Die Unternehmensgruppe FEURING ist mit allen Facetten der Hotelprojektentwicklung vertraut und ein kompetenter und erfahrener Partner an der Seite von Hotelinvestoren und -betreibern in ganz Europa. Der Gesellschafter Berno-Maria Feuring erklärt, warum genau.

Erfolg hat viele Quellen. Welche sind die von FEURING?

Die Basis unserer Arbeit sind Zahlen und Fakten – doch im Mittelpunkt stehen immer die Menschen. Neben unseren Kunden ist die wichtigste Quelle unseres Erfolges ein fachkundiges und motiviertes Team. Das sind Menschen mit langjähriger Berufserfahrung – aber auch junge Begeisterte mit frischen Ideen.

Ihre Leistungen in einem Satz?

Wir beraten und begleiten Hotelinvestoren und -betreiber in jedem Projektstadium – angefangen bei der Konzeption und Planung von Hotels ab Rohbau bis zur schlüsselfertigen Übergabe inklusive Ausstattung. Auf Wunsch agieren wir sogar als Generalübernehmer!

Wie schafft es Ihr Team, das alles zu leisten?

Uns allen reicht es nicht, „nur“ einen guten Job zu machen. Wir leben für unsere Projekte und stemmen sie mit Enthusiasmus! Das macht großen Spaß – und sorgt ganz nebenbei für langfristigen Erfolg.

Gibt es im Hotelprojektmanagement auch eine emotionale Seite?

Aber sicher! Wir sind bei jeder Aufgabenstellung aufgefordert, das Schöne mit dem Funktionalen zu verbinden. Wir jonglieren mit Investitionssummen, Kalkulationen und Terminen – doch ab Eröffnung ist es der erste und gefühlte Eindruck der Gäste, der über den Erfolg eines Hotels entscheidet. Das dürfen wir nie vergessen!



Swissôtel Dresden Am Schloss: Bar



Swissôtel Dresden Am Schloss: Lobby



Swissôtel Dresden Am Schloss: Zimmer

**FEURING Projekt-
management GmbH**
Heinkelstr. 19-21
73230 Kirchheim unter Teck
Tel.: +49 (0)7021 73 60-0
Fax: +49 (0)7021 73 60-60
info@feuring.info
www.feuring.info

Ihre Empfehlung an Hotelinvestoren?

Wenn Sie sich für eine Zusammenarbeit mit FEURING entscheiden – und dafür sprechen gute Gründe –, dann geben Sie uns bitte die Gelegenheit, Sie von Beginn an zu beraten. Viele Weichen werden am Anfang eines Projektes gestellt und sind maßgeblich für effiziente Prozesse in der späteren Abwicklung verantwortlich.

Ihr Ansprechpartner

Berno-Maria Feuring
Gesellschafter
Tel.: +49 (0)7021 73 60-0



Leistungsprofil

Gutachten und Analysen

- Machbarkeitsstudien
- Markt-/Wettbewerbsanalysen
- Standortbewertung
- Forecasts
- Wirtschaftlichkeitsprüfung
- Immobilienwertermittlung
- Sanierungsgutachten nach IDW S6-Standard

Projektplanung

- Konzeptentwicklung
- Investorenberatung
- Raum- und Funktionsplanung (unterstützend)
- Betriebswirtschaftliche Gestaltung von Pacht- und Mietverträgen
- Pachtvertragsverhandlungen
- Auswahl geeigneter Fachplaner und Lieferanten für FF&E
- Abnahme, Betriebsübergabe

Projektrealisierung

- (Fortlaufende) Begleitung von Betriebsabläufen
- Marketing
- Controlling
- Interimsmanagement
- Managementvertragslösungen

Vermittlung

- Pächter/Mieter
- Franchisemarken
- Immobilienerwerber
- Finanzierung

Gründungsjahr 2009

Standort Falkensee bei Berlin

Studien und Tools

- Markenkonzentrationsgrad 2011
- Mittelstandscheck
- Destinationsmonitor

Referenzen (Auszug)

- **Rickmers Hotelgruppe Helgoland**
Machbarkeitsanalyse, Investorenakquise, Interimsmanagement
- **Integra gGmbH Berlin**
Gutachten, Bewertung, Machbarkeitsanalyse, Konzepterstellung



hospitalityconsult

FFF Hospitality Consult wurde 2009 von Dirk M. Feid und der auf Hotellerie spezialisierten Steuerberatungsgesellschaft WNP Dr. Wasmer Thaller & Partner Dresden mit der Zielsetzung gegründet, klassische Beratungsdienstleistungen im Tourismussektor anzubieten. 2012 wurde das Beratungsgeschäft durch die Begleitung der Mandanten in Langzeitprojekten ausgebaut. Die Geschäftsfelder der FFF Hospitality Consult GmbH umfassen alle prüfungsrelevanten Aufgaben wie Machbarkeits- und Betriebsanalysen sowie Wertgutachten. Begleitende Tätigkeiten wie Marketing und Controlling sowie Betreiber- und Finanzierungsvermittlungen ergänzen das Tätigkeitsfeld der „FFF Consult“.

FFF Hospitality Management erweiterte mit der Gründung der Betreibergesellschaft und der Anpachtung von Hotels den Wirkungskreis der FFF Hospitality Consult um eine zusätzliche Komponente. Die Geschäftsfelder der FFF Hospitality Management beinhalten alle operativen Hotelbetriebsthemen in direkter Verantwortung (u. a. Interimsbetriebsführungen, Managementvertragslösungen). Über unsere „FFF Management“ betreiben wir das Hotel „Freihof am Roland“ in Wedel sowie das „FFF Cityhotel Leonardo“ in Dresden. Darüber hinaus suchen wir weitere Hotels ab 40 Zimmer in Städten ab 20.000 Einwohner zur Übernahme in ein Pachtverhältnis – Kauf der Immobilie nicht ausgeschlossen.

Um unseren Mandanten stets ein Höchstmaß an Spezialwissen zu bieten, verfügen wir über strategische Kooperationen in den folgenden Bereichen: Human Resources, Online-Marketing, Freizeitwirtschaft sowie Recht und Steuern. Der Geschäftsführer Dirk M. Feid hält zudem Lehraufträge an verschiedenen renommierten Hochschulen und engagiert sich im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater und dem Institute for Recreation and Leisure Industries.



Hotelneubauprojekt der FFF Management GmbH
am Schwarzwald-Baar Klinikum in Villingen-Schwenningen

FFF Hospitality Consult
Geschäftsresidenz
Kolonie am See
Kantstr. 53
14612 Falkensee
Tel.: +49 (0)3322 121 00 30
Fax: +49 (0)3322 121 00 39
info@fff-consult.com
www.fff-consult.com

**Nachhaltigkeit und Vertrauen führen zu unserem Verständnis,
Partner unserer Auftraggeber zu sein.**

**Nachhaltigkeit – im ursprünglichen Wortsinn „längere Zeit
anhaltende Wirkung“ – bestimmt unser Wirken.**

Häufig erfordern Beratungsprojekte kurzfristige Handlungen. Zielsetzung ist aber immer eine langfristig erfolgreiche und somit nachhaltige Lösung. Hierbei gilt es, der modernen Definition der Nachhaltigkeit, der Verantwortung im ökologischen, ökonomischen und sozialen Aspekt gerecht zu werden. Nachhaltige Beratung führt zu Vertrauen ...

**Vertrauen ist die Überzeugung von der Richtigkeit und Möglichkeit
des Handelns.**

Mit Verständnis für unsere Mandanten beleuchten wir ein Projekt von allen Seiten und vermitteln Sicherheit bei der Entscheidungsfindung. Hierbei spielt die Erfahrung unserer Partner und Mitarbeiter eine große Rolle. Offenheit, Ehrlichkeit und der Mut, auch unkonventionelle Wege zu beschreiten, sind unsere Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Theorie und Praxis aus einer Hand

Unser Beraterteam vereint fundiertes Fachwissen und jahrelange Berufserfahrung auf allen Ebenen der Hotellerie in sich – wir betrachten und bewerten nicht von oben herab, sondern von innen heraus!



Ihre Ansprechpartner

Dirk M. Feid
MBA/CMC
Managing Partner/
Geschäftsführer
Tel.: +49 (0)3322 121 00 30
dirk.feid@fff-consult.com

Joachim Glendenberg
Dipl.-Kfm./
Geprüfter ESUG-Berater
Leiter Consulting
Tel.: +49 (0)3322 121 00 30
joachim.glendenberg@fff-consult.com




Leistungsprofil

Development & Consulting

- Plausibilitäts- und Feasibility-Studien
- Touristische Masterplankonzepte
- Destinationsberatung
- Positionierungsberatung
- Konzeptentwicklung/-optimierung
- Investitionskostenoptimierung
- Betreiber- und Investorensuche
- Vertragsgestaltung und -verhandlung
- Detaillierte Businesskonzepte
- Begleitung der Bauleitplanung (V+E-Plan)

Project- & Asset-Management

- Projektsteuerung, -organisation
- Planungskontrolle, -optimierung
- Schnittstellenmanagement
- Kosten-, Qualitäts- und Termincontrolling
- Vorbereitung/Strukturierung von Erschließungs- und Bauleistungen
- Vorbereitung/Strukturierung der Vergabe von Einrichtung/Ausstattung
- Abnahme-, Übernahme-, Inbetriebnahmemanagement
- Due Diligence und Bewertungen
- Gewährleistungsverfolgung
- Repositionierung/Refurbishment
- CapEx-Planungen und Controlling
- Lfd. Monitoring und Reporting
- Betreiberansprache/Vertragsoptimierung
- Owner's Representation

Gründungsjahr 2005

Referenzen

- **Steigenberger Parkhotel Braunschweig** (eröffnet 2013)
Consulting & Development,
Project-Management
- **25hours Hotel Wien**
(eröffnet 2011/2013)
Project-Management
- **Upstalsboom Hotelresidenz & Spa Kühlungsborn** (eröffnet 2011)
Consulting & Development,
Project-Management
- **Ramada & H2 Berlin Alexanderplatz** (eröffnet 2011)
Consulting & Development,
Project-Management
- **Marina-Resort Heiligenhafen**
(laufendes Projekt)
Consulting & Development



hospitality competence berlin

Seit über acht Jahren bietet hcb hospitality competence berlin Hospitality- und Real-Estate-Competence aus einer Hand.

Das Besondere an hcb: Mit einem interdisziplinären Team aus Architekten, Ingenieuren, Immobilienökonomern, Stadt- und Regionalplanern, Betriebswirtschaftlern sowie Hotel- und Touristikfachleuten kann hcb neben **operativ-konzeptioneller** und **immobilienwirtschaftlicher Kompetenz** eben auch **technisch-planerisches Know-how** zielführend zur erfolgreichen Realisierung anspruchsvoller Hotel- und Resortprojekte in Deutschland und Europa einsetzen.

hcb's Dienstleistungen reichen dabei von Feasibility-Studien und Betreiberansprachen (Development & Consulting) über Planungsoptimierungen, Technical Assistance und Abnahme und Übergabe der fertigen Hotelimmobilie (Project-Management) bis hin zu Gewährleistungsverfolgungen und Due Diligences (Asset-Management).

Projektbeispiele

Für die HVB-Heiligenhafener Verkehrsbetriebe GmbH & Co. KG analysierte hcb bestehende Unterlagen für ein Resortprojekt inklusive Seebücke und entwickelte in Zusammenarbeit mit einem Partner das **touristische Entwicklungskonzept** für das Marina-Resort Heiligenhafen. Derzeit begleitet hcb die **Betreiberansprache und -bindung**.

Bei der Upstalsboom Hotelresidenz & Spa Kühlungsborn unterstützte hcb die bauwo Grundstücks GmbH von A bis Z. Zunächst führte hcb eine **Feasibility-Studie** durch, entwickelte das wirtschaftlich und touristisch tragfähige Konzept und begleitete die **planungsrechtlichen Abstimmungen** mit der Gemeinde. Nach einer erfolgreichen Betreibersuche folgten das hotelspezifische Projektmanagement inklusive **Planungsoptimierungen, Schnittstellenmanagement (FF&E/SOE), Kosten-, Qualitäts- und Termincontrolling** bei der Ausführung sowie abschließend das **Abnahme- und Übergabemanagement**.



Bild: hcb

Steigenberger Parkhotel Braunschweig



Bild: Upstalsboom

Upstalsboom Hotelresidenz & Spa
Kühlungsborn



Bild: 25hours

25hours Hotel Wien

Für die 25hours Hotel Company konzentrierte hcb sich bei mehreren Projekten auf die Aufgaben des hotelspezifischen Projektmanagements (Technical Assistance) als Schnittstelle zwischen Betreiber und Investor. So begleitete hcb beim 25hours Hotel Wien die Planung, **die Koordination von FF&E/SOE** und weitere hotelspezifische **Fachplanungen**, bereitete **Ausschreibungen** vor und kontrollierte die Qualität der Ausführungen. Des Weiteren übernahm hcb die Abnahme und Übergabe, die **Nachverfolgung der baulichen Mängel** und führte einen **Plausibilitätscheck der Baudokumentation** durch.

Nicht zuletzt verfügt hcb auch bei der Durchführung **technischer Due Diligences** zur Substanzbewertung und Investitionsstauermittlung von Bestandshotels über weitreichende Erfahrung.

Was können wir für Sie tun?

hcb hospitality competence
berlin GmbH
Savignyplatz 9/10
10623 Berlin
Tel.: +49 (0)30 34 34 74-0
Fax: +49 (0)30 34 34 74-10
info@hospitalitycompetence.com
www.hospitalitycompetence.com

Ihre Ansprechpartner

Olaf Steinhage
Dipl.-Ing. Architekt
Immobilienökonom (ebs)
Geschäftsführender
Gesellschafter



Tel.: +49 (0)30 34 34 74-0
o.steinhage@hospitalitycompetence.com

Jan Sönnichsen
Dipl.-Ing. Stadtplaner
Prokurist



Tel.: +49 (0)30 34 34 74-0
j.soennichsen@hospitalitycompetence.com

Leistungsprofil

Gutachten/Studien/Analysen

- Standortanalysen, Hotelmarktanalysen
- Feasibility Studies
- Plausibilitätsprüfungen, Second Opinion
- Qualitätsprüfungen (Mystery Guest)
- Stärken-/Schwächenanalysen (SWOT)
- Marketingplan (Aktivitätenplan und Umsetzung)

Projektentwicklung

- Hotelprojektkoordination
- Akquisition von geeigneten Hotelgesellschaften oder Betreibern
- Begleitung von Vertragsverhandlungen
- Finanzierungsbegleitung
- Endinvestorensuche (Entwicklung von Exit-Strategien)

Transaktionsberatung

- Investorensuche
- Betreibersuche und -ansprache
- Ankaufsprüfung (Due Dilligence)
- Wertgutachten in Zusammenarbeit mit einem Kooperationspartner

Management

- Mystery Guest Check
- Hotelbewertung
- Stärken-/Schwächenanalyse
- Businessplan-Analyse/-Erstellung
- Budget-Analyse/-Erstellung
- Controlling und Reporting
- Controlling Marketingplan und Aktivitätenplan
- Vertriebsunterstützung
- Vertriebsmaßnahmen
- Beratung bei Investitionsentscheidungen
- Vertragsverhandlungen bei laufenden Betrieben
- Betreiberwechsel
- Verkauf – Investorensuche
- Sanierungsgutachten
- Interimsmanagement

Referenzen

- **PDI/Lindner – Lindner Hotel Düsseldorf Immermannstraße**
Betreibervermittlung, Begleitung Pachtvertragsverhandlung
- **Golfhotel Vesper Sprockhövel**
Kontinuierliches Controlling und Reporting der Profitcenter
- **Maritim Hafenhôtel Rheinsberg**
Zahlen- und Konzeptanalysen, Betreibersuche, Begleitung beim Abschluss des Betreibervertrages.



Das Team der Hotel Affairs Consulting GmbH wird von Axel Deitermann und Stefanie Zimmermanns geführt. Als Hotelberater verfügt Hotel Affairs über eine langjährige Erfahrung in der Beratung, in der Entwicklung und im Management von Hotelimmobilien. Wir sind Ansprechpartner und Dienstleister für Hoteliers, Projektentwickler, Banken, Finanzdienstleister, Privatinvestoren, Städte, Gemeinden oder touristische Regionen. Der Erfahrungsschatz reicht von der Stadt-, Seminar- und Ferienhotellerie über die Leitung von Hotels in den unterschiedlichsten Segmenten bis hin zum Management internationaler Luxushotels. Ergänzt wird der operative Erfahrungsschatz durch betriebswirtschaftliche Studiengänge.

Hotel Affairs bietet objektbezogen Lösungen, die dem Standort und dem individuellen Hotelbetrieb gerecht werden. Dies kann die Entwicklung eines Hotelprojektes von der Standortsuche bis zur schlüsselfertigen Übergabe genauso sein wie eine Beratung bei der Erstellung von Unternehmenskonzepten und Business-Plänen, eine Machbarkeitsstudie oder Plausibilitätsprüfung in der Finanzierungsphase, eine beratende Begleitung bei der operativen Führung, ein Interimsmanagement oder die Suche nach einer geeigneten Hotelgesellschaft oder eines neuen Pächters.



Lindner Hotel Düsseldorf Immermannstraße

**Hotel Affairs
Consulting GmbH**
Weißhausstr. 21
50939 Köln
Tel.: +49 (0)221-460045-21
Fax: +49 (0)221-460045-29
info@hotel-affairs.com
www.hotel-affairs.com



Golfhotel Vesper Sprockhövel



Golfhotel Vesper Lobby



Maritim Hafenhotel Rheinsberg

Ihre Ansprechpartner

Axel Deitermann
Geschäftsführender
Gesellschafter

Tel.: +49 (0)221-460045-22
a.deitermann@hotel-affairs.com



Stefanie Zimmermanns
Managerin

Tel.: +49 (0)221-460045-21
s.zimmermanns@hotel-affairs.com



HOTOUR

Leistungsprofil

Transaktionsberatung

- für Käufer, Verkäufer und Banken
- Investoren- und Betreibersuche
- Begleitung von Verhandlungen
- Due Diligence

Asset-Management

- für Banken, Eigentümer und Investoren
- Hotelcheck
- Geschäftsplanerstellung
- Monitoring
- Betreibersuche

Projektentwicklung

- für Projektentwickler, Kommunen, Investoren und Banken
- Machbarkeitsstudien
- Investoren- und Betreibersuche
- Entwicklung und Konzeption
- Hotelfachliche Baubegleitung

Wertgutachten

- für Banken, Investoren, Projektentwickler und Betreiber

Finanzierungsberatung

- für Projektentwickler, Eigentümer und Eigentümer/ Betreiber

Hotelmarktstudien

- für Kommunen, Städte und Regionen
- Standortbewertung
- Marktanalyse
- Potenzialanalyse

Gründungsjahr 1970

Referenzen

• Park Inn Stuttgart

Feasibility-Studie, Betreibervermittlung, hotelfachliche Baubegleitung

• Radisson SAS Airport Hamburg

Feasibility-Studie, hotelfachliche Baubegleitung

• Lindner Parkhotel Hagenbeck

Konzeption, Betreibervermittlung

• Kempinski Gravenbruch

Transaktionsberatung, Asset-Management, Projektsteuerung, Renovierung

Rund 100 Beratungsmandate jährlich für Mandanten wie Aberdeen Asset Management plc, Bayerische Landesbank, BerlinHyp, Coreal Creditbank AG, DEKA Immobilien GmbH, Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG, Fay Projects GmbH, HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH, JP Morgan AG, RREEF Investment GmbH, Union Investment Real Estate AG

Seit über 40 Jahren sind wir in der Welt der Hotellerie zu Hause. Mit unserem spezialisierten Team aus Beratern, Gutachtern und Researchern begleiten und unterstützen wir Investoren und Projektentwickler ebenso wie Hotelgesellschaften und mittelständische Hoteliers bei der Realisierung ihrer hotelspezifischen Pläne. Aufgrund unserer fundierten Branchen- und Marktkenntnis greifen auch Banken und Kommunen regelmäßig auf unsere Expertise zurück.

Unsere Arbeit: Fundiert. Vernetzt. Ergebnisorientiert.

Von der ersten Idee bis zur Realisierung eines Hotelprojekts sind es viele Schritte. Wir kennen jeden einzelnen davon und wissen, welche Themen und Fragestellungen zu berücksichtigen sind. Jedes Produkt hat seinen Markt – vorausgesetzt, es kommt zur rechten Zeit an die richtige Stelle. Mit unserem Quick Check und einer anschließenden Pre-Feasibility-Studie verschaffen wir schnell Klarheit darüber, ob sich ein verfügbares Grundstück für ein Hotelprojekt eignet und sich aus dem lokalen bzw. regionalen Hotelmarkt noch Potenziale ableiten lassen.



Fallen die Ergebnisse dieser ersten Prüfung positiv aus, geht es darum, das Konzept zu entwickeln, mit dem die besten Renditen erzielt werden können. Wir identifizieren Alleinstellungsmerkmale, damit sich ein Hotel nachhaltig erfolgreich am Markt behaupten kann, definieren die richtige Betriebsgröße sowie das passende Raum- und Funktionsprogramm dazu. Dank unseres exzellenten Kontaktnetzwerkes finden wir auf Wunsch auch den richtigen Betreiber und können mit diesem zielorientiert in Verhandlung treten.

Unsere Kunden: In jeder Phase erfolgreich.

Wir sind versiert darin, mit Architekten die Investitionskostenschätzung zu erarbeiten, verfeinern fachkundig die Wirtschaftlichkeitsprognose und erstellen auch die erforderliche Feasibility-Studie, die zum einen die Grundlage für die Finanzierung bildet und zum anderen für eine etwaige Investorensuche benötigt wird.

Bedürfnisse von Hotelgästen ändern sich und Marktsituationen sind ebenfalls nicht konstant gleich. Was gestern noch hipp und angesagt war, kann übermorgen schon Schnee von gestern sein. Hoteliers müssen nicht jeden kurzfristigen Trend mitmachen, aber langfristige Marktentwicklungen stets im Auge haben. Denn auch eine Hotelimmobilie unterliegt einem Lebenszyklus. Wir sind geübt darin, bestehende Hotelbetriebe in einem veränderten Marktumfeld eingehend auf ihr Optimierungspotenzial zu analysieren, Businesspläne für eine Neu-Positionierung zu erstellen oder Restrukturierungskonzepte für einen erfolgreichen Turnaround zu erarbeiten.

Investoren sehen in uns einen versierten Partner, dem sie bei der Analyse aller betriebswirtschaftlichen, technischen und marktspezifischen Aspekte eines Transaktionsprozesses vertrauen.

**HOTOUR Hotel
Consulting GmbH**
Metzlerstr. 21
60594 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0)69 95 96 92-0
Fax: +49 (0)69 95 96 92-90
www.hotour.de

Ihre Ansprechpartner



Martina Fidlschuster
Geschäftsführerin
Tel.: +49 (0)69 95 96 92-0
martina.fidlschuster@hotour.de



Klaus Fidlschuster
Geschäftsführer
Tel.: +49 (0)69 95 96 92-0
klaus.fidlschuster@hotour.de



Leistungsprofil

- Machbarkeitsanalysen
- Markt- und Standortanalysen
- Wettbewerbs- & Potenzialanalysen
- Wirtschaftlichkeitsanalysen
- Konzeptentwicklung und -optimierung
- Positionierungsberatung
- Flächen- und Funktionsprogramm
- Betriebsführungskonzeptentwicklung
- Betreibersuche
- Suchprofilerstellung, Auswahlprozess
- Begleitung bei Vertragsverhandlungen
- Begleitung Pre-Opening
- Planung
- Projektmanagement
- Hotel-Asset-Management
- Revitalisierung
- Revitalisierungskonzept
- Begleitung Neupositionierung
- Beratungsleistung Engineering
- Energiemanagement & Nachhaltigkeit
- Gebäudebetrieb, -effizienz und -wert
- Betreiberpflichten im Gebäudebetrieb
- Investmentberatung und Transaktionsvermittlung

Gründungsjahr 2005

Referenzen

• Lifestyle-Resorts auf Ibiza und Teneriffa

Consulting, differenzierte Konzeptentwicklung inklusive Wirtschaftlichkeitsprojektion

• Design-Resort Schwarzmeerküste Russland

detaillierte Konzeptentwicklung sowie Wirtschaftlichkeitsprojektion

• El Sery for Tourism Development S.A.E.

Consulting-Leistungen für ein Fünf-Sterne-Lifestyle- und Wellnessresort am Roten Meer

• Marina Resort an der Ostsee sowie Ferienwohnungen

Machbarkeitsanalyse und Konzeptentwicklung

• Premium-Sport-Resort Harz

Consulting im Rahmen eines EU-geförderten Ortsentwicklungsplanes

Transaktionsberatung und Begleitung bei Vertragsverhandlungen

für versch. Immobilien der Lindner-Gruppe

LINDNER

HOTELS REAL ESTATE

HOSPITALITY & REAL ESTATE SOLUTIONS

Die Lindner Hotels Real Estate GmbH ist eine unabhängige Beratungstochter der Lindner Hotels AG. Sie konzentriert sich auf ganzheitliche Immobilienlösungen für moderne Stadthotels, kapazitätsstarke Urlaubsresorts und größere Freizeitkomplexe wie Golfplätze und Wellnessanlagen.

Konzeptentwicklung aus Betreibersicht

Der Wissens-Transfer des LHRE-Experten-Teams rund um die Entwicklung von Hotels und Resorts dient hauptsächlich anlageorientierten Privatinvestoren und Kreditinstituten. Projektentwickler, Hotelgesellschaften sowie Kommunen nutzen die LHRE-Berater als kritisch-analytische Konzeptspezialisten. Die Expertise resultiert in einer marktkonformen Konfiguration von Flächenanforderung, Ausstattungsmerkmalen und Prozessabläufen sowie in der fundierten Einschätzung potenzieller Erträge und Aufwendungen, basierend auf realen Kennzahlen aus dem Portfolio der Lindner Hotels.



Quelle: LHRE

Internationale Kompetenz

Ein Tätigkeitsschwerpunkt der LHRE liegt auf der Beratung von externen Auftraggebern. Darüber hinaus ist die LHRE exklusiver Partner der Lindner Hotels AG bei der Begleitung von deren Expansionsprojekten. Insbesondere in internationalen Hotelmärkten wird das praxisorientierte Know-how nachgefragt, so z. B. in Skandinavien, Südeuropa, Benelux, Ägypten und Russland. Beratungsleistungen wie die Plausibilisierung der vorhandenen Planungen, maßgeschneiderte Konzeptentwicklungen, die Erarbeitung von Raumprogrammen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen



Lindner Hotels Real Estate GmbH
Hospitality & Real Estate Solutions
 Emanuel-Leutze-Str. 20
 40547 Düsseldorf
 Tel.: + 49 (0)211 5997-1024
 Fax: + 49 (0)211 5997-348
 info@LHRE.de
 www.LHRE.de

bis hin zur Pre-Opening-Begleitung sind zur Qualitätsverbesserung und Risikominimierung gerade auf diesen Märkten unverzichtbar.

Praxisfundierte Wirtschaftlichkeitsprojektionen

Der zur Verfügung stehende hotelfachliche Datenpool der LHRE ist Grundlage für die betriebswirtschaftliche Vorausschau-Rechnung. Das gründliche Vorgehen in der Tiefenprüfung in Kombination mit der Praxisnähe ermöglicht eine stringente Argumentationskette im Hinblick auf die zukünftigen Renditen. Zudem erfolgt durch die Berechnung unterschiedlicher Szenarien eine aussagekräftige Sensitivitätsanalyse. Im Resultat ergeben sich belastbare Entscheidungsgrundlagen, überzeugende Risikobewertungen sowie die Bemessung der maximal möglichen Investitionssumme.

Maximale Kostensicherheit

Die Auswahl der Leistungen für eine passgerechte Beratung erfolgt anhand eines für jedes Projekt individuell abgestimmten Anforderungs- und Leistungsprofils. Dabei wird ein Auftrag in mehrere Phasen unterteilt, die jeweils auch separat abrufbar sind. Regelmäßiges Kundenfeedback nach jeder Arbeitsphase garantiert einen hohen Grad an Qualitätssicherung. Die transparente Budgetierung der einzelnen Projektphasen bis zum Pre-Opening ermöglicht maximale Kostensicherheit. Diese liefert den Geschäftspartnern der Lindner Hotels Real Estate GmbH optimale Planungssicherheit sowie umfassende Kontroll- und Einflussmöglichkeiten. Auf diese Weise werden die Projekte durch persönliche Verantwortung, sichere Zielformulierungen, offene Kommunikation, Tatkraft und Ausdauer getragen.

Ihre Ansprechpartner

Johann Kerkhofs
 Managing Director
 Tel.: +49 (0)211 5997-1024
 johann.kerkhofs@LHRE.de



Ernst Brümmer
 Senior Development
 Manager
 Tel.: +49 (0)211 5997-1025
 ernst.bruemmer@LHRE.de



Leistungsprofil

Tourism Development

- Conceptual and Feasibility Studies inclusive of space and functional programs
- Destination Development
- Operational Contracts
- Architectural Competitions

Project Management

- Technical Services
- Project Management
- Technical Due Diligence
- Sustainability Consulting (ÖGNI/DGNB)

Hotel & Tourism Consulting

- Performance Management
- Turnaround Management
- Sustainability Consulting (Green Globe)



Ganzheitliche Beratung für Ihren Erfolg!

Für ein erfolgreiches Tourismusprodukt sind profunde Marktkenntnisse, das Wissen über Trends und Entwicklungen sowie das Know-how von internationalen Kennzahlen und Richtwerten von kampffentscheidender Bedeutung.

Michaeler & Partner verfügt über ein erfahrenes Team, das sich auf die Entwicklung, Realisierung und Beratung von Projekten im internationalen Tourismus spezialisiert hat. Die Erfahrung und Fachkompetenz seiner langjährigen Berater sowohl in wirtschaftlichen und strategischen als auch in technischen Belangen begleiten Investoren und Unternehmer zu innovativen Hotelprojekten und Lösungsansätzen, um sie täglich in ihren Investitions- und Geschäftsführungsentscheidungen zu stützen.

Michaeler & Partner bietet daher speziell auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene Beratungsleistungen an, von der Konzeptentwicklung, der Feasibility-Studie und Erstellung von Raum- und Funktionsprogrammen über die Projektumsetzung durch Projektmanagement und Technical Support bis hin zum Performance- und Sanierungsmanagement, um die Wertigkeit der Immobilie langfristig zu sichern.

Michaeler & Partner GmbH
Columbusplatz 7-8/2/5
A-1100 Wien | Vienna
Tel.: +43 (0)1 605 40 03
Fax: +43 (0)1 605 40 51
info@michaeler-partner.com
www.michaeler-partner.com

Bild: Sigma



Park Hyatt Vienna



Alpin & Spa Resort Schwarzenstein

Bild: Michaeler & Partner (2)



Falkensteiner Hotel Schladming

Ihre Ansprechpartnerin

Valerie-Luise Horak
Tel.: +43 (0)1 605 40 03
info@michaeler-partner.com



Leistungsprofil

Machbarkeitsstudien

- Standort- und Marktanalysen
- Wirtschaftlichkeitsanalysen

Hotelbewertungen

- Verkehrswert- und Marktwertgutachten nach IVS und § 194 BauGB

Projektentwicklung

- Betreibersuche/-auswahl
- Beratung bei Abschluss von Betreiberverträgen (Pacht-, Management-, Franchise- und Lizenzverträge)
- Finanzierungs-/Transaktionsberatung

Asset-Management

- Betriebsanalysen
- Erstellung und Überwachung von Ergebnis-, Finanz- und Investitionsbudgets
- Erstellung von Marketingbudgets
- Eigentümercontrolling
- Benchmarkvergleiche

Immobilientransaktionen

- Investorensuche/-auswahl
- Commercial Due Diligence

Sonstiges

- Research, Benchmarking & Publishing
- Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung (über unser PKF Netzwerk)
- Architektonische Beratung

Ausgewählte Referenzen:

- Über 500 Machbarkeitsstudien, Bewertungen und Betreibersuchen in allen größeren Hotelmärkten Deutschlands, Österreichs und der Schweiz (DACH-Region) sowie in fast allen europäischen Auslandsmärkten in den letzten fünf Jahren
 - 15 laufende Auftragsverhältnisse im Bereich Asset-Management/ Owner's-Controlling
- Nähere Auskünfte zu konkreten Referenzen werden gerne im Rahmen eines persönlichen Gesprächs erteilt

PKF

hotelexperts

PKF ist ein Netzwerk von über 380 unabhängigen Wirtschaftsprüfungs-, Steuer- und Unternehmensberatungsgesellschaften an 440 Standorten in 125 Ländern. Innerhalb des Netzwerkes sind 25 Beratungsstandorte auf Hotel-Consulting spezialisiert.

PKF war das erste Beratungsunternehmen, das spezialisierte Beratung für die Hotelindustrie angeboten und Branchenkenntzahlen ermittelt hat und gilt seitdem als führende Beratungsgesellschaft im Hotelconsulting. William J. Forster, Gründungsvater von PKF, gilt als Initiator des Rechnungslegungssystems Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (USALI), welches heute Branchenstandard und Basis fast aller Ergebnis- und Prognoserechnungen bei Hotels ist.

Die Entwicklung von PKF hotelexperts im Überblick:

- 1935: Gründung von PKF Hotelconsulting in New York
- 1974: Gründung von Büros in Toronto, Vancouver und London
- 1976: Beginn von PKF hotelexperts in München
- 2003: Gründung von Büros in Dubai und Shanghai



Bild: Roland Horn

2004: Beginn von PKF hotelexperts in Wien
seit 2009: Gründung von Repräsentanzen in Kiew,
Istanbul, Mailand und London

Als Teil des weltweiten PKF-Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsnetzwerkes bietet PKF hotelexperts seit 1976 in München spezialisierte Beratung für die Hotelindustrie an. Wenn es um bestehende oder geplante Hotels, Resorts oder gemischt genutzte Immobilien geht, können Sie auf das profunde Wissen der erfahrenen Berater von PKF zurückgreifen. Wir betreuen Hotels und Hotelprojekte weltweit und stehen mit unserem internationalen Netzwerk auch grenzüberschreitend zur Verfügung.

Unsere Beratungsleistungen rund um die Hotelimmobilie decken dabei den gesamten Lebenszyklus eines Hotels ab:

- Projektentwicklung: Machbarkeitsstudien, Betreibersuche und -auswahl, architektonische & strategische Beratung
- Betrieb: Asset-Management, Eigentümer-Controlling, Wertgutachten (Verkehrs-, Markt- und Beleihungswert), Repositionierung & Sanierung, Portfolioanalyse
- Exit (Transaktionen): Commercial Due Diligence, Finanzierung, Investorensuche/-auswahl

Neben diversen Referententätigkeiten auf nationalen und internationalen Konferenzen und Kongressen sind die Geschäftsführer von PKF hotelexperts Gastdozenten an verschiedenen Fachhochschulen in Deutschland und Österreich (u. a. Hochschule München, Akademie der Immobilienwirtschaft Hamburg, Internationale Hochschule Bad Honnef-Bonn, IMC Fachhochschule Krets, Modul University Wien)



**Referenz THE SQAIRE GmbH & Co. KG:
Beratungsleistungen bei der Suche und
Auswahl einer Hotelbetreibergesellschaft
und Beratung beim Abschluss
des Hotelvertrages**

PKF hotelexperts GmbH
Maximilianstr. 27
80539 München
Tel.: +49 (0)89 290 32-200
Fax: +49 (0)89 290 32-222
info@pkfhotelexperts.com
www.pkfhotelexperts.de

PKF hotelexperts GmbH
Hegelgasse 8
A-1010 Wien
Tel.: +43 (0)1 5120707
Fax: +43 (0)1 5120607
info@pkfhoteles.com
www.pkfhoteles.com

Ihre Ansprechpartner

Ulrike Schüler
Diplom-Kauffrau
Geschäftsführende
Gesellschafterin

Tel.: +49 (0)89 290 32-200
ulrike.schueler@m.pkf.de



Ulf Templin
Diplom-Betriebswirt (FH)
Geschäftsführender
Gesellschafter

Tel.: +49 (0)89 290 32-200
ulf.templin@m.pkf.de



Michael Widmann
Geschäftsführender
Gesellschafter

Tel.: +49 (0)1 5120707
michael.widmann@pkfhoteles.com



Christian Walter
Geschäftsführer

Tel.: +49 (0)1 5120707
christian.walter@pkfhoteles.com



Leistungsprofil

Hotelinvestitionsberatung

- Standortanalysen
- Hotelkonzepte/Konzeptionen
- Raumprogramme
- Funktionsprogramme
- Hotelfachliche Bauberatung
- Hotelfachliche Ausstattungsberatung
- Kategorisierungsmerkmale
- Ausstattungsberatung
- Betreiberkonzepte
- Hotelbetreiberfindung und -auswahl
- Hotelprojektentwicklung
- Marktuntersuchung
- Machbarkeitsstudien
- Bankfeste Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Budgetierung
- Pre-Opening-Management-Support
- Personalentwicklung, Personalsuche
- Aufbau der Betriebsorganisation
- Marketingplanung und -umsetzung
- Hotelbewertung
- Verkehrswertermittlung
- Pachtwertermittlung
- Hotelführungsberatung
- Aufbau des Managementinformationssystems
- Organisationsberatung
- Aufbau der Organisationshandbücher
- Turnaround-Management-Support
- Betriebsnachfolge

Gründungsjahr 1991

Hotelentwicklungsberatung seit 1973

Referenzen

- Flottwell Residenz Berlin (in Bau)
- Wellnesshotelprojekt Radolfzell (projektiert)
- Stay2Munich, München-Brunnthal
- StayMunich, München
- Parkhotel Ostfildern
- Erfurth's Vital-Residenz, Hinterzarten
- Seminar- und Tagungshotel
- Hotelprojekte in Eisenfeld, Marktoberdorf, Radolfzell
- Restaurantprojekte in Stuttgart, Ludwigshafen, Mannheim
- Private Hotelinvestoren, Hoteliers
- Hotelbetriebsgesellschaften
- das Land Baden-Württemberg
- Stadt- und Gemeindeverwaltungen
- Sparkassen und Versicherungsgesellschaften



ULI RIEDEL
UNTERNEHMENSBERATUNG
FÜR HOTELLERIE & GASTRONOMIE

RC&P ist die freiberufliche branchenspezifische Unternehmensberatung für Hotellerie und Gastronomie, die Investoren, Eigentümer, Betreiber oder Betriebsgesellschaften in allen Fragen der nachhaltigen Wirtschaftlichkeit berät.

Das hotelfachliche und gastronomische Know-how wurde in fast 50-jähriger praktischer Branchentätigkeit und 40 Jahren Erfahrung auf den Gebieten der Hotelentwicklung, Hotelberatung und des Betriebsmanagements erworben. Von 1973 bis 1983 arbeitete der geschäftsführende Inhaber Uli Riedel für die damals größte deutsche Hotelberatungsgesellschaft Steigenberger Consulting GmbH und verbundene Unternehmen im In- und Ausland mit Arbeitsstationen in den USA, in der Karibik und in Sri Lanka. Von 1983 bis 1991 leitete U. Riedel die Betriebsberatung des Hotel- und Gaststättenverbandes Baden-Württemberg mit dem Fokus auf mittelständische Unternehmen. Durch Mitwirkung an der Entwicklung der EoP-Methode (Ertragskraftorientierte Pachtbewertung) wird RC&P verstärkt bei Verpachtungs- bzw. Pachtangelegenheiten hinzugezogen.

Mit dem Beginn der RC&P im Jahre 1991 wurden die Geschäftsfelder auf Kauf/Verkauf, Pacht- und Verpachtung, Merger & Akquisition, betriebswirtschaftliche Beratung bei Pacht-, Management- und Franchiseverträgen ausgeweitet und diese der angegliederten GEM Gastgewerbliche Entwicklungs- und Management Gesellschaft (gleiche Büroadresse, Personalunion) übertragen. Die GEM GmbH führt alle anfallenden gewerblichen Aufgaben durch, bis hin zum Interimsmanagement von Hotelbetriebsgesellschaften.



RC&P Unternehmens-
beratung für Hotellerie
und Gastronomie
Aispachstr. 24a
72764 Reutlingen
Tel.: +49 (0)7121 16630
Fax: +49 (0)7121 166316
info@riedel-rcp.de
www.riedel-rcp.de

Wirtschaftlich erfolgreiche, innovative Hotelbauprojekte

RC&P wird bereits im Frühstadium der ersten Entwürfe von Bauherren, Projektentwicklern und Architekten hinzugezogen, da die besonderen Leistungen in den Planungsphasen 1-3 der HOAI bereits im Frühstadium eines Hotelprojektes zu erbringen sind. Standortanalyse, Betriebsablaufplanung, Raumprogramme, Funktionsprogramme und Wirtschaftlichkeitsprüfung fallen schon für die ersten Planungsschritte an. Mit der Einhaltung des Planungsgrundsatzes „form follows function“ werden die Weichen für ein langfristig wirtschaftliches Hotelprojekt gestellt. RC&P fügt den Planungsgruppen langjähriges Hotelplanungs- und Entwicklungs-Know-how zu und erspart teure, zeit- und kostenintensive Suche nach den fachlich passenden Lösungen. Die Projekte werden hotelfachlich-betriebswirtschaftlich begleitet von der „grünen Wiese“ bis zur Beschaffung des Kleininventars.

Die langjährige weltweite Erfahrung und die Reiseintensität führen zu einem breiten Spektrum an kreativen Lösungsansätzen, um den Projekten ihre eigene Anziehungskraft zu verleihen und hohe Nachfrage zu generieren. Die nachhaltige Gesamtwirtschaftlichkeit für die Investoren und Betreiber steht im Zentrum der Beratung.

RC&P Riedel Hotel Consulting & Projekte ist langjähriges Mitglied der FCSI und kooperiert in Einzelfällen mit Beratungskollegen, Küchenplanern und sonstigen Spezialisten.

Ihr Ansprechpartner

Uli Riedel
Hotelbetriebswirt
RC&P Riedel Hotel
Consulting & Projekte
Tel.: +49 (0)7121 16630
info@riedel-rcp.de



Leistungsprofil

Leistungen im Überblick

Analysen-Gutachten-Studien

- Machbarkeitsstudien
- Plausibilisierungsgutachten
- Wertermittlung

Begleitung der Hotelprojektentwicklung

Asset Management

- Restrukturierungs- und Sanierungsprozesse
 - Finanzierungsberatung
 - Budget- und Liquiditätsplanung
 - Businesspläne
 - Nachfolgeregelung und Mediationsarbeit
 - Prozesssteuerung und Controlling
- Betreiber- u. Investorensuche
Ankaufsprüfung

Gründungsjahr 2003

Standorte Wuppertal, deutschlandweit tätig

Referenzen

- **Schlosshotel Eyba, Thüringen**
Verkauf für Versicherungskonzern
- **Holiday Inn Express Augsburg**
Gutachten für Investor/Entwickler
- **Treff Hotel Münster**
Ankaufsprüfung für Versicherungskonzern
- **Hotel in Bonn, mischgenutzt**
Wertgutachten für Kreditinstitut
- **Atlantic Congress Hotel Essen**
Machbarkeitsstudie Investor/Entwickler
- **Alpenhof Murnau**
Gutachten, Businessplan, Controlling und Prozesssteuerung für Eigentümer
- **B & B Hotel Essen**
Grundstücksvermittlung

Schollen Hotelentwicklung

Lösungen für die Hotelimmobilie

Als Beratungsunternehmen bieten wir zahlreiche Dienstleistungen rund um die Hotelimmobilie an und decken dabei alle Phasen eines Immobilien-Lebenszyklus ab.

Mit unseren lösungsorientierten Beratungsleistungen unterstützen wir Hotelinvestoren, Hoteleigentümer, Projektentwickler, Hotelgesellschaften, Privathotels, Immobilienfonds, Banken und Sparkassen, Versicherungen sowie Städte und Kommunen.

Durch unser über Jahrzehnte gewachsenes Netzwerk mit Kontakten zu Hotelgesellschaften, Investoren, Bauträgern und Hoteliers sind wir Ihr richtiger Partner für Lösungen rund um die Hotelimmobilie.

Investoren & Developer

Als Investor und/oder Immobilienentwickler wollen Sie eine Hotelentwicklung realisieren oder verfügen über ein Grundstück und möchten wissen, ob eine Hotelnutzung an diesem Standort sinnvoll ist und welche Hotelbetreiber in Frage kommen? Sofern nicht für den Bestand entwickelt wird, interessiert Sie auch die Frage nach potentiellen Endinvestoren. Hotels als sog. Betreiberimmobilien sind eine Anlageform von hoher Komplexität und erfordern speziellen Beratungsbedarf. Wir unterstützen Sie bei allen Fragestellungen rund um die Assetklasse Hotelimmobilie, bzw. beraten Sie im Verlauf der Hotelprojektentwicklung, insbesondere bei den Kernfragen Betreibersuche, Finanzierung und Exitstrategie.

Banken und Sparkassen

Kreditinstitute, die sich mit der Finanzierung von Hotelprojekten, mit dem Umbau- bzw. Erweiterungsmaßnahmen oder der Restrukturierung bzw. Sanierung von Hotelimmobilien befassen, müssen sich u. a. mit der Frage nach der nachhaltig erzielbaren Pacht, dem Wert des Hotels und der Drittverwendungsfähigkeit auseinandersetzen usw. Wir unterstützen Banken und Sparkassen dabei, auch hier fundierte Entscheidungen treffen zu können.



2011 – Novum Hotel UNIQUE Dortmund
Verpackung für Privatinvestor



2012 – Arcotel Onyx Hamburg
Gutachten für Investor/Entwickler



2013 – IBIS Styles Karlsruhe Ettlingen
(Franchisebetrieb) Machbarkeits-
studie und Betreibersuche für
Investor/Entwickler



2014 – Holiday Inn Express Heidelberg
(Franchisebetrieb) Gutachten und
Betreibersuche für Investor/Entwickler



2014 – Courtyard by Marriott Köln
Gutachten und Betreibersuche für
Privatinvestor



2017 Fertigstellung – Motel One
Upper West Berlin, Machbarkeitsstudie
und Beratung für Investor/Entwickler

Wir fungieren als Schnittstelle zum Hotelmanagement und beobachten für Sie das operative Geschäft, moderieren notwendige Verhandlungen und vertreten Ihre Interessen gegenüber dem Betreiber. Auf Wunsch erfolgt eine Identifizierung und Umsetzung von Maßnahmen zur Verbesserung der Ertrags- und Wertsituation der Hotelimmobilie.

Betreiber & Hoteliers

Der Strukturwandel in der Hotelbranche mit einem immer stärker wachsenden Anteil der Kettenhotellerie und den damit verbundenen Verdrängungsprozessen stellt gerade mittelständische Privathotels vor große Herausforderungen. Bei diesen meistens inhabergeführten Hotelbetrieben geht es oft um die Themen Sanierung und Restrukturierung/ Re-Positionierung, Erweiterung und Umbau einschließlich der Finanzierung oder die Nachfolgeregelung.

Schollen

Hotelentwicklung GmbH

Rathausplatz 8

42349 Wuppertal

Tel.: +49 (0)202 242968-0

info@schollen-hotelentwicklung.de

www.schollen-hotelentwicklung.de

Ihre Ansprechpartner

Christian Schollen
Geschäftsführender
Gesellschafter

Tel.: +49 (0)202 242968-86

cs@schollen-hotelentwicklung.de



Niels Falkenstein
Prokurist

Tel.: +49 (0)202 242968-85

nf@schollen-hotelentwicklung.de



Leistungsprofil

Beratung

Konzepte, Machbarkeitsstudien, Finanzplanung, tagesaktuelle Datenbanken

Projekt-Management

Planung und Realisierung von Konzepten, Investitionsmanagement, Nachhaltigkeit in HR-Marketing und Werten

Asset-Management

Wahrnehmung der Eigentümer-Interessen, Wertsteigerung der Hotelimmobilie, Bereitstellung von HQ-Strukturen, Auswahl der zweckmäßigen, Vertragsformen

Support-Management

Interims-Management, Coaching, Repositionierung/Sanierung, Prozessoptimierungen, TQM



Die Solutions dot WG Hospitality Advisory Alliance GmbH ist eine strategische Unternehmensberatung, die individuelle und maßgeschneiderte Strategien und Lösungen für Unternehmen der Hotellerie, Gastronomie und Tourismusbranche erarbeitet und bei der Umsetzung von Konzepten unterstützt.

Solutions hat es sich zum Ziel gesetzt, Investoren und Eigentümer in der Hotellerie operativ und strategisch optimal zu unterstützen und zu begleiten. Das Portfolio von Solutions beinhaltet eine große Bandbreite an Dienstleistungen von der Erstellung von Machbarkeitsstudien über Projekt-Management bis hin zur Portfolio-Verwaltung. Das Anliegen von Solutions ist es, die Interessen von Investoren, Eigentümern, Betreibern



oder Financiers mithilfe von Fachwissen und langjähriger Erfahrung durchzusetzen und somit einen langfristigen Erfolg sicherzustellen.

Alle vier Partner von Solutions verfügen über große und langjährige Erfahrung in leitenden Positionen international agierender Hotelketten, Beratungsunternehmen oder Industriedienstleistern und verbinden eine breit gefächerte, operative Erfahrung mit akademischem Wissen. Verbunden mit dem eigenen Know-how, der langjährigen Erfahrung sowie der konsequenten Berücksichtigung neuer Technologien und Marktentwicklungen und -tendenzen gewährleistet Solutions somit einen stetigen und nachhaltigen Erfolg aller übernommenen Projekte.

Die Leistungen von Solutions umfassen unter anderem:

- ✓ **Konzepte, Machbarkeitsstudien und Marktstudien**
- ✓ **Projektrealisierung, Projektmanagement**
- ✓ **Support-Management, Interimsmanagement**
- ✓ **Total Quality-Management (TQM)**

Solutions bietet umfassende Beratung und Durchführung und garantiert erstklassige Dienstleistung, ist aber keine klassische Betreibergesellschaft. Solutions unterstützt, vernetzt und hilft Unternehmen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

**Solutions dot WG Hospitality
Advisory Alliance GmbH**
Kranzer Str. 6-7
14199 Berlin
Tel.: +49 (0)30 83 22 29 71
Fax: +49 (0)30 83 22 29 72
office@solutionsdotwg.com
www.solutionsdotwg.com



Ihre Ansprechpartner

Willy Weiland
Geschäftsführer



Wolfgang Gattringer
Geschäftsführer



Gianni K. van Daalen
Geschäftsführer



Dr. jur. Michael Theim
Geschäftsführer



Leistungsprofil

Hotelbewertung

- Verkehrswertgutachten
- Beleihungswertgutachten
- Residualwertermittlung
- Developerrechnung

Hotelinvestitionsberatung

- Transaktionsbegleitung
- Hotelbetreiberauswahl
- Verhandlungen von Hotelbetreiberverträgen
- Hotel-Asset-Management

Hotelprojektentwicklung

- Konzeption
- Kostenkalkulation
- Projektsteuerung
- Revitalisierung

Hotelstudien

- Standort- und Marktanalysen
- Potenzialanalysen
- Machbarkeitsstudien
- Betriebsanalysen

Gründungsjahr 1979

Standorte München, Düsseldorf, Berlin, Leipzig

Referenzen

- **Dolce Frégate Provence**
Marktwertgutachten
- **Dolce Sitges**
Marktwertgutachten
- **Hilton Hotel Berlin**
Markt- u. Beleihungswertgutachten
- **Tulip Inn Düsseldorf Arena**
Betreibersuche und -vermittlung, Betreiberverhandlungen
- **Ameron Hotel Speicherstadt Hamburg**
Betreibersuche und -vermittlung, Betreiberverhandlungen
- **Domkarree Köln**
Marktwertgutachten
- **Radisson Blu Hotel Toulouse Airport**
Marktwertgutachten
- **Harry's Home München**
Betreibersuche und -vermittlung, Betreiberverhandlungen



Hotels müssen täglich neu vermietet werden und erfordern deshalb besonderes Know-how. Unsere Kunden können auch bei diesen Spezialimmobilien professionelle Betreuung und Marktkenntnis erwarten. Experten mit jahrelanger Erfahrung sowohl auf der Immobilien- als auch auf der Betreiberseite garantieren aktuelle und präzise Informationen, die die Basis sind für unsere Bewertungen und Beratungen bei Hotels und anderen Spezialimmobilien.

Den ethischen Grundsätzen der Chartered Surveyors sind wir in unseren Analysen und gegenüber unserer Kunden verpflichtet. Integrität, Verantwortung und Objektivität bilden die Grundlage unserer Arbeit. Durch unsere interdisziplinäre Ausrichtung sind wir in der Lage ein ganzheitliches Konzept zu bieten, das folgende Leistungen umfasst.

Hotelbewertung

Als eine der ersten Chartered Surveyor Firmen in Deutschland sind wir in das internationale Netzwerk des Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS) eingebunden. Wir übernehmen Bewertungen innerhalb Europas und verfügen über die entsprechend notwendigen Marktkenntnisse.

Die Ausbildung und fortlaufende Weiterbildung unserer Mitarbeiter, erlauben uns, alle Arten von Spezialimmobilien zu bewerten. Um der spezifischen Situation des Objektes gerecht zu werden, orientieren wir



4-Sterne-Superior-Hotelprojekt Titanic Hotel Berlin: Feasibility Study



STIWA Hotel Valuation & Consulting GmbH
Chartered Surveyors
Keltenring 17
82041 Oberhaching
Tel.: +49 (0)89 6666-810
Fax: +49 (0)89 6666-8155
office@stiwa.de
www.stiwa.de

STIWA Hotel Valuation & Consulting GmbH ist seit 2002 Initiator und Mitveranstalter der europäischen Hotelentwicklungskonferenz „hotelforum“

uns je nach Kundenwunsch an nationalen oder internationalen Bewertungsrichtlinien.

Hotelinvestitionsberatung

Wir kennen die Komplexität von Immobilientransaktionen, Projektentwicklern helfen wir bei der Auswahl des richtigen Betreibers und für Investoren optimieren wir die Rendite ihres Engagements. Auf Käufer- oder Verkäuferseite übernehmen wir die Due Diligence, kontrollieren die Performance von Hotelbetreibern im Rahmen der abgeschlossenen Verträge, optimieren die Finanzierung und beraten bei Kauf oder Verkauf von Hotelimmobilien.

Hotelprojektentwicklung

Das richtige Konzept und eine flächenoptimierte und an die Bedürfnisse des Betreibers angepasste Planung sind die Grundlage für ein erfolgreiches Hotel. Wir waren selbst in der Projektentwicklung tätig und können Investoren und Entwickler fundiert in allen Phasen von Hotelprojekten beraten.

Hotelanalysen

Standort- und Marktanalysen bilden die Basis für unsere Arbeit. Neben der Auswertung von statistischem Datenmaterial verschaffen wir uns vor Ort einen Eindruck über den Markt und das Projektumfeld. Sowohl qualitativ wie auch quantitativ werden die Nachfrage und das Angebot untersucht und daraus der zukünftige Bedarf an Hotelkapazitäten abgeleitet. In projektbezogenen Machbarkeitsstudien ermitteln wir, ob ein Hotel am gegebenen Standort wirtschaftlich zu realisieren ist. Unsere Betriebsanalysen zeigen dem jeweiligen Auftraggeber Schwachstellen und Lösungsansätze für bestehende Hotels.

STIWA Hotel Valuation & Consulting GmbH ist Initiator und Mitveranstalter der Branchenkonferenz „hotelforum“, die im Herbst parallel zur Immobilienfachmesse Expo Real stattfindet.

Ihre Ansprechpartner

Caroline Rittler
 Consultant
 Tel.: +49 (0)89 6666-8125
 rittler@stiwa.de



Carl O. Stinglwagner
 FRICS, Dipl.-Kfm.
 Geschäftsführender
 Gesellschafter
 STIWA Gruppe
 Tel.: +49 (0)89 6666-810
 stinglwagner@stiwa.de



Leistungsprofil

Märkte verstehen

- Hotelmarktanalysen
- Standortgutachten
- Zielgruppenanalysen
- Konkurrenzanalysen
- Wertschöpfungsanalysen

Projekte entwickeln

- Grundstücksbewertung und Akquise
- Konzept- und Produktentwicklungen
- Machbarkeits- und Plausibilitätsstudien
- Wirtschaftlichkeit und Finanzierung
- Risikoanalysen
- Projektsteuerung

Betriebe reorganisieren

- Steigerung der operativen Wirtschaftlichkeit
- Turnaround-Management, Prüfung der Sanierungsfähigkeit
- Coaching und Moderation
- Implementierung von Controlling-systemen und Monitoring
- Asset-Management & Performance-Improvement

Werte ermitteln

- Verkehrs- und Beleihungswert-ermittlung für Objekte und Portfolios
- indikative Kaufpreisermittlung
- hotelfachliche Expertise bei der Wertermittlung

Exit begleiten

- Begleitung sämtlicher Wertschöpfungsstufen im mittelständischen Transaktionsmarkt
- Suche geeigneter Betreiber für Management- und Pachtobjekte

Gründungsjahr 1993

Referenzen

Aareal Bank, Bankhaus Löffbecke, Bayern LB, BAWBank, Commerzbank, Deutsche Bank, diverse Sparkassen und Volksbanken, Dresdner Bank, DQuadrat, DZ Bank, Ellwanger&Geiger, Europa Center, FGH Bank, HeLaBa, HSH Nordbank, Hypo Group Alpe Adria, Immofoori, IKB, Jones Lang LaSalle, KPE, Lone Star Funds, OeKB, Shinsey Bank, SGK, West LB, WFG, WGZ Bank, Wolff & Müller, ca. 100 mittelständische Hotels von 5 bis 500 Zimmern



Pragmatisch, zuverlässig und lösungsorientiert – so sehen wir den Beratungsansatz der Success Hotel Consult – Ihrer Beratungsgesellschaft für betriebs- und immobilienwirtschaftliche Fragen rund um die Hotellerie. Entwicklung, Beratung und wirtschaftliches Management stehen bei uns im Fokus. Ob Luxushotel oder Limited Service, inhabergeführt oder Markenhotellerie, die Success Hotel Consult kann auf 20 Jahre gewachsene und dokumentierte Kompetenz verweisen.

Wertschöpfung in allen Phasen

Ob strategische Beratung, konzeptionelle Entwicklung oder praktische Umsetzungsbegleitung, wir bieten unseren Kunden aus Hotellerie und

Hotelberatung auch in anspruchsvollen Lagen



Immobilienwirtschaft zuverlässige Unterstützung in allen Phasen des Produktlebenszyklus. Unser Angebotsspektrum beginnt bei der Standort- und Marktanalyse und reicht weiter über Projektentwicklungsleistungen, Bewertungsgutachten, Machbarkeits- und Plausibilitätsstudien, betriebliche Optimierung sowie Reorganisation bis hin zu Vermittlung und Verkauf. In unseren Projekten sehen wir uns stets als Partner der Unternehmen und Investoren, aber gleichzeitig auch der finanzierenden Kreditinstitute.

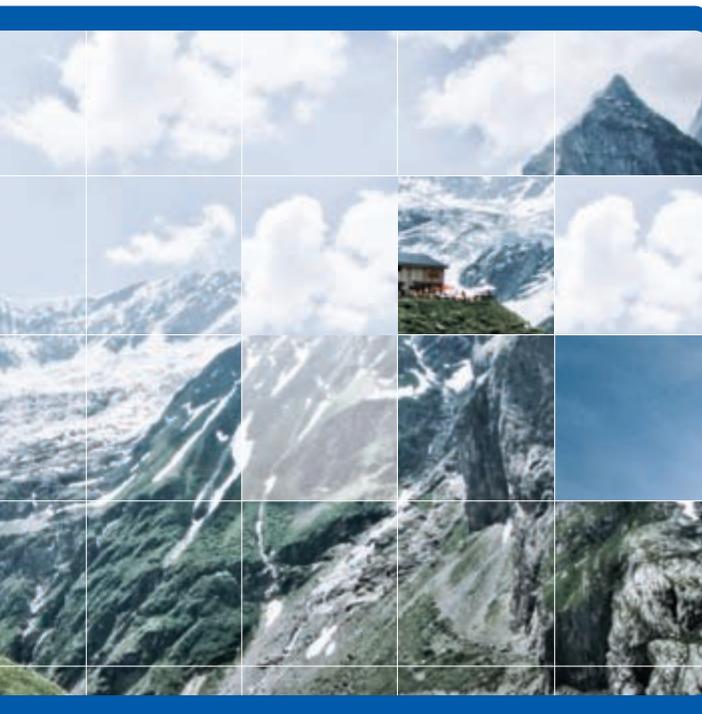
Ein starker Verbund

Im Verbund mit der Success Hotel Management GmbH können wir nicht nur auf unsere umfangreiche Erfahrung in der Hotelberatung, sondern auch auf den operativen Betrieb von Hotelbetrieben verweisen.

Qualitätsmaßstab

All unser Handeln orientiert sich stets an höchsten Qualitätsansprüchen und ethischen Maßstäben. Ein Anspruch, der durch unsere Mitgliedschaft in der Royal Institution of Chartered Surveyors bestätigt wird.

Success Hotel Consult GmbH
Friedrichstr. 71
70174 Stuttgart
Tel.: +49 (0)711 907134-66
Fax: +49 (0)711 907134-99
info@success-hotelconsult.de
www.success-hotelconsult.de



Ihre Ansprechpartner

Jens Philippsburg,
MRICS
M.Sc. Real Estate
Management
Geschäftsführender
Gesellschafter
Tel.: +49 (0)711 907134-66



Wolfgang Gogg
Dipl.-Bw., Dipl.-Vw.
Senior Partner
Tel.: +49 (0)711 907134-61



Leistungsprofil

Hotelimmobilienvermittlung

- Vermittlung von Kauf- und Pachtverträgen
- Beschaffung von Hotelbetreibern (national/international)
- Investorenbeschaffung (national/international)

Hotelinvestitionsberatung

- Transaktionsbegleitung
- Hotelbetreiberauswahl
- Verhandlung von Hotelbetreiberverträgen

Hotelbewertung

- Kaufpreiseinschätzung
- Transaktionswertgutachten
- Portfoliobewertungen

Hotelstudien

- Markt- und Standortanalysen
- Potenzialanalysen
- Machbarkeitsstudien
- Betriebsanalysen

Gründungsjahr 1992

Standorte Baden-Baden, Kiel, Salzburg

Referenzen

- **Dormero Hotel im SI Centrum Stuttgart**
Transaktionsbegleitung, Betreiberauswahl, Pachtvertragsvermittlung für 454-Zimmer-Hotel
- **Grand Hotel Römerbad, Badenweiler**
Transaktionsberatung und Kaufvertragsvermittlung für 75-Zimmer-Hotel an thailändische Health Care Gruppe
- **City Hotel Ratingen**
Transaktionsberatung und Kaufvertragsvermittlung für 70-Zimmer-Hotel an luxemburgischen Investor
- **Romantik Hotel Theophano in Quedlinburg**
Transaktionsberatung und Kaufvertragsvermittlung für 30-Zimmer-Hotel
- **Tagungshotel Mühlthal**
Machbarkeitsstudie, Betriebsanalyse, Transaktionswertgutachten, Kaufpreiseinschätzung für 76-Zimmer-Hotel bei Darmstadt

KC Beteiligungs GmbH & Co. KG, Dreiländer Beteiligung, Walter Fink KG, DZ Privatbank (Zürich) AG, Sozialverband VDK Baden-Württemberg, DRK Landesverband Hessen, SWN-Kreissparkasse Waiblingen, L-Bank Stuttgart, Harzsparkasse Wernigerode, Romantikhotel Schassberger, IBB Hotels Germany, Sinn Hotels, Grand City Hotels & Resorts, Best Western Hotel Pirmasens, Panacee Verwaltungs GmbH

tophotel consultants

Dank des umfassenden Know-hows in der Hotelbranche verbunden mit fundiertem Immobilienwissen gehören die Tophotel Consultants seit über 20 Jahren mit ihrem Expertenwissen bei Hoteltransaktionen in Deutschland und dem angrenzenden europäischen Ausland zu den Marktführern der Hotelberatungs- und Hotelimmobiliensbranche.

Hotelimmobilienvermittlung

Die Kernkompetenz der Tophotel Consultants liegt im Verkauf und in der Verpachtung von Hotels sowie in der zielgerichteten Beratung von Hotelimmobiliensbesitzern. Die Kenntnis der Entscheidungskriterien von Investoren und des Anforderungsprofils expansiver Hotelbetreibergesellschaften bildet die Basis für erfolgreiche Vermittlungen.

Hotelinvestitionsberatung

Im Rahmen eines Kaufprozesses begleiten und unterstützen die Tophotel Consultants Investoren beim Ankauf von





Grand Hotel Römerbad, Badenweiler

Hotelgrundstücken und Hotelimmobilien. Besonderes Gewicht liegt dabei auf einer fundierten Investitionskostenermittlung bei projektierten Hotels und der betriebswirtschaftlichen Analyse bei Bestandsobjekten.

Hotelbewertung

Unter Berücksichtigung des Vergleichswertes und des Ertragswertes ermitteln die Tophotel Consultants den realisierbaren Transaktionswert, um den Hoteleigentümern detailliert zu veranschaulichen, mit welchem Erlös bei einem Verkauf ihres Hotels zu rechnen ist.

Für Investoren ermitteln die Tophotel Consultants unter Renditeaspekten das Potenzial einer Hotelimmobilie. Dabei werden vom Makro- und Mikrostandort über die baulichen Objektgegebenheiten bis hin zum passenden Betreiberkonzept alle relevanten Faktoren berücksichtigt.

Hotelstudien

Um die Tragfähigkeit von Projektvorhaben zu untersuchen, erstellen die Tophotel Consultants fundierte Machbarkeitsstudien, welche auch die nachhaltige Wirtschaftlichkeit prüfen. Nur so kann seitens der Projektanten und Investoren eine Risikoabwägung und eine damit verbundene zukunftsträchtige Investitionsentscheidung getroffen werden.

SI Centrum Stuttgart



Tophotel Consultants GmbH
Landstr. 67a
76547 Sinzheim/
Baden-Baden
Tel.: +49 (0)7221 98 30 0
Fax: +49 (0)7221 98 30 98
info@tophotel-consultants.com
www.tophotel-consultants.com

Ihre Ansprechpartner

Thomas Röckelein
Geschäftsführer (CEO)
Tel.: +49 (0)7221 98 30 30
tr@tophotel-consultants.com



Dietmar Rieve
Director, Büro Kiel
Tel.: +49 (0)431 5917298
dr@tophotel-consultants.com



Leistungsprofil

Gutachten & Beratung

- Machbarkeitsanalysen
- Betriebsanalysen & -konzeptionen
- Sanierungsgutachten
- Pachtwertermittlungen
- Unternehmens- & Betreiberratings
- Hotel-Immobilienbewertungen
- Mittelstandsberatungen
- Hotel-Asset-Management
- Transaktionsberatungen/Due Diligence
- Betreiber- & Investorensprache

Projektrealisierung

- Branchenspezifisches Projektcontrolling
- Vertragsprüfungen & Vertragsverhandlungen
- Finanzierungsprüfungen

Operative Umsetzung

- Interimsmanagement
- Pre-Opening-Management
- Markteinführung
- Sanierung/Turnaround-Management
- Coaching & Controlling
- Mitarbeiterschulungen
- Marketingkonzeption

Publikationen

- Investment-Ranking Hotellerie
- Betriebsvergleich Hotellerie & Gastronomie
- Trendgutachten Hospitality
- Hotelinvestment-Attraktivitäts-Index

Gründungsjahr 1985

Standorte München, Berlin, Frankfurt, Shanghai

Referenzen (Auswahl)

- **Leonardo Hotels**
Due Diligence, Hotelbewertungen
- **Land Fleeseensee**
Sanierungsgutachten, Investitionsplanung
- **Adlon Holding**
Betriebsanalyse, Strategieberatung,
Fortführungskonzeption
- **Courtyard by Marriott Berlin City Center**
Asset-Management
- **Jakobsberg – Hotel- & Golfresort**
Management

25hours Hotel Company GmbH, Althoff Hotels, arcona Hotels & Resorts, Choice Hotels Germany GmbH, Park Hotel Bremen, Seminaris Hotels & Meeting Resorts, Welcome Hotels GmbH, Bayerische Beamten Versicherung, Deutsche Kreditbank AG, Nürnberger Versicherungsgruppe, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen, Sparkasse Bremen AG, DEHOGA Deutschland

1985 als TREUGAST Unternehmensberatungsgesellschaft mbH in München gegründet, zählt TREUGAST Solutions Group heute zu den führenden Beratungsunternehmen in den Bereichen Hotellerie, Gastronomie, Tourismus- und Freizeitwirtschaft in Europa. Jahrelange Erfahrung und fachliche Kompetenz der über 30 Consultants und 500 Mitarbeiter weltweit der TREUGAST Unternehmensberatung, der TREUGAST Hotellerie und des TREUGAST Instituts gewähren Entscheidungsträgern die Professionalität, die zur Entwicklung und Umsetzung von Projekten im touristischen Umfeld erforderlich ist.

Gutachten

Durch die hohe Anerkennung von TREUGAST bei Kreditinstituten, Investoren und Hotelgesellschaften als renommierter Branchenspezialist sind TREUGAST-Gutachten nicht nur ein zuverlässiges Hilfsmittel in der Entscheidungsfindung, sondern häufig auch der entscheidende Wegweiser für unterschiedlichste Projekte. Von Experteneinschätzungen über fundierte Machbarkeitsstudien und Betriebsanalysen bis hin zu verlässlichen Bewertungsgutachten von Einzelobjekten oder auch Portfolios bietet TREUGAST jegliche Art von Expertise. Auch außergewöhnliche Projekte an ungewöhnlichen Standorten begutachtet TREUGAST sicher, gestützt durch die Erfahrung aus über 120 Projekten pro Jahr.

Beratung

Kein Beratungsauftrag gleicht dem anderen. Jedes Projekt hat seinen eigenen Charakter und birgt, je nach aktuellem Projektstand, nach finanziellen Rahmenbedingungen oder auch nach Dringlichkeit, individuelle Anforderungen und Zielsetzungen. Ob Investor, Projektentwickler, Bank oder Hotelier, TREUGAST bietet seinen Kunden individuell abgestimmte Beratungsleistungen. Neben der fachlichen Begleitung unterschiedlichster Projekte sowie Coaching- und Controlling-



Referenz Hotel- & Golfresort Jakobsberg in Boppard

Treugast Solutions Group
Bavariaring 29
80336 München
Tel.: +49 (0)89 62 28 66 10
Fax: +49 (0)89 62 28 66 31
info@treugast.com
www.treugast.com

Dienstleistungen verfügt TREUGAST auch über ein spezialisiertes Hotel-Asset-Management-Team.

Operations

TREUGAST übernimmt für einen begrenzten Zeitraum das Management von Hotelbetrieben im In- und Ausland. Das Leistungsspektrum umfasst dabei Pre-Opening-, Turnaround-, Sanierungs- wie auch Interimsmanagement mit dem Ziel der erfolgsorientierten Markteinführung oder Betriebsfortführung und der langfristigen Ertragswertsteigerung des Betriebes. TREUGAST wählt die kompetente Betriebsleitung für den jeweiligen Betrieb aus, steuert die umzusetzenden Maßnahmen und nutzt kostenoptimierende Synergieeffekte, um den Betrieb erfolgreich in den Markt einzuführen oder im Turnaround einer dauerhaften Lösung zuzuführen. Auch schwierige Standorte und Betriebe werden von TREUGAST erfolgreich im Markt (neu)positioniert.

TREUGAST ist Mitglied des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. sowie des FCSI. Kontinuierliche Qualitätskontrollen garantieren die Objektivität, Neutralität und fachliche Kompetenz der Beratungsleistung. Zu den Auftraggebern der TREUGAST Solutions Group zählen Konzerne, Kreditinstitute, Fonds, Versicherungen, Projektentwickler, öffentliche Auftraggeber und mittelständische Unternehmen. TREUGAST wurde als erste Unternehmensberatung weltweit mit dem Five Star Diamond Award der American Academy of Hospitality Sciences und 2011 mit dem Special Award „Hotelier des Jahres 2011“ (Deutscher Fachverlag, AHGZ) ausgezeichnet.

Ihre Ansprechpartner



Moritz Dietl
Senior Consultant
Tel.: +49 (0)89 62 28 66 10
moritz.dietl@treugast.com



Prof. Stephan Gerhard
Geschäftsführer/CEO
Professor am Baltic College –
FHM Schwerin
Tel.: +49 (0)89 62 28 66 10
muenchen@treugast.com



Leistungsprofil

Projektentwicklung

- Due Diligence
- Grundstücksankauf
- Finanzierung
- Architektenverträge
- Bauverträge
- Reißbrett-pachtvertrag,
- Managementvertrag, Franchisevertrag
- Platzierung und Verkauf

Asset-Management

- Due Diligence
- Ankaufsvertrag
- Identifizierung der Werttreiber und Wertminderer in Immobilie und Verträgen
- Neuverhandlung Pachtvertrag und Managementvertrag
- Eliminierung von Wertminderern
- Platzierung und Verkauf

Expansion Hotelbetreiber

- Gestaltung und Verhandlung investoren- und bankkompatibler Pachtverträge und Hybridverträge

Konfliktlösung

- Analyse und Wegverhandeln von Rechtsstreitigkeiten
- Betreiberwechsel und Vertrags-Exit

Referenzen

Auf Anfrage Referenzen von Betreibern, Projektentwicklern, Hotelberatern und Asset-Managern

wenske

real estate legal

Hotelprojektentwicklung: Die Verknüpfung von Projektidee, Standort und Kapital ermöglicht eine sehr hohe Wertschöpfung. Besondere Anforderungen bei Hotels ergeben sich aus dem Spagat zwischen gestalterischem Anspruch und betrieblicher Funktionalität, der steigenden Bedeutung der Energetik, aus den sehr langen Vertragslaufzeiten und dem zwingenden Erfordernis der bankability. Das A und O der Rechtsberatung ist es, aus den zahlreichen Verträgen der eingeschalteten Akteure ein Vertragsbündel zu schaffen, das abgestimmt ineinandergreift, vom Ankauf bis zum Exit, auch in der Reißbrettkonstellation. Ziel hierbei ist die All-in-Vergabe und die Termin- und Kostensicherheit. Allfällige auftretende Probleme sind pragmatisch und schnell im Verhandlungsweg zu lösen.

Asset-Management: Ziel ist die Steigerung des Werts der Hotelimmobilie. Hierzu müssen die klassischen Ansätze des Asset-Managements an die Betreiberimmobilie Hotel angepasst werden: Entscheidender Faktor ist der Erfolg des Hotelbetriebs. Dieser muss langfristig bestehen und für den neuen Investor und die Bank gut erkennbar und verlässlich herausgearbeitet werden. Wichtig ist z. B. das frühzeitige Erzeugen von testierten Erfolgszahlen des Hotelbetriebs sowie praktikablen FF&E-Rücklagen und Sicherheiten.



Vertragsverhandlung: Für die Expansion einer Hotelkette und ebenso aus Sicht des Verpächters ist es wichtig, dass der Vertrag für die finanzierende Bank und spätere Investoren geeignet ist. In diesem Rahmen bieten Hotelverträge vielfältige Stellschrauben. Um diese richtig zu bedienen, braucht es neben Rechtskenntnis und Verhandlungsgeschick vor allem immobilienwirtschaftliches Verständnis, gerade bei Pachtindexierungen, Nebenkostenregelungen und Dach- und Fach-Klauseln: Kleinste Formulierungsveränderungen bewirken über den Multiplikatoreffekt der Immobiliengröße und Vertragslaufzeit schnell Ausschläge im sechsstelligen Euro-Bereich.

Konfliktlösung: Recht haben genügt nicht, und Recht bekommen vor Gericht ist oft die zweitbeste Lösung. Meist besser ist es, durch gesteuerte Konfliktführung zu einer Verhandlungslösung zu gelangen. Hierzu erforderlich ist ein Verständnis dafür, was die andere Seite will und wie sie denkt und kalkuliert.

Rechtsanwalt Markus Wenske: Ausschließlich im Immobilienrecht und Baurecht tätig seit 1998, hiervon über sechs Jahre beim Projektentwicklungsunternehmen. Frühere Kanzleien: HFK Rechtsanwälte, Pietschmann Rechtsanwälte, Lill Rechtsanwälte (Gründer), 2012 Gründung von wenske real estate legal. Mitglied des Leader Circle Hotel des Urban Land Institute U.L.I. und des Arbeitskreis Hotelimmobilien des BFW; zahlreiche Vorträge und Veröffentlichungen, u.a. als ständiger Mitarbeiter der Fachzeitschrift IMR Immobilienrecht und Mietrecht und als Kolumnist der hotelbau.

wenske real estate legal

Lietzenburger Str. 99

Höhe Bleibtreustr.

10707 Berlin

Tel.: +49 (0)30 92 03 83 41 06

Fax: +49 (0)30 92 03 83 41 07

info@wenske-legal.de

www.wenske-legal.de

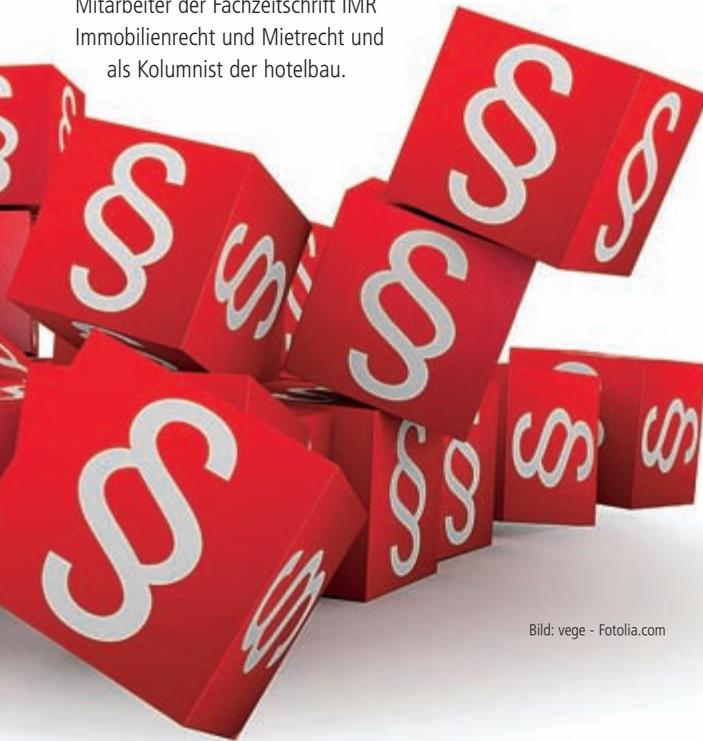


Bild: vege - Fotolia.com

Ihr Ansprechpartner



RA Markus Wenske

Tel.: +49 (0)30 92 03 83 41 06

mw@wenske-legal.de

Leistungsprofil

- Wirtschaftliche Machbarkeit
- Cashflow-Analyse und Prognoserechnung
- Begleitung bei Finanzierungsgesprächen
- Erarbeitung einer rechtlichen und steuerlichen Grundkonzeption
- Begleitung bei Vertragsgestaltung und -verhandlung
- Einrichtung eines leistungsfähigen Rechnungswesens
- Jahresabschlussprüfung und -erstellung
- Erstellung der Steuererklärung
- Restrukturierungsberatung
- Transaktionsberatung
- Due Diligence
- Bewertung

Referenzen

- Resort Land Fleesensee
- Sheraton Frankfurt Airport Hotel
- Hotel Esplanade Bad Saarow
- Upstalsboom Hotelresidenz & Spa Kühlungsborn
- Travel Charme Hotels & Resorts



Audit | Tax | Advisory

Wir begleiten Sie bei der Umsetzung Ihrer Ideen

Trinavis ist ein mittelständisches Berliner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsunternehmen mit über 240 Mitarbeitern. Seit mehr als vierzig Jahren vertrauen Projektentwickler, Grundstückseigentümer, Fondsgesellschaften und Investoren auf die Kompetenz unserer Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte. Im Rahmen unserer Spezialisierung auf die Immobilienbranche verfügen wir u. a. über umfassende Erfahrungen in der Entwicklung und Umsetzung betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Konzepte für Hotelimmobilien.

Als Mitglied von Crowe Horwath International, einem international führenden Netzwerk unabhängiger Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften, sind wir Ansprechpartner für internationale Unternehmen, die Fragestellungen in Deutschland haben. Gleichzeitig bieten wir unseren international ausgerichteten deutschen Mandanten Ansprechpartner und fachliche Expertise in über 100 Ländern.

Am Anfang steht eine Idee ...

Bei der Entwicklung von Hotelprojekten erarbeiten wir nicht nur eine auf unsere Mandanten zugeschnittene rechtliche und steuerliche Grundkonzeption, sondern entwickeln zusammen mit Marktspezialisten auch wirtschaftliche Machbarkeitsstudien und analysieren Cashflows von Hotelprojekten. Wir begleiten Finanzierungsgespräche und haben bei der Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung einen Blick auf die angemessene Verteilung der Chancen und Risiken.

... die sich in der Praxis bewähren muss!

Für die Zeit nach der Eröffnung des Hotels unterstützen wir unsere Mandanten bei der Einrichtung eines leistungsfähigen Rechnungswesens, das sowohl den handels- und steuerrechtlichen Anforderungen genügt als auch die Vorgaben des USALI und die vertraglichen Regelungen zwischen Eigentümer und Betreiber berücksichtigt, um alle relevanten



Trinavis Büro Berlin

Kennzahlen vergleichen zu können. Wir erstellen nicht nur Steuererklärungen und Jahresabschlüsse, sondern vertreten die Interessen unserer Mandanten gegenüber der Finanzverwaltung. Selbstverständlich übernehmen wir auch die Prüfung von Jahresabschlüssen.

... die an aktuelle Entwicklungen anzupassen ist!

Bei anstehenden Investitionen, Finanzierungsgesprächen, der Restrukturierung oder Sanierung von Hotels sowie einem möglichen Betreiberwechsel erarbeiten wir zusammen mit unseren Mandanten eine nachhaltige Lösung, die auch langfristig Erfolg verspricht.

... die einen Käufer sucht!

Bei dem Ankauf oder Verkauf von Hotelimmobilien führen wir eine Due Diligence durch (Financial, Tax, Legal Due Diligence), bewerten die Immobilie oder den Hotelbetrieb, übernehmen die Vertragsgestaltung und stehen unseren Mandanten während der gesamten Transaktion und bei den Vertragsverhandlungen aktiv zur Seite.

Trinavis GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungs-
gesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Cicerost. 2
10709 Berlin
Tel.: +49 (0)30 890482-0
Fax: +49 (0)30 890482-100
info@trinavis.com
www.trinavis-crowehorwath.com

Ihre Ansprechpartner

Joachim Peter
Rechtsanwalt,
Steuerberater
Tel.: +49 (0)30 890482-205
joachim.peter@trinavis.com



Albrecht Richard
Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater
Tel.: +49 (0)30 890482-225
albrecht.richard@trinavis.com



Dr. Gunter Franzke
Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater
Tel.: +49 (0)30 890482-455
gunter.franzke@trinavis.com



Nils Neuwerth
Rechtsanwalt
Tel.: +49 (0)30 890482-173
nils.neuwerth@trinavis.com





Besser ein stabiles Fundament anstelle von Luftschlössern

Nicht am falschen Ende sparen: Professionelle Beratung ist unverzichtbar

Sie haben Vorhaben und Visionen, für die Sie sachkundigen und neutralen Expertenrat suchen? Sie betreiben ein Hotel- oder Gastronomieobjekt und sehen weiteren Optimierungsbedarf? Oft ist es erfrischend und inspirierend zugleich, gemeinsam der Fantasie freien Lauf zu lassen, um mit der Essenz wieder auf den Boden der Realitäten zurückzukehren. Vermutlich haben Sie keinen Goldschatz im Keller, mit dem Sie Ihr Projekt finanzieren. Wer Banken von geplanten Investitionen überzeugen will, kommt ohne professionelle Beratung nicht aus. Ganz gleich, ob es sich um eine Existenzgründung, eine Betriebserweiterung/-optimierung oder gar um ein völlig neues Projekt handelt: Die gezielte Suche nach einem richtigen Consultant lohnt sich!

Wer einmal die Entscheidung getroffen hat, sich professionelle Unterstützung zu besorgen, hat eine weitere Hürde zu nehmen. Er muss den richtigen Partner als seinen Berater finden. Dabei gilt es zu beachten, dass diese Berufsbezeichnung „Berater“ oder das anglophile „Consultant“ nicht geschützt ist. Jeder darf sich so nennen. Hände weg also von „Alleskönnern“ und „Bauchladen-Verkäufern“.

Gut beraten ist, wer bei der Findung auf renommierte FCSI-Berater und -Planer setzt. Diese haben den Finger am Puls der Zeit, ohne die Machbarkeit aus den Augen zu verlieren; wissen, was angesagt ist und was die Partner und Gäste jetzt und zukünftig wünschen. Durch ihre Mitgliedschaft im internationalen Verband sind sie verpflichtet, unabhängig zu agieren und kontinuierlich ihre Weiterbildung und Professionalität nachzuweisen. Das macht sie so erfolgreich!



**FCSI Deutschland-
Österreich e.V.**
**Internationaler Verband
der Berater und Planer für
Hotellerie, Gastronomie,
Großverpflegung, Tourismus
und artverwandte Betriebe**
**Lohbruchweg 14
40699 Erkrath
Tel.: +49 (0)211 5203627
Fax: +49 (0)211 5203626
info@fcsi.de
www.fcsi.de, www.fcsi.at**

Ganz wichtig: Der potenzielle Berater oder Planer muss absolut unabhängig sein – sowohl von Zulieferern als auch von Herstellern. Um Interessenskonflikte zu vermeiden, darf er auf keinen Fall auch die Einrichtung seiner Planung übernehmen. Da wären wir dann am Beispiel der Küche: ein Bereich, in dem viele sogenannte Fachplaner gleichzeitig auch Händler sind. Ihnen ist eine Zugehörigkeit im FCSI verwehrt. Professionelle Mitglieder des FCSI sind einem strengen Ehrenkodex verpflichtet. Was zusätzlich zählt, sind Praxisnähe und Erfahrung. Davon profitieren Investoren und Projektentwickler, Hotelgesellschaften und mittelständische Hoteliers – und nicht zuletzt auch Banken.

Ein guter Berater sagt Ihnen aber auch, wovon Sie die Finger lassen sollten. Wer beispielsweise die Anlaufphase zu kurz einschätzt, die Ertragskraft zu optimistisch einschätzt oder den falschen Standort wählt, sitzt schnell in der Schuldenfalle, sodass aus der guten Idee nur ein Luftschloss verbleibt.

FCSI-Berater erkennen Sie an der Verwendung des Signets im eigenen Auftritt. Professionell Members unterzeichnen ihre Gutachten mit einem Siegelstempel – ein Garant für ein hohes Maß an Bekanntheit, Seriosität und Kompetenz!

Leistungsprofil

Beratungen

- Betriebswirtschaftliche und operative Beratung in allen Unternehmensphasen
- Konzeption, Ertragsplanung und Budgetierung
- Konkurrenz- und Standortanalysen
- Qualitätsmanagement
- Küchenmanagement und -Organisation
- Mystery Cooking®
- Mystery Checks (DEHOGA)
- Nachfolgeberatung

Seminare/Vorträge/Buch

Für Dienstleister u.a. zu den Themenfeldern

- ServiceQualität
- „Gäste heimlich verführen“ (Buch)
- Persönlichkeitsentwicklung auf Basis des DISC-Modells
- Praktische Kalkulation und Betriebswirtschaft
- Ungeplante Nachfolge „Ich fall dann mal aus“

Marketingberatung

- Individuelle Unternehmensidentität in Wort und Bild/Markenbildung, Corporate Design
- Internet und Social Media

Gründungsjahr 2003

Standorte Asendorf in der Nordheide / Hamburg / Sineu (Mallorca)

Referenzen

- Mehr als 1.300 mittelständische Unternehmen haben unsere Leistungen in Anspruch genommen! Dabei waren/sind:
- Badhotel Sternhagen*****, Cuxhaven
 - Bürgschaftsgemeinschaft, Hamburg
 - Ergo Gourmet GmbH, Düsseldorf
 - Hochbahn AG, Hamburg
 - Hotel Vier Jahreszeiten, Iserlohn
 - Internationale Garten Schau IGS 2013, Hamburg
 - Jim Block Restaurants, Hamburg
 - Köpke & Hübsch mit Plaza, Parlament, Trude
 - Mercure Hotel Walsrode (Tagungshotelier des Jahres 2013)
 - Mövenpick Hotel, Braunschweig
 - Poletto's Weinbar, Hamburg
 - Pro Mensch im Unternehmen, Dreieich
 - Restaurant „Weisses Haus“, Hamburg
 - Sprinkenhof AG mit „Parlament“ und „Block Bräu“
 - Schwere-und Zeitlos, Hamburg
 - Vox-TV: Mein Restaurant
- www.grimm-consulting.com**



**GRIMM
CONSULTING**
Mit uns zu **Ihrem** Erfolg

Ihr TOP-Beratungsunternehmen für die mittelständische Hotellerie und Gastronomie

Wir verstehen uns als Partner des Mittelstandes. Konkret hat sich Grimm Consulting auf die betriebswirtschaftliche und operative Beratung von Hotel- und Gastronomiebetrieben spezialisiert und hat ihren Sitz in der Nordheide, mit zusätzlichen Büros in Hamburg und Mallorca. 2003 gegründet, hat das Unternehmen zwischenzeitlich mehr als 1.300 Unternehmen unterstützend zur Seite stehen können. Zahlreiche Preisträger und „schillernde“ Persönlichkeiten innerhalb der Branche zählen ebenso zum Kundestamm, wie der klassische Gastronom mit Saalbetrieb.

Die praxisnahe Beratung ist ein Kernelement des Unternehmens und spiegelt sich in den Beratungsleistungen aller Mandanten. Ganz gleich, ob zu Fragestellungen der Betriebswirtschaft, Küche, Service, Mitarbeiterführung und des Marketings! Von der Existenzgründung bis zur Nachfolge – Wir haben Spaß an dem, was wir tun! Und sind immer mit voller Leidenschaft bei der Sache!

Die Grimm Consulting ist bei allen relevanten Partnern und Banken akkreditiert und kann somit ggfs. auch geförderte Beratungsleistungen erbringen. Alle zum Einsatz kommenden Berater/-innen kommen aus der Praxis und können mit einem dementsprechenden Erfahrungsschatz aufwarten. Kaufmännische Studiengänge und Meisterbriefe vervollständigen die Profile. Inhaber Björn Grimm, ist professionell Member FCSI. Das Unternehmen wurde als „TOP-Consultant“ 2013/2014 ausgezeichnet und gehört somit zu den besten Beratern des Mittelstandes Deutschlands!

Unsere Auszeichnungen/Preise/Akkreditierungen:

- „ServiceQualität Deutschland“
- DISC- und Trainplan Beratungsunternehmen
- GASTRO STAR AWARD 2009
- Ausgezeichnet als Top Consulter 2013/2014
- Professionell Member FCSI
- KfW, BAFA, BG-Hamburg, N-Bank
- Partner DEHOGA HH und NDS

Aus der Praxis für die Praxis – VERSPROCHEN!



Unsere Mandanten sind Macher und Praktiker – keine Theoretiker. Sie leben Ihre Vorstellung vom GASTGEBER-Dasein. Und wir unterstützen Sie mit unserer Arbeit darin, dieser Rolle hervorragend nachkommen zu können! Nachfolgend unser Verständnis von einer Zusammenarbeit – in Teilen unserem Leitbild entnommen:

„Wir sehen im Menschen den wichtigsten Garant für den Erfolg. Die Zusammenarbeit mit Menschen im Unternehmen, sie zu akzeptieren, sie zu fördern und sie zu gemeinsamen Zielen zu führen – das sind die vornehmsten Aufgaben unserer Arbeit!

Unsere Hilfestellungen machen sich bezahlt – sollte der monetäre Nutzen geringer sein, als der Aufwand, ziehen wir uns selbstverständlich zurück! Uns ist bewusst, dass für unser Honorar seitens des Auftraggebers hart gearbeitet werden muss. Wir verstehen Mittelständler, denn wir wollen kein schnelles Geschäft, sondern ein vertrauensvoller Partner der europ. Hotellerie- und Gastronomie-Branche sein.

Wir vermitteln Fach-, Führungs- und Erfolgskompetenz. Wir entwickeln, lehren und trainieren mit unseren Mandanten Kenntnisse, Fähigkeiten, Einstellungen und Verhaltensweisen, die erforderlich sind, um Unternehmen kompetent zu führen, zu erhalten und zu entwickeln.

Wir wissen, dass es keine Patentrezepte oder universell anwendbare Modelle gibt. Es gilt, gemeinsam mit unseren Mandanten maßgeschneiderte Lösungen zu finden – individuell, situativ und anwendungsgerecht. Unsere Partner brauchen keine „Power-Points“ sondern rasch umsetzbare Maßnahmen!

Wir zeigen gesellschaftliche Verhältnisse, Chancen und Tendenzen transparent auf, damit unsere Mandanten diese nicht nur im Betrieb, sondern auch in dessen Umfeld verantwortlich wahrnehmen können.

Wir unterstützen einzelne Führungskräfte oder Bereiche eines Unternehmens ebenso wie das Unternehmen als Ganzes, damit alle gemeinsam die Zukunft meistern können. Wir pflegen vertrauensvolle und langfristige Beziehungen zu unseren Seminarteilnehmern und Beratungskunden. Wir lassen sie nach Schulung und Beratung nicht allein, sondern begleiten sie kontinuierlich zum Erfolg.

Dass mit allen Ressourcen wertschätzend umgegangen werden muss, ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Absolute Seriosität und Kundennutzen stehen im Vordergrund. Auch wenn wir Wahrheiten vermitteln müssen, sind wir immer bestrebt, eine sehr hohe Kundenzufriedenheit zu erzielen. Wir nutzen Optionen der eigenen Weiterbildung, Kommunikation und permanenten Vernetzung. Kritischen Fragen stellen wir uns! **Allen versprechen wir unsere vollste Aufmerksamkeit!**“

Grimm Consulting

Postanschrift:

Postfach 1151
21262 Jesteburg

Standorte in

21271 Asendorf in der Nordheide
20146 Hamburg
07510 Sineu, Mallorca

www.grimm-consulting.com
info@grimm-consulting.com

Facebook:

Grimm Consulting
Björn Grimm
Der Serviceweise

Twitter

www.twitter.com/GrimmConsulting

Besuchen Sie uns auf der INTERNORGA

Telefon:

+ 49 (0)4183 98 94 234



Ihr Ansprechpartner



Björn Grimm
Dipl. Touristikmanager
Hotelbetriebswirt &
Hotelmeister
Tel.: + 49 (0)4183 98 94 234
info@grimm-consulting.com
www.grimm-consulting.com

Leistungsprofil

- Machbarkeitsstudien
- Standort- und Marktanalysen
- Betriebs- und Marketingkonzepte
- Lebensstil- und Interessenkonzepte
- Raum- und Funktionskonzepte
- Aufbau- und Ablauforganisation
- Küchenplanung
- Wirtschaftsraumplanung
- Hygieneverordnungen/HACCP
- Investitionsbeurteilungen
- Finanzierungsmodelle
- Bankgutachten
- Wirtschaftlichkeitsvorausschau
- Benchmarking
- Renditeerwartung
- Betreibersuche
- Managementkonzepte
- Integrationsprojekte
- Betriebsanalysen
- SWOT-Analysen
- Portfolio-Analysen
- Potenzialanalysen
- Erweiterungsgutachten
- Ertragswertgutachten
- Pachtermittlungen
- Inventarbewertungen
- Gastgewerbliche Marktforschung
- Gastgewerbliches Stadtmarketing

Besonderheiten

- DEHOGA-Partner
seit mehr als 20 Jahren
- Sachverständigenstelle des DEHOGA
- Über 25 Jahre Beratungserfahrung
v. a. im gastgewerblichen Mittelstand

Mitgliedschaften

- Premiumpartner des DEHOGA
Nordrhein e.V.
- Beraterbörse KfW Bankengruppe
- FCSI Foodservice Consultants Society
International

Referenzen

- Steigenberger Hotel Group
- Althoff Hotel Collection
- LWL Landschaftsverband
Westfalen-Lippe



So differenziert die Wünsche der Gäste und die Anforderungen an ihre Unterkunft, so vielfältig und breit gefächert die Hotellerie: familiär geführte Pensionen und Gasthöfe, Hotelketten und kooperierende Gesellschaften, verstärkte Markenbildung, diversifizierte Konzepte, Budgethotels im Niedrigpreisniveau, (Medical-)Wellnesshotels mit Beauty- und Wohlfühlloasen, innovative Seminar- und Tagungshotels mit modernster Technik, Themen- und Eventhotels, Design- und Boutique-hotels, Garnis, Hostels und Boardinghouses.

Beratungen, Gutachten, Machbarkeitsstudien

Die Luxenburger und Partner Unternehmensberatung und Marktforschung GbR berät Städte, Kommunen, Investoren, Bauherren und Betreiber bei Neubau-, Umbau- und Erweiterungsvorhaben, erstellt Machbarkeitsstudien insbesondere für den gastgewerblichen Mittelstand sowie Bankgutachten für Finanzierungspartner. Dabei setzt sie der zunehmenden Betriebstypenvielfalt entsprechend auf individuelle, auf das jeweilige Vorhaben zugeschnittene Beratungs-, Planungs- und Sachverständigenleistungen. Mit Beratern, die neben einer Lehre und praktischen Tätigkeiten im Gastgewerbe über langjährige Branchenerfahrung und ein betriebswirtschaftliches Studium verfügen.

Standort und Markt besitzen neben den Areal- und Objektdaten eine entscheidende Bedeutung hinsichtlich der Annahme eines Hotels, der Wahl des Hotel- und Motivtypus sowie der möglichen quantitativen und qualitativen Zielgruppen. Unter Einbezug von Marktforschung und Daten ähnlich gelagerter Vorhaben an vergleichbaren Standorten wird das



Betriebs- und Marketingkonzept erarbeitet: Leistungsniveau, Zimmeranzahl, Zimmergröße und -typen, gastronomische Ausrichtung, Verhaltensweisen und Anspruchsprofile der Lebensstil-

und Interessengruppen, mögliche ökonomie- und freizeitorientierte Bereiche, Leitlinie zu Einrichtung und Ausstattung, Preispolitik, Kommunikations- und Vermarktungskonzept sowie Betreiberprofil und anzuratende Bewirtschaftungsstruktur.

Ein erstes Raum- und Funktionsprogramm integriert aufbau- und ablauforganisatorische, technische sowie hygienische Aspekte in das Konzept, sorgt für optimale Arbeitsabläufe und Verkehrswege und ist mitentscheidend zur Bestimmung und Einordnung des zu erwartenden Investitionsvolumens.



Für unterschiedliche Bewirtschaftungsjahre werden die voraussichtlich erzielbaren Umsätze ermittelt sowie die betriebs- und anlagebedingten Kosten budgetiert. Das Ergebnis der

Einschätzungen und Berechnungen zeigt unter Einbezug eines Investitionsverteilungsmodells und erforderlicher Rücklagen den möglichen Kapitaldienst bzw. die zu erwartende Rendite für einen Investor bzw. die Besitzgesellschaft und die mögliche Pacht für die Betriebsgesellschaft auf. Hierüber kann auch das mögliche Investitionsvolumen abgeleitet werden. Auf Basis eines zielorientierten Vermarktungskonzeptes kann im Anschluss an die Studie eine Begleitung bei der Realisierung bis hin zur Suche nach geeigneten Betreibern erfolgen.

Projektentwicklung, Küchenplanung, Inventarbewertung

Die Luxenburger und Partner Projektentwicklung GmbH hat einen hohen Spezialisierungsgrad auf den kapazitativen sowie den technischen Einrichtungs- und Ausstattungsbereich. Die Planung von Küchen sowie von Gastraum- und Wirtschaftsbereichen führt sie für die Hotel- und die Individualgastronomie ebenso durch wie für Gemeinschaftsverpflegung. Über eine effiziente Raum- und Funktionsplanung und den Einsatz von neuestem technischem Equipment werden unter Beachtung geltender Hygieneregeln und gesetzlicher Vorschriften einwandfreie Produktionsabläufe sichergestellt und damit eine optimale Personal- und Warenwirtschaft gewährleistet. Neben der Planung und der Betreuung in der Umsetzungsphase bis hin zur Abnahme berät sie in allen Fragen zu Arbeitssicherheit, HACCP, Hygiene- und Qualitätssicherung sowie Bauverordnungen und führt auch Bewertungen des gastgewerblichen Groß- und Kleininventars in Hotellerie und Gastronomie durch.

Luxenburger und Partner
Hammer Landstr. 45
41460 Neuss
Tel.: +49 (0)2131 75 18 300
Fax: +49 (0)2131 75 18 319
info@luxenburgerundpartner.de
www.luxenburgerundpartner.de

Ihre Ansprechpartner

Bernd Luxenburger
Dipl.-Betriebswirt
Geschäftsführer der
Luxenburger und
Partner Unternehmens-
beratung und Marktforschung GbR
Tel.: +49 (0)2131 7518 300
info@luxenburgerundpartner.de



Udo P. Seemann
Betriebswirt
Geschäftsführer der
Luxenburger und
Partner Projekt-
entwicklung GmbH
Tel.: +49 (0)2131 7518 300
info@luxenburgerundpartner.de



Leistungsprofil

- Hotelentwicklung
- Hotelbetreiber
- Hotel-Consultant
- Hotel-Management
- Hotel-Sanierer

Gebäude-/Objekttypen

- Hotel- und Gastronomiebauten
- Veranstaltungs-Center
- Wellness/Spa-Center
- Umnutzungen von Bestandsgebäuden
- Restrukturierungsobjekte

Gründungsjahr 1980

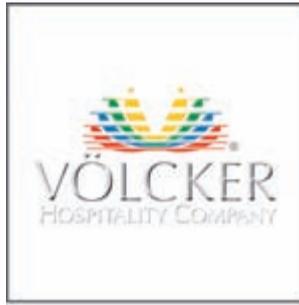
in Frankfurt am Main

Referenzen

- Hilton Hotels Corporation in Detroit, Atlanta, Myrtle Beach, Dallas Texas
- InterContinental Frankfurt
- Parkhotel Frankfurt (Le Méridien)
- Rheinpark Plaza Neuss, Hotel & CongressCentrum (Swissôtel)
- Victoria Hotels International, Wiesbaden
- Victoria Grand Hilchenhaus, Lorch
- Victoria Park, Langen
- Alte Ziegelei Großzimmern, Hotel & CongressCentrum
- Klinikhotels in Heidelberg
- Hotel Surenburg, NRW
- AMJ Designer, Berlin
- Holiday Inns in Eisenach, Weimar, Apolda

Projekte

- Hotel am Timmendorfer Strand
- Hotel in Travemünde
- Hotel in Lübeck
- Hotel in Mecklenburg



Seit vielen Jahren konzentriere ich mich erfolgreich auf das Betreiben, die Entwicklung und das Sanieren von außergewöhnlichen Hotels, interessanten Restaurants, attraktiven Bars und relevanten Veranstaltungsräumen: Erst als Food- & Beverage Manager, dann Generaldirektor, Generalbevollmächtigter, Geschäftsführer und seit Mai 1987 als selbstständiger Hotelier und Patron.

Deswegen hat VHC heute den Ruf, als kleine, private Hotel-Company kreativ und umsetzungsstark zu sanieren, zu restrukturieren und zu führen: mit marktgerechten, der Konkurrenz überlegenen Konzepten, gelebter Kundennähe und „Hands-on-Management“.

VHC positioniert Hospitality-Betriebe für zufriedene Gäste und wirtschaftlichen Erfolg.

Mein Motto:

It's got to be perfect – It's got to be worth it!

Too many people take second best.

But I won't take anything less – It's got to be perfect!

VHC: Der Hotel-Entwickler

In der Schöpfungsphase des Erfolges sind akribisches Research, intelligentes Planen, Kreativität und Spinnerei ein Muss. Die Inszenierung interessanter, attraktiver und relevanter Produkte und Angebote ist gefragt. Sind sie nicht relevant, bleibt der Erfolg aus.

Funktionale, sensorische und soziale Relevanz leiten den Gast bei der Wahl eines Hotels ebenso wie Werte, eine von ihm erwartete Wertschätzung und exzellenter Service durch das Hotelensemble.

Für die Entwicklung und Führung eines der Konkurrenz überlegenen Hotels braucht es Kundennähe, Visionen, Expertise, Demut und kompromisslose Umsetzungscompetenz.

Als Bauherrenvertreter sorgt der Hotel-Entwickler für Kontinuität bei der Umsetzung der konzipierten Planung. Mehr als 80 Prozent des operativen Erfolges werden in dieser Phase erschaffen und zementiert.

VHC: Der Hotel-Betreiber

Wir pachten Ihr Hotel langfristig und betreiben es auf eigene Rechnung. Wir führen Ihr Hotel per international üblichem Management-Vertrag, in Ihrem Namen und auf Ihre Rechnung.

Bei Bedarf bieten wir Ihnen Interims-Management für Hotels mit vorübergehenden Problemen, zeigen Lösungswege auf, bewahren vor Wertverlusten und führen auf Ihren Wunsch den Turnaround durch.

Sind Restrukturierungen oder das Aufnorden eines Betriebes angesagt, so setzt VHC für einen optimalen Exit auf die ungleichen Zwillingsschwestern: Marketing und Controlling.

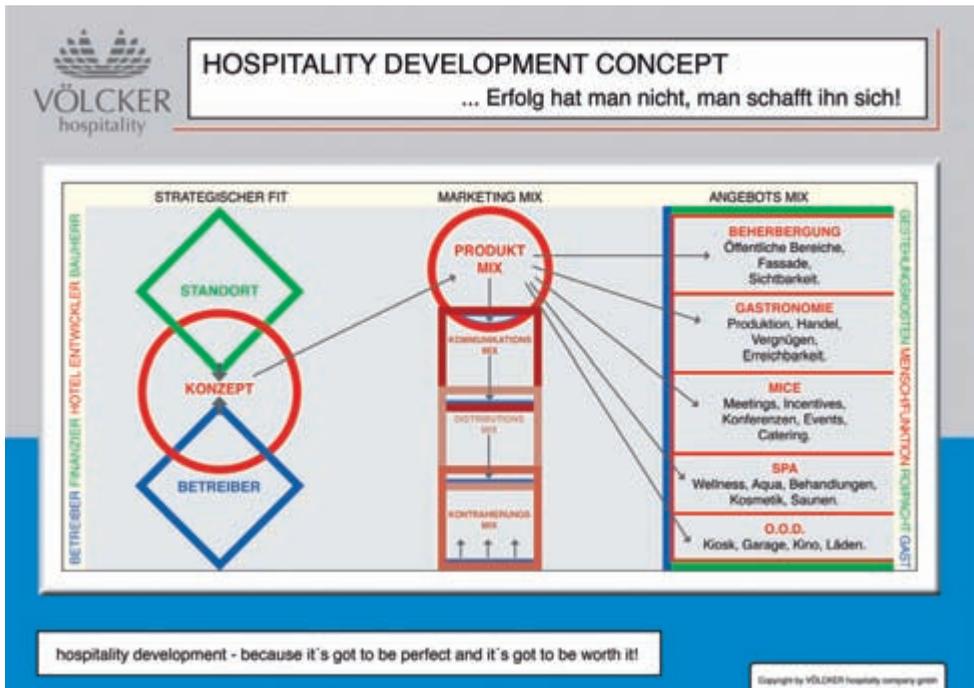
Auf Basis des VHC Market Research-Programms entwickeln wir Erlöstreibende Angebote, restrukturieren die Abläufe und erarbeiten einen optimalen Marketing-Mix, um alle verfügbaren Nachfragegeneratoren zu auskömmlichen, der Qualität des Hotels entsprechenden Preisen dauerhaft erfolgreich zu aktivieren.

Hospitality-Management mit Zukunft ist das Management, das nichts auf morgen schiebt.

**VHC Völcker Hospitality
Company GmbH**
Ringstr. 57/1
23611 Bad Schwartau
Tel.: +49 (0)451 480 57 580
Mobil: +49 (0)171 211 05 08
Fax: +49 (0)451 480 57 588
voelcker@voelcker-hospitality.de
www.voelcker-hospitality.de

Ihr Ansprechpartner

Winfried D. E. Völcker
Geschäftsführender
Gesellschafter
Tel.: +49 (0)451 480 57 580
Mobil: +49 (0)171 211 05 08
voelcker@voelcker-hospitality.de



Erst fokussieren, dann produzieren: mit dem „Genetischen Mix®“ von der Idee bis zur Eröffnung

Leistungsprofil

Architekturberatung

- Anforderungen zur Funktionalität & Ökonomie des Baukörpers
- Raumprogramm
- Raumordnung
- Raumbuch
- Fachspezifische technische Ausrüstung
- Betriebsausstattung

Planung & Ausschreibung

- operativ wirtschaftliche Küchenplanung
- Service- & SB-Einrichtungen
- Restaurant & Bankett-Ausstattung
- Logistik & Wirtschaftsbereiche
- Logis & Hausdienste
- Front Office & Verwaltung
- IT, Kommunikations- & Leitsysteme

Projektmanagement

- Beschaffungs-Agent für Großeinkauf
- Inventarisierung (Groß- & Kleininventar)
- Abnahme von Einrichtung und technischer Ausrüstung
- Dokumentation

Referenzen

- **Hotelansiedlung am Mittelrhein**
Entwicklung Betriebskonzept, Ökonomische Planung der Küche & Betriebstechnik
- **Ev. Perthes Werk, Münster**
Analyse zur Optimierung der Personal-, Investitions- & Betriebskosten in drei Betriebsstätten
- **U.S. Forces Edelweiss Lodge & Resort, Garmisch**
Planung Foodservice Bereiche
- **Hotel Diedrich, Hallenberg**
Ökonomische Küchenplanung
- **U.S. Forces Medical Center, Kaiserslautern**
Planung der Patienten-, Mitarbeiter- & Besucherverpflegung
- **Berliner Volksbank**
Planung Mitarbeiterverpflegung
- **mehrfach Internationale Auszeichnungen**
FCSI-Award For Outstanding Design & Excellence in Advisory Services



Innovation und betriebswirtschaftlich rationelle Gestaltung sind besondere Kennzeichen unserer Planungsleistung. Für seine zukunftsweisenden Konzepte wurde BBG-Consulting bereits 7-fach mit dem internationalen Branchen-Oscar, dem FCSI Award for Excellence, ausgezeichnet.

Ob Cook & Chill, Garen mittels Induktion, maschinelle Bodenreinigung oder moderne Schichtlüftung in Küchen, Arbeitsmittelgehänge, zentrales HACCP-Monitoring uvm. Diese, heute selbstverständlichen Innovationen wurden von BBG-Consulting entwickelt oder aber in Deutschland erstmals eingeführt, umgesetzt und publiziert.

In Anbetracht von Amortisationszeiträumen von 10 Jahren, 20 Jahren oder mehr ist Technik jedoch lediglich ein Mittel zum Zweck. Ganzheitliche Planungsansätze unseres Hauses haben zum Ziel, den absehbaren Entwicklungen im Personalsektor zu begegnen und gleichzeitig herausragende Erlebniswelten von hohem Geltungsnutzen zu schaffen. Letztlich bestimmt die nachhaltige Ertragskraft den Wert der Immobilie, ganz gleich ob in der Hotellerie, Gastronomie oder Großverpflegung.

Grundlage sämtlicher Gestaltungsmaßnahmen ist die einzigartige Verbindung von betriebswirtschaftlichem, arbeitsorganisatorischem und planerischem Know-how, die es BBG-Consulting gestattet, prozessbedingte Schnittstellenprobleme zu eliminieren und individuelle Lösungen von Bestand zu realisieren.

Bild: HOK Group Inc. New York



BBG-Consulting
GAP 15
40213 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)211 864 000
Fax: +49 (0)211 132 724
info@bbg-consulting.com
www.bbg-consulting.com

U.S. Forces Medical Center, Kaiserslautern

Bild: Benjamin Diedrich



Hotel Diedrich, Hallenberg



U.S. Forces Edelweiss Lodge & Resort, Garmisch

Ihre Ansprechpartner

Tina Froböse
MBA, FCSI
Managing-Partner
Tel.: +49 (0)211 864 000
frobiose@bbg-consulting.com



Karl-H. Kreuzig
FCSI
Managing-Partner
Tel.: +49 (0)211 864 000
kreuzig@bbg-consulting.com





Planungsgesellschaft mbH & Co. KG



T. Vossbeck / www.iv-fotografie.berlin



Photo credit McFIT GmbH / Ralph K. Penno

GENUSS IST UNSERE PROFESSION

Jeden Tag – auf immer neue Art!

In enger Zusammenarbeit mit Architekten, Innenarchitekten und Technikern ermöglichen unsere Planer Ihnen die Ausarbeitung individueller Gastronomie- und Großküchenkonzepte, die optimal auf Ihre systematischen und wirtschaftlichen Bedürfnisse abgestimmt sind. Gerne machen wir uns ein Bild vor Ort, um mit Ihnen – in stetem Kontakt – das bestmögliche Ergebnis für Ihr Konzept zu erarbeiten.

Beratung und Planung von technischen Grundlagen von Beginn an sind für uns genauso selbstverständlich, wie die Ausarbeitung individueller Raum- und Wegekonzepte.

Wir betreuen Projekte weltweit.



PLANUNG | ENTWURF | DESIGN

Unser Leistungsspektrum umfasst:

- + LP 1-9
- + BoH und professionelle Wegeplanung
- + Bewertung/Optimierung der räumlich-technischen Voraussetzungen
- + Entwicklung von optimalen Verpflegungs-, Gastronomie- und Bewirtschaftungskonzepten
- + Ausschreibungen (Gastronomie, GV & Catering)
- + Küchenfachplanung in Form von Neu- oder Umbau, sowie Planungen von Interimslösungen
- + Planung und Generalplanung von Gebäudetechnik
- + Planung der Kältetechnik einschl. Wärmerückgewinnung
- + Tätigkeitsschwerpunkte in Deutschland und Russland: Hotel- und Großküchenplanung für die Gemeinschaftsverpflegung. Generalplanung und Projektsteuerung für Neu- und Umbau.
- + Tätigkeitsschwerpunkte in Europa, Afrika, Asien und im Mittleren Osten: Hotelplanung, Back of House, Public Areas und Projektmanagement für Neubau und Renovierung.

K3 Planungsgesellschaft mbH & Co. KG

Treskowstraße 56 | D-13156 Berlin

Fon + 49 (30) 48 62 18 01

Fax + 49 (30) 48 62 18 03

E-Mail post@k3-web.de

www.k-drei.de

Frank Wagner (Dipl.-Ing.)

Peter Neumann (Dipl.-Ing.)

Helge P. Pahlke (Hotelbetriebswirt)

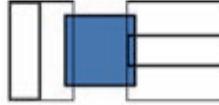


Leistungsprofil

- Planen von Um- und Neueinrichtungen von Großküchen
- Flächenanalyse, Funktions- und Raumprogrammplanung
- Innenarchitektur von funktionalen Gastraum- und Verpflegungseinrichtungen
- Visualisierung und 3D-Planung
- Konzeptentwicklung der gesamten Verpflegungs- und Versorgungsbereiche
- Konsequente und konkrete Schnittstellendefinition
- Wirtschaftlichkeitsdarstellung unter Berücksichtigung der Kostenentwicklung
- Personalanalyse unter Berücksichtigung der Produktion
- Planung der Technik mit dem Fokus auf die Energieeffizienz und Effektivität

Referenzen

- Airbus
- Alemannia Aachen
- Arzener Maschinenbaufabrik
- Axel Springer Verlag
- BROSE Shanghai
- C&A
- Deutsche Bahn
- Deutsche Post
- Dt. Rentenversicherung Bahn-See
- Dynamo Dresden
- Edeka
- Erzbistum Köln
- Falke
- Freenet
- Hamburger Flughafen
- Hamburger Wasserwerke
- Jungheinrich
- 1. FC Köln
- Stadt Köln
- Kölner ZOO
- LAFIM
- Lia-Manoliu-Stadion Bukarest
- LSG-Lufthansa
- Lufthansa
- METRO
- Philip Morris
- Siemens
- ... und viele mehr



NIERING UND SEIFERT GROSSKÜCHEN PLANUNG BERATUNG

Großküchen drei Schritte weitergedacht

Als Planungsbüro begleiten wir Sie zuverlässig und individuell rund um Ihre Verpflegungsbereiche. Mit langjähriger Erfahrung und einem versierten Spezialistenteam schaffen wir Küchen- und Gastraum-Konzepte, bei denen Form und Funktion Hand in Hand gehen. Unser interdisziplinäres Team aus Fachplanern, Ingenieuren und Architekten erstellt maßgeschneiderte Konzepte unter Berücksichtigung von Organisation, Betriebswirtschaft, Funktion und Design. Ihr Vorteil ist eine ganzheitliche Planung und das exakte Zusammenspiel aller beteiligten Fachbereiche von der ersten Analyse über alle Planungsstufen bis hin zur Realisierung und Baubetreuung.

Für Sie finden wir die beste aller guten Lösungen. Lernen Sie uns kennen unter www.niering.de.



NIERING & SEIFERT
Auf den Wöörden 66
22359 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 64889921
Fax: +49 (0)40 64889922
info@niering.de
www.niering.de



Ihre Ansprechpartner

HAMBURG
Oliver Seifert
Tel.: +49 (0)40 64889921
o.seifert@niering.de



KÖLN
Andrea Dalmus
Tel.: +49 (0)221 2054049
info@niering.de



Leistungsprofil

Strategie

• Markt- und Standortanalysen

Ein erfolgreiches Konzept ist nur erfolgreich, wenn es zum Standort passt. Bei neuen Projekten gilt es daher, den Markt, Wettbewerb und das jeweilige Umfeld zu betrachten.

• Konzeption & Raumprogramm

Die Zukunft der Wellnessbranche liegt in ganzheitlichen Konzepten. Nur ein klar formuliertes und überzeugendes Konzept garantiert Erfolg im Wachstumsmarkt. Der Architekt, welcher die Hardware schafft, kommt erst im zweiten Schritt. Selbstverständlich ist auch er ein wichtiger Partner. Aus der Konzeptentwicklung ergeben sich die Koordinaten für die wirtschaftliche Planung mit optimalen Arbeitsabläufen.

• Plausibilitätsprüfung

Sie haben bereits geplant, mit dem Bau aber noch nicht begonnen? Dann ist es eine gute Idee, eine zweite Meinung einzuholen und die Pläne nochmals auf den Prüfstand zu stellen. Damit bietet sich die einmalige Chance, Guest- und Work-Flow optimal zu berücksichtigen und Details zu integrieren, die sich im täglichen Geschäft als nützlich erweisen.

Zahlen & Fakten

• Budgetplanung & Controlling

Klare Vorgaben sind bereits in der Projektphase unverzichtbar. Eine kontinuierliche Kontrolle der Kosten dient nicht nur dem Erreichen der Sollvorgaben, sondern vermeidet Fehlentwicklungen.

Spa-Consulting

• Brand-Screening & Spa-Menu

Mit dem richtigen Angebot schwimmen Sie von Anfang an auf der Erfolgswelle. Setzen Sie auf regionale Konzepte und schaffen Sie damit ein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal. Gerne entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen ein stimmiges Angebot.

• Package- & Arrangement-Gestaltung

Wirtschaftliche Aspekte sind ebenso wichtig wie Zielgruppen-Orientierung.

Qualitätsmanagement

& Mystery-Checks

• Qualitätshandbücher

Qualität ist das A und O einer guten Spa-Abteilung.

• Qualitätskontrolle & Mystery-Checks

Damit Schwachstellen rasch aufgezeigt und behoben werden.



hotelconsult
Unternehmensberatung
für mittelständische Hotellerie

Was tun, damit das neue Spa von Anfang an so richtig erfolgreich wird? Die Gäste müssen es lieben! Um dieses Ziel zu erreichen, müssen im Vorfeld viele Dinge bedacht und die Weichen richtig gestellt werden. Vertrauen Sie auf professionelle, unabhängige Beratung und finden Sie Ihr einzigartiges Konzept, in dem der Gast im Mittelpunkt steht.

Die Zukunft der Wellnessbranche liegt in ganzheitlichen Konzepten. Nur ein klar formuliertes und überzeugendes Konzept garantiert Erfolg im Wachstumsmarkt. Der Architekt, welcher die Hardware schafft, kommt erst im zweiten Schritt. Selbstverständlich ist auch er ein wichtiger Partner. Aus der Konzeptentwicklung ergeben sich die Koordinaten für die wirtschaftliche Planung mit optimalen Arbeitsabläufen.

Sie haben bereits geplant, mit dem Bau aber noch nicht begonnen? Dann ist es eine gute Idee, eine zweite Meinung einzuholen und die Pläne nochmals auf den Prüfstand zu stellen. Damit bietet sich die einmalige Chance, Guest- und Work-Flow optimal zu berücksichtigen, und Details zu integrieren, die sich im täglichen Geschäft als nützlich erweisen.

Hildegard Dorn-Petersen verfügt über eine fundierte Ausbildung und langjährige Berufserfahrung im Hotelfach. Mit ihrer seit mehr als 20 Jahren etablierten Beratungsleistung schlägt sie die Brücke zwischen Hotel und Spa, zwischen Betriebswirtschaft und ganzheitlichem Wellnessverständnis. Vertrauen Sie auf die Kompetenz, das fundierte Fachwissen und die große Erfahrung von Hildegard Dorn-Petersen – für Ihren wirtschaftlichen Erfolg!



SPA hotel consult
Hildegard Dorn-Petersen
Herzog-Tassilo-Weg 3
83370 Seeon
Tel.: +49 (0)8624 4806
hdp@hotel-consult.de
www.hotel-consult.de



Bilder: Hotel Eisvogel/Foto Mayer

Ihre Ansprechpartnerin

Hildegard
Dorn-Petersen
Tel.: +49 (0)8624 4806
Mail: hdp@hotel-consult.de



Leistungsprofil

Hotel-Immobilie & Feasibility

- Asset- und Performance-Management
- Strategische Konzeptionen
- Ertrags-Optimierung
- Feasibility-Studie
- Unternehmensbewertung
- Pre-Feasibility-Studie
- 2nd-Opinion einer Feasibility-Studie
- Turnaround-Management & Sanierung
- Betreiber-Suche
- Destinationsmanagement
- Organisationsentwicklung
- Strategie-Entwicklung
- Produktentwicklung
- Naturtourismus und Großschutzgebiete
- Erlebniswelten
- Führungskultur und Coaching
- Marketing
- Marketingcontrolling
- Qualität
- Moderation

Standorte München, Stuttgart, Villach, Wien, Innsbruck, Südtirol, Zürich, Sofia, Bukarest, Budapest, Skopje, Tirana

Referenzen

- **Naturresort Schindelbruch, Südhaz**
Hotelbetriebsberatung, Marketing und Seminare
- **Hubertus Alpin Lodge & Spa Balderschwang**
Strategieberatung, Preisoptimierung
- **Golf & Spa Resort Andreas**
Preisstrategieentwicklung
- **Sonnenalp Resort-Spa-Golf, Ofterschwang**
Spa-Beratung; Führungskräftecoaching
- **Explorer Hotels Alpenraum**
Standortanalyse
- **Bergbahn, Alm und Hotel am Predigtstuhl in Bad Reichenhall**
Marketing- & Betriebsberatung
- **4-5-Sterne-Wellnesshotels Deutschland**
Mitarbeiterseminare und Workshops
- **3-5-Sterne-Business- und Ferienhotels im deutschsprachigen Alpenraum**
Machbarkeitsstudien, Konzeptionen, Marketingkonzepte, Betriebsanalysen, Coaching und Betreibersuche



Kohl & Partner ist ein unabhängiges und international tätiges Consultingunternehmen – spezialisiert auf die Hotellerie, Tourismus- und Freizeitwirtschaft. Als führendes Tourismusberatungsunternehmen in Österreich und eines der größten Unternehmen mit dieser Spezialisierung in Europa kombinieren wir touristisches Know-how, mit mehr als 30 Jahren Erfahrung im Bereich Tourismusentwicklung.

Neben den deutschsprachigen Kernmärkten setzt Kohl & Partner einen speziellen regionalen Fokus auf Zentral-, Ost- und Südosteuropa. Derzeit gibt es 12 Büros in neun Ländern, insgesamt beschäftigt Kohl & Partner mehr als 40 Mitarbeiter.

Die Kerngeschäftsfelder von Kohl & Partner sind:

Destinationen/Hotellerie & Gastronomie/
Touristische Infrastrukturbetriebe/Seminare

Kohl & Partner Deutschland: Lokale Kompetenz mit internationaler Sichtweise

Tourismusberatung heißt, nahe am Kunden und am Markt zu sein sowie eine besondere Verantwortung und großes persönliches Engagement wahrzunehmen. Mit uns haben Sie an den Standorten München und Stuttgart Zugang zum aktuellsten und hochwertigsten Tourismus-Know-how, das wir im Dialog mit Ihnen in höchster Individualität umsetzen.

Privatgeführte Hotels zählen neben touristischen Infrastrukturbetrieben zu unseren Kunden. Des Weiteren entwickeln wir gemeinsam mit Landesverbänden und großen Destinationen sowie mit touristischen Gemeinden und Verbänden Strategie- und Umsetzungsprojekte.

Hotellerie & Gastronomie

Unsere Experten unterstützen bestehende Hotels, Kooperationsgruppen und Gastronomiebetriebe bei der Optimierung des wirtschaftlichen Erfolges und entwickeln neue Hotel- und Gastronomieprojekte. Für Ihre individuellen Anliegen und Aufgabenstellungen steht Ihnen bei Kohl & Partner ein großes kompetentes Team von Expert(inn)en mit mehrjähriger praktischer Tätigkeit in der Hotellerie und Gastronomie, fundierten



**K&P Tourismusberatung
München GmbH
Valpichlerstr. 49
80686 München**

**Kohl & Partner Stuttgart
Alexander Seitz
Consulting für Tourismus
und Freizeitwirtschaft
Auf der Höhe 42
73529 Schwäbisch Gmünd**

www.kohl-int.de

Projektbeschreibung Naturresort Schindelbruch/Kerninhalte des Projektes:
Analyse der touristischen Situation des Südharzes und des Hauses, Aufstellen einer SWOT-Analyse, Arbeit an der Vision des Resorts und an der strategischen Ausrichtung, Erstellen eines Marketingkonzeptes inklusive Marketingplan, Schulung der Mitarbeiter und Führungskräfte des Hauses

Ausbildungen und langer Beratungserfahrung zur Verfügung. Um Ihnen möglichst nahe zu sein und Sie damit auch kurzfristig unterstützen zu können, hat Kohl & Partner regionale Büros eingerichtet und jeweils mit einem entsprechenden Kompetenzteam besetzt.

Touristische Destinationen

Innovativ. Integrativ. Auf den Punkt gebracht! Die Destinationsspezialisten von Kohl & Partner begleiten Orte, Regionen und Länder sowohl fachtouristisch als auch prozessorientiert – von der Positionierung bis hin zu Detaillösungen für Produkte, Qualitätsinitiativen oder Organisationsstrukturen. So werden Räume entwickelt, in denen sich Einheimische wohlfühlen und die Gäste tolle, buchbare Produkte vorfinden!

Touristische Infrastruktur

Touristische Freizeit- und Infrastruktur-Betriebe sind wesentliche Treiber im Tourismus. Unsere Expertise für erfolgreiche Infrastruktur-Projekte umfasst folgende Bereiche: Bäder, Thermen, Ausflugsziele, Bergbahnen, Sportanlagen, Veranstaltungszentren, Urban Entertainment-Center, Wellness & Spa.

Seminare & Trainings

Wissen ist die Basis für Spitzenleistungen Ihrer Mitarbeiter, die ein Unternehmen braucht, um im Wettbewerb die Nase vorn zu haben. Sorgen Sie heute für morgen vor: Weiterbildung für Sie und für Ihre Mitarbeiter/-innen. Kohl & Partner bietet fach- und persönlichkeitsbildende Seminare für Unternehmer, Abteilungsleiter und Mitarbeiter touristischer Betriebe an.

Ihre Ansprechpartner

Dipl.-BW
Elisabeth M.
Hiltermann
K&P Tourismus-
beratung München GmbH
Tel.: +49 (0)89 589 77 374
muenchen@kohl-int.de



Frank Rüschenbaum
Hotelbetriebswirt
Kohl & Partner
Stuttgart
Tel.: +49 (0)7171 94770-11
Fax: +49 (0)7171 94770-14
Mobil: +49 (0)175 527 42 48
frank.rueschenbaum@kohl-int.de



Leistungsprofil

- Strategische Kommunikationsberatung
- Entwicklung von PR-Strategien und PR-Events
- Presse- und Blogger-Reisen sowie Presse-Konferenzen und -Talks
- Presse-Betreuung auf Messen
- Produkt- und Relaunch-PR
- Presstext-Erstellung und -Versand
- Aufbau und Pflege von Medienkontakten TV, Hörfunk, Print, Online
- Social-Media-PR
- PR-Beratung
- Image-Entwicklung und -Festigung
- Personality-PR
- Medien-Coaching
- Media-Plan-Erstellung
- Medien-Monitoring
- Konzeption und Realisation von Media-Events und PR-Kampagnen
- Konzeption und Realisation von Gala-, Charity-, Award- oder Opening-Events
- Testimonial-Gewinnung und Einbindung für PR-Kampagnen
- Celebrity Endorsement für Veranstaltungen
- Einladungs-Management
- Gäste- und VIP-Gäste-Betreuung
- Travelling
- Presse-Einladung und -Betreuung auf Veranstaltungen
- Ausstattung von VIPs, Pressevertretern und Redaktionen mit Produkten

Referenzen

- Rezidor Hotel Group
- Radisson Blu Hotels
- Park Inn by Radisson Hotels
- TUI Cruises
- ECE
- Axel Springer AG
- Axel Springer SE
- Funke Medien Gruppe
- Jahres Zeiten Verlag
- Antonini Milano
- AUDI AG
- NORD LB
- RIANI
- Zamek Nahrungsmittel GmbH & Co. KG



SOCIETY RELATIONS & COMMUNICATIONS rückt Vorstände ins Blitzlicht, generiert Interviews, organisiert Fotoshootings, um Unternehmen oder Produkte in Fach- wie Publikums-Medien strategisch zu platzieren.

Unsere PR- und Event-Agentur entwickelt individuelle Konzepte für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, schreibt Pressemeldungen, organisiert Medien-Events, Presse- und Blogger-Reisen sowie Markteinführungen oder Relaunches.

Um Images zu bilden und Marktwerte zu steigern, definieren wir unverwechselbare Identitäten. Passend für jedes Budget. Mit authentischen PR-Inhalten schaffen wir Interesse und langfristig Vertrauen. Wirtschaftliche und gesellschaftliche Aktivitäten, Produktneuheiten und deren Entstehungsgeschichte, innovative Methoden oder die Menschen



hinter einer Marke platziert SOCIETY RELATIONS & COMMUNICATIONS in redaktionellen Berichten. So erhält selbst die kleinste Firma ein Gesicht.

Neben klassischer Presse-Arbeit organisiert SOCIETY RELATIONS & COMMUNICATIONS exklusive Gala- oder Produkt-Launch-Events mit lokaler wie nationaler Medien-Relevanz. Wir genießen einen erstklassigen Ruf für die medienattraktive Pressearbeit, die glamourösen Veranstaltungen und das versierte Gästemanagement. SOCIETY RELATIONS & COMMUNICATIONS ist eine der wenigen Agenturen, die über hervorragende Kontakte zu prominenten Persönlichkeiten aus TV, Show, Wirtschaft und Politik verfügt.

Zu unseren Referenzen zählen: Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für die Rezidor Hotel Group in Deutschland und die Hotelmarken Radisson Blu und Park Inn by Radisson seit 2012, 137. BMW Deutsches Derby, AUDI Ascot Renntage, PETRA Fashion Awards, ZAMEK Golf Trophy, die Taufen der Kreuzfahrtschiffe Mein Schiff 2 und Mein Schiff 3 von TUI Cruises, Ladies Lunches mit Bertelsmann-Firstlady Liz Mohn, jährlich die Verleihungen der GOLDENEN BILD der FRAU des Axel Springer Verlages. Mit dabei Bundesminister wie Ursula von der Leyen, Stars von Veronica Ferres über Hannelore Elsner bis Anna Loos, Sportgrößen wie Franz Beckenbauer und Franziska van Almsick.

SOCIETY RELATIONS & COMMUNICATIONS

Mundsburger Damm 2
22087 Hamburg

Tel.: +49 (0)40 280 3064

office@society-relations.de

www.society-relations.de



Ihre Ansprechpartnerin

Lic. rer. publ. Brita Segger
CEO

Tel.: +49 (0)40 280 3064

segger@society-relations.de



Mitgliedschaften

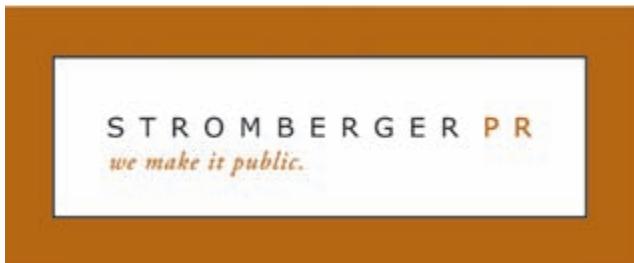
- Deutsche Public Relations Gesellschaft e.V. (DPRG)
www.dprg.de
- Vereinigung deutscher Reisejournalisten e.V. (VDRJ)
www.vdrj.org

Auszeichnungen

- TOP 10 der touristischen PR-Agenturen (Touristik PR Handbuch) 2012, 2013 und 2014
- ITB Best Exhibitor Award 2009

Referenzen

- Shangri-La Hotels and Resorts
- Minor Hotel Group
- Park Hyatt
- Andaz Hotels
- Barceló Hotels and Resorts
- D-Hotels & Resorts
- Monte Mulini & Hotel Lone, Kroatien
- DAS TEGERNSEE
- Hotel Bären, Titisee
- Ritter Durbach
- Das Rubezahl, Schwangau
- Dorint Alpin Resort Seefeld
- Priesteregg, Leogang
- mama thresl, Leogang
- Forsthofalm, Leogang
- WIESERGUT, Hinterglemm
- DAS GOLDBERG, Bad Hofgastein
- PURESLeben
- Schloss Mittersill
- Q Resort Kitzbühel
- Lürzer, Obertauern
- Kinderhotels Europa
- ADLER Spa Resorts Italien
- La Perla Corvara
- Portals Hills Boutique Hotel Mallorca
- VILA VITA Parc, Algarve
- Crillon le Brave, Provence
- Kulm Hotel St. Moritz
- Grand Hotel Kronenhof Pontresina
- Alpenwellness Allgäu
- Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang
- TVB Saalbach Hinterglemm
- Portoroz & Piran Slowenien



STROMBERGER PR wurde im September 2007 von Carmen Stromberger gegründet und zählt zu den jungen, inhabergeführten PR-Agenturen im Tourismus mit Sitz in München. Nationale und internationale Dienstleister im Tourismusbereich wie Hotels, Hotelgruppen, Fremdenverkehrsämter, Fluggesellschaften, Reiseveranstalter, Online-Anbieter und branchenverwandte Unternehmen setzen auf das Know-how von STROMBERGER PR. Die Agentur mit Spezialisierung in der Hotellerie hat sich Flexibilität, Kreativität und Kontinuität auf die Fahne geschrieben und bringt Kunden zielgruppenorientiert an die deutsche, österreichische und Schweizer Öffentlichkeit. Strategische Planung und individuelle Umsetzung sind selbstverständlich. Über 18 Jahre an Erfahrung, hervorragende Kontakte und ein guter Name bürgen für Qualität, Professionalität



und Exklusivität. Derzeit gehören 16 Mitarbeiter zum Team von STROMBERGER PR.

STROMBERGER PR übernimmt als externe Pressestelle für ihre Kunden sämtliche Maßnahmen der Medienarbeit. Das Instrumentarium reicht von klassischer PR-Arbeit bis hin zu modernsten Kommunikationsformen. Zu den Basisleistungen gehört auch ein Fulltime-Büroservice: Die Agentur ist grundsätzlich jederzeit für Kunden und Medien erreichbar. Dabei arbeitet STROMBERGER PR Hand in Hand mit der hauseigenen Pressestelle des jeweiligen Kunden.

Schwerpunkt der Agenturexpertise bildet einerseits die Markteinführung touristischer Produkte und Marken, andererseits die dauerhafte Imagepflege des Kunden im Kontakt mit den Medien, was für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens unerlässlich ist.

Die klassischen PR-Maßnahmen werden von einem breiten Angebot in der Kommunikation begleitet und mit Maßnahmen im Social-Media-Bereich ergänzt. Seit 2008 ist STROMBERGER PR mit einem Stand in der Medienhalle auf der ITB in Berlin vertreten und bringt so immer wieder Kunden und Medien zusammen. Die jährliche Agenturparty in den Räumlichkeiten in München trägt zu einem ständigen Informationsaustausch bei und unterstützt den Journalisten in seiner täglichen Suche nach Geschichten und Themen.

STROMBERGER PR

Haydnstr. 1

80336 München

Tel.: +49 (0)89 189478-80

Fax: +49 (0)89 189478-70

info@strombergerpr.de

www.strombergerpr.de

www.facebook.com/

strombergerpr



Ihre Ansprechpartner

Carmen Stromberger
Inhaberin

Tel.: +49 (0)89 189478-88
stromberger@strombergerpr.de



Karen Kretschmann
PR Director

Tel.: +49 (0)89 189478-79
kretschmann@strombergerpr.de



Ausstattung &
Objekteinrichtung

1.1 Zimmermöblierung

DER HOTELEINRICHTER MIT STIL



www.selva.com

SELVA
HOSPITALITY

1.2 Büro- und Konferenzmöbel

hs bankett burgess

der Spezialist für
Konferenzmobiliar



+49 6074 50613
info@hs-bankett.de
www.hs-bankett.de

Nähere Infos zur Eintragung
unter der
Branchenführer-Hotline
0 82 33 / 381-126 oder -125
und unter
helmut.junginger@forum-
zeitschriften.de oder
birgit.voss@forum-
zeitschriften.de

1.3 Bodenbeläge

ege®

we create more than carpets

Dänischer
Teppichbodenhersteller

ege® GmbH
Schanzenstraße 39 d14
51063 Köln
Tel.: +49 221 96 97 27 0
deutschland@egecarpets.com
www.egecarpets.com

 Ausführliches Profil unter
www.hotelbau.com

1.5 Komplett-Einrichter

HÜTTINGER

Die Einrichtung

WINTERHÄUSER STR. 20C 97084 WÜRZBURG
TELEFON: 0931/61401-0
INFO@HUETTINGER-DIE-EINRICHTUNG.DE
WWW.HUETTINGER-DIE-EINRICHTUNG.DE

SHOWROOM

ARCHITEKTUR
INNENAUSBAU
EINRICHTUNG

RN
RUDOLF NEUMEIER



Raiffeisenstraße 8
83607 Holzkirchen
08024-608890
www.neumeier.de

pfeiffer Die Objekteinrichter.



www.pfeiffer-germany.de

SCHLEGEL
stores concepts hotels

Ihr Spezialist für
Hoteleinrichtungen & Ausbau



Porschestra. 2
74321 Bietigheim-Bissingen
Phone +49 7142 98 99 80
info@schlegel-concepts.com

www.schlegel-concepts.com

ULMRICH
HOTELEINRICHTUNGEN

Ulmrich Hoteleinrichtungen
Austraße 5, 97996 Niederstetten
Tel. 07932/6068-0, Fax: 07932/6068-20
info@ulmrich-hoteleinrichtungen.de
www.ulmrich-hoteleinrichtungen.de

VOGLAUER
— hotel concept



Voglauer hotel concept | A-5441 Abtenau
Tel. +43 (0) 6243 2700-267 | Fax DW-279
hotelconcept@voglauer.com | www.voglauer.com

 Ausführliches Profil unter
www.hotelbau.com

1.11 Sitzgelegenheiten/Tische

KONWAY & NÖSINGER

Terrassen- und Objekteinrichtungen



Tel. 062 58-94979-0 · www.konway-noesinger.de

BECK ■■■■
Bestens ausgeSTADTet

Beck GmbH & Co. KG · Telefon 07195/693-300
www.stadtmobel.de

Großschirme • Windschutz • Faltzelte

MODELL STORMBREAKER
100 KM/H
MAXIMALE WINDLAST
TUV-GEPRÜFT

tophoven-gmbh.de **Tophoven**

1.18 Kerzenständer

CARAVITA
Exklusive Sonnenschirme
Online-Katalog unter www.caravita.de

LICHT EDELSTAHL

www.LICHT-EDELSTAHL.de

1.14 Outdoor

BAHAMA®

www.bahama.de • info@bahama.de
+49-2265-998-0

Sonnenschirme
Made in Germany

www.may-online.com

Bad & Sanitär

PLECTAMO
COLLECTION

Outdoor- & Wellnessmöbel

Hochwertige Qualität für
Hotel, Gastronomie & Spa
August-Bebel-Str. 36
32257 Bünde
Telefon 05223-493040
info@plectamo.de
www.plectamo.de

2.5 Komplett-Einrichter

GERLOFF

Gerloff & Söhne GmbH & Co. KG
Höhenweg 13, 37269 Eschwege
Tel. 05651/927792
Fax: 05651/20589
info@gerloff.com
www.gerloff.com

Nähere Infos zur Eintragung
unter der
Branchenführer-Hotline
0 82 33 / 381-125 oder -126



Ideal Standard GmbH

Euskirchener Straße 80, 53121 Bonn
 Telefon: +49 (0)228 521-0
 Telefax: +49 (0)228 521-241
 idealstandard.de@idealstandard.com
 www.idealstandard.de

pfeiffer Komplettbäder.

www.pfeiffer-germany.de

2.7 Sanitär-Accessoires

ALISEO GmbH
 G E R M A N Y

Untere Zinne 2-3 · 77709 Wolfach
 Tel. 07834-83430 · Fax 07834-834330
www.aliseo.de

2.9 Spiegel/Leuchten

Beleuchtete Spiegel nach Maß

MINETTI AG
 Jülicher Straße 191 52070 Aachen
 Fon+49(0)241.825 25 Fax+49(0)241.825 85
 www.minetti.de info@minetti.de

MINETTI

Ausführliches Profil unter www.hotelbau.com

Peters Design GmbH
 Extertalstraße 10
 31737 Rinteln
 Tel. +49 5751 9611-0
 Fax +49 5751 9611-30
 info@petersdesign.de
 www.petersdesign.de

Baustoffe/-elemente

3.9 Türen

die tür zum raum

joro türen gmbh
 industrie west
 d-77871 renchen
 tel +49 7843 9464-0
 fax +49 7843 9464-18
 e-mail: info@joro.de
 www.joro.de

+ 49 (0) 2564 / 3980-95

KEIZERS
 TÜREN + KONZEPTE

www.tueren-konzepte.de

3.13 Holzwerkstoffe

PFLIEDERER
 Pfliederer
 Holzwerkstoffe GmbH
 Ingolstädter Straße 51
 92318 Neumarkt
 Tel.: +49 (0) 9181 / 28480

www.pfliederer.com

Dienstleister

4.1 Fachplaner

MEISSL HOTELS

Projektentwicklung | Projektmanagement
 Hotelarchitektur | Hotelplanung

Hermanstalstr. 564
 6100 Seefeld/Tirol/Austria
 Tel.: +43 5212 2636
www.hotel-planung.info

Ausführliches Profil unter www.hotelbau.com

4.6.1 Energieliefer-Contracting

COFELY
 GDF SUEZ

ENERGIEN OPTIMAL EINSETZEN
www.cofely.de

Kompetenz statt Brennstoff

GASAG CONTRACTING

GASAG Contracting GmbH
 E-Mail: info@gasag-contracting.de
 Internet: www.gasag-contracting.de

4.13 Architekten



Bundesallee 39-40a in 10717 Berlin
Tel. - Nr: +4 9 30 60 50 18 36
Fax - Nr: +4 9 30 60 50 18 68
Funk: +49 176 120 21 390
 info@arthurfischer.de
 www.arthurfischer.de



Ausführliches Profil unter
www.hotelbau.com

THURNER GENERALPLANUNG

Bahnhofstraße 102, A-5760 Saalfelden
 office@thurner-generalplanung.at
 www.thurner-generalplanung.at



Ausführliches Profil unter
www.hotelbau.com

4.14 Innenarchitekten

Bachhuber-Geissinger Innenarchitektur

Aichner-Schmied Straße 2
 D-84364 Bad Birnbach
 Fon: +49 (0) 8563-9626-0
 Fax: +49 (0) 8563-2455
 Mobil: +49 (0) 171-5469107
 info@bachhuber-geissinger.de
 www.bachhuber-geissinger.de



JOI-Design GmbH Innenarchitekten
 Medienpark [k]ampnagel
 Barmbeker Straße 6a, D-22303 Hamburg
 Fon: +49 (0) 40-68 94 21-0, Fax: -30
 info@JOI-Design.com, www.JOI-Design.com



Ausführliches Profil unter
www.hotelbau.com

Gebäudetechnik

5.8 Licht/Beleuchtung

Lampenschirme
 für Geschäfts- & Wohnräume
 Objekteinrichtungen für Hotellerie,
 Einzelhandel und Gastronomie.

Wir realisieren Ihre Ideen
 und setzen mit Ihnen neue Trends.

W. Classen GmbH
 Stoddartstr. 82a - 32758 Detmold
 Tel.: +49 5232 69661-30
 info@Classen-Lampenschirme.de
 www.Classen-Lampenschirme.de
 www.Classen-Leuchten.de
 www.Lampenschirme-Online.de



Peters Design GmbH

Extertalstraße 10
 31737 Rinteln

Tel. +49 5751 9611-0
 Fax +49 5751 9611-30
 info@petersdesign.de
 www.petersdesign.de

Objekt, Sonderbau & Schirmleuchten



Herbert Schmidt Leuchtenfabrik GmbH
 Heinrich-Lübke-Str. 49 | 59759 Arnsberg
 Telefon +49 (0) 29 32 / 96 57-0, Fax -96
 info@schmidt-leuchten.com
 www.schmidt-leuchten.com

Nähere Infos zur Eintragung

unter der

Branchenführer-Hotline

0 82 33 / 381-125 oder -126

5.19.1 Abscheideanlagen

**Fettabscheider
 und Hebeanlagen**
**bodenebene Duschrinnen
 Entwässerungstechnik**
**Systeme für die Sanitär-
 und Heizungsinstallation**

TECE GmbH
 Hollefelderstr. 57
 48282 Emsdetten
 Tel. 0 25 72 / 9 28-0
 Fax 0 25 72 / 9 28-124

info@tece.de / www.tece.de



Intelligente Haustechnik

5.19.2 Entwässerungstechnik

**Bodenebene Duschrinnen
 Entwässerungstechnik**

**Fettabscheider
 und Hebeanlagen**
**Systeme für die Sanitär-
 und Heizungsinstallation**

TECE GmbH
 Hollefelderstr. 57
 48282 Emsdetten
 Tel. 0 25 72 / 9 28-0
 Fax 0 25 72 / 9 28-124

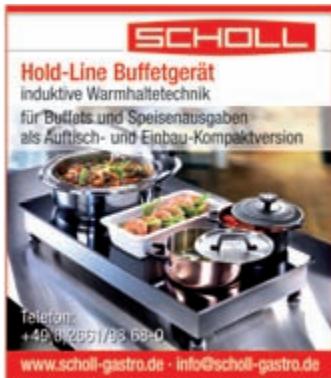
info@tece.de / www.tece.de



Intelligente Haustechnik

Küchentechnik

8.8 Induktive Warmhaltetechnik



Ausführliches Profil unter
www.hotelbau.com



Always precise

Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG
Bohlweg 43, D-48147 Münster
T +49 (0)251 4908-0, F -145
www.winkhaus.de
info@winkhaus.de

9.11 Brandschutz



GEZE GmbH
Innovative Tür-, Fenster- und
Sicherheitstechnik
Reinhold-Vöster-Straße 21-29
71229 Leonberg
Telefon: +49 (0) 71 52-203-0
Telefax: +49 (0) 71 52-203-310
Internet: www.geze.com

Sicherheitstechnik

9.5 Schließsysteme



GEZE GmbH
Innovative Tür-, Fenster- und
Sicherheitstechnik
Reinhold-Vöster-Straße 21-29
71229 Leonberg
Telefon: +49 (0) 71 52-203-0
Telefax: +49 (0) 71 52-203-310
Internet: www.geze.com

Nähere Infos zur Eintragung
unter der

Branchenführer-Hotline

0 82 33 / 381-125 oder -126

Wellness & Spa

10.1 Schwimmbadtechnik



Tel.: +49 7171 7050 • www.ospa.info

10.6 Thermenanlagen

WELLNESSANLAGEN

Beratung · Planung · Ausführung

weise & partner

GESTALTUNG FÜR SPA & WELLNESS

www.weiseundpartner.de

Nähere Infos zur Eintragung
unter der

Branchenführer-Hotline

0 82 33 / 381-126 oder -125

und unter

[helmut.junginger@forum-](mailto:helmut.junginger@forum-zeitschriften.de)

zeitschriften.de oder

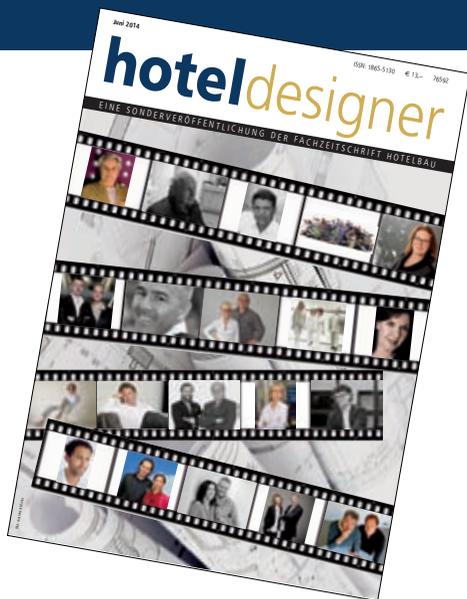
[birgit.voss@forum-](mailto:birgit.voss@forum-zeitschriften.de)

zeitschriften.de

hoteldesigner 2014

88 Seiten, 20 Portraits

„hoteldesigner 2014“ präsentiert 20 Designer-Portraits mit Informationen zur jeweiligen Entwurfsphilosophie, zur Anzahl der Hotelprojekte, zu den Referenzkunden und zu den erhaltenen Auszeichnungen. Großformatige Bilder zeigen eine Auswahl ihrer wichtigsten Projekte.



Als PDF-Datei zum **kostenlosen Download** unter www.hotelbau.de/downloads oder als Printausgabe für 13,00 Euro

Einfach ausfüllen und losfaxen an: 08233/381-212

Hiermit bestelle ich die Sonderausgabe „hoteldesigner 2014“ (Printversion) zum Preis 13,00 EUR (inkl. MwSt. und Versand).

Name, Vorname _____

Firma _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum und 1. Unterschrift

Widerrufsrecht: Ich weiß, dass ich die Bestellung innerhalb einer Frist von zwei Wochen gegenüber der FORUM Zeitschriften und Spezialmedien GmbH, Abt. Kundenservice, Mandichostraße 18, 86504 Merching, schriftlich widerrufen kann. Zur Wahrung der Frist genügt das rechtzeitige Absenden des Widerrufs.

Datum und 2. Unterschrift

Herausgeber und Verlag:

FORUM ZEITSCHRIFTEN UND SPEZIALMEDIEN GMBH
 Mandichostraße 18, 86504 Merching
 Tel. 08233/381-0, Fax: 08233/381-212
 www.forum-zeitschriften.de
 www.hotelbau.de

Chefredakteur/Objektleiter:

Dipl.-Phys. Martin Gräber, Tel. 08233/381-120
 martin.graeber@forum-zeitschriften.de

Stellvertretende Chefredakteurin:

Dipl.-Ing. (Architektur) Sandra Hoffmann, Tel. 08233/381-162
 sandra.hoffmann@forum-zeitschriften.de

Redaktion:

Dipl.-Inf. Anne Amlinger, Tel. 08233/381-394
 anne.amlinger@forum-zeitschriften.de
 Detlef Hinderer, staatl. gepr. techn. Fachwirt, Tel. 08233/381-549
 detlef.hinderer@forum-zeitschriften.de
 Robert Altmannshofer M.A., Tel. 08233/381-129
 robert.altmannshofer@forum-zeitschriften.de
 Dipl.-Ing. (Architektur) Melanie Meinig, Tel. 08233/381-155
 melanie.meinig@forum-zeitschriften.de
 Karin Kronthaler, Tel. 08233/381-536
 karin.kronthaler@forum-zeitschriften.de

Anzeigen:

Birgit Voss, Tel. 08233/381-125
 birgit.voss@forum-zeitschriften.de
 Helmut Junginger, Dipl.-Designer (FH), Tel. 08233/381-126
 helmut.junginger@forum-zeitschriften.de

Anzeigendisposition:

Karin Meier, Tel. 08233/381-247
 karin.meier@forum-zeitschriften.de

Marketing/Vertrieb:

Andrea Siegmann-Kowsky, Tel. 08233/381-361
 andrea.siegmann@forum-zeitschriften.de

Layout/DTP:

Bernd Rahm, info@bera-grafik.de

Lithografie:

PrePress Dasing, pepeda@t-online.de

Druck:

Silber Druck, Niestetal

hotelberater ist eine Sonderausgabe der Fachzeitschrift hotelbau (www.hotelbau.de).
 hotelbau ist eine Publikation der Sparte Bau- und Immobilienzeitschriften der
 Forum Zeitschriften und Spezialmedien GmbH. Dazu gehören auch:



www.facility-manager.de

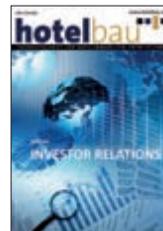
industrieBAU

www.industriebau-online.de

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Augsburg
 Copyright: FORUM ZEITSCHRIFTEN UND SPEZIALMEDIEN GMBH

Kostenlose Downloads

Unter **www.hotelbau.de/downloads**, finden Sie folgende Sonderausgaben als PDF-Editionen:



hotelbau

FACHZEITSCHRIFT FÜR HOTELIMMOBILIEN-ENTWICKLUNG

Hier dreht sich alles um **drei** Fragen:

- **Wo** wird gebaut?
- **Warum** wird gebaut?
- **Wie** wird gebaut?

Marktbetrachtungen, Standortanalysen, Investment- und Expansionsstrategien sowie Architektur und Gebäudetechnik stehen im Mittelpunkt journalistisch fundierter Objektreportagen. Interviews mit Eigentümern, Investoren, Projektentwicklern und Architekten geben dem Ganzen eine persönliche Note.

Sie möchten „hotelbau“ auf Ihrem PC, Laptop oder Tablet lesen? Kein Problem. Holen Sie sich das Kombi-Abo aus Printausgabe + ePaper:
www.hotelbau.de/magazin/kombi-jahresabo



Jetzt auch als **Kombi-Abo** erhältlich!

Einfach ausfüllen und losfaxen an: 08233/381-212

Ja, ich möchte die Fachzeitschrift „hotelbau“ im Kombi-Abo auf Rechnung bestellen!

Das Kombi-Jahresabonnement besteht aus:

sechs Print und zwei Print-Sonderausgaben „hoteldesigner“ und „hotel+energie“ für 63,08 € + 7,02 € Versand, sechs ePaper und zwei ePaper Sonderausgaben „hoteldesigner“ und „hotel+energie“ für 31,50 € = 101,60 € zzgl. MwSt... Außerdem erhalte ich den Online-Zugang zu allen seit 2013 erschienenen Ausgaben und Sonderheften.

Lieferung und Bereitstellung innerhalb von 5 Werktagen ab Erscheinen.

Firma, Name, Vorname	
Straße, Nr.	
PLZ	Ort
Telefon	Telefax
Email	
Datum	Unterschrift

Widerrufsrecht: Ich weiß, dass ich die Bestellung innerhalb der Frist von 14 Tagen gegenüber der FORUM Zeitschriften und Spezialmedien GmbH, Abt. Kundenservice, Mandichostraße 18, 86504 Merching schriftlich widerrufen kann. Zur Wahrung der Frist genügt das rechtzeitige Absenden des Widerrufs per Post, Fax oder E-Mail an die Verlagsadresse oder an service@forum-zeitschriften.de. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Verlags: www.forum-zeitschriften.de. Ich kann jederzeit formlos der Verwendung meiner Daten für Werbezwecke widersprechen.

Besuchen Sie uns auch im Internet unter: www.hotelbau.de

Produkte und Dienstleister finden

www.hotelbau.com

