

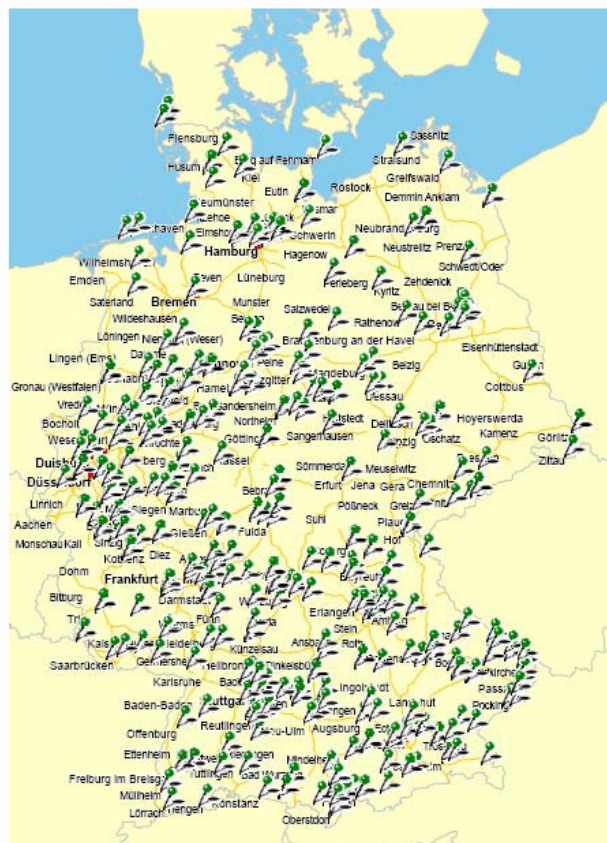
# Leistungsbilanz 2007

# RCM

RESEARCH | CONSULTING | MARKETING

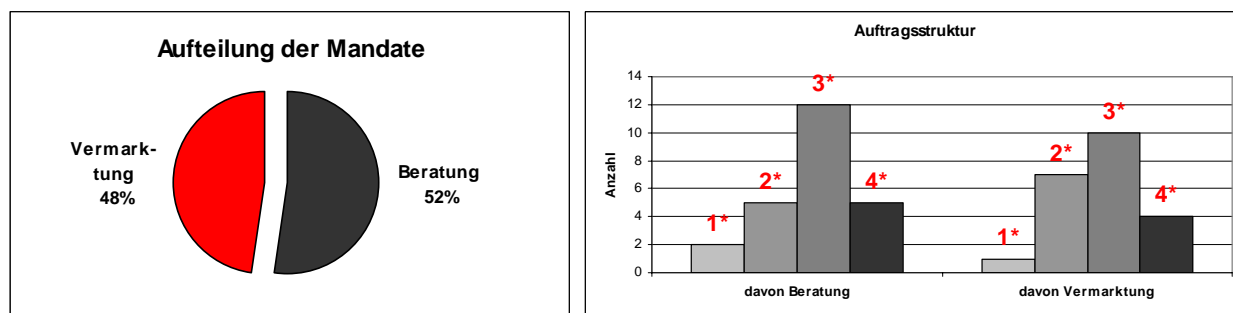
Wir schreiben unsere **Erfolgsgeschichte** fort! Die RCM Hotel-Consulting GmbH & Co. KG konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 wieder eine große Anzahl an Kunden gewinnen und zufriedenstellen. Sie alle vertrauten auf das **professionelle Branchen-Know-how** und wurden nachweislich nicht enttäuscht. Anderes formuliert: *langjährige Erfahrung, Spezialisierung, pragmatische und lösungsorientierte Arbeitsweise liefern einen hohen Nutzen und zahlen sich für alle Beteiligten aus!* Die **ganzheitliche Betrachtung** der Aufgaben- und Problemstellungen der Hotellerie und in dem Markt für Hotelimmobilien wurde nicht nur von Auftraggebern aus dem gesamten Bundesgebiet nachgefragt, ebenso wurde unser Leistungsspektrum in den europäischen Staaten, u.a. in Spanien und Luxemburg, gefordert.

Standorte RCM-Auftraggeber (Auswahl Deutschland)

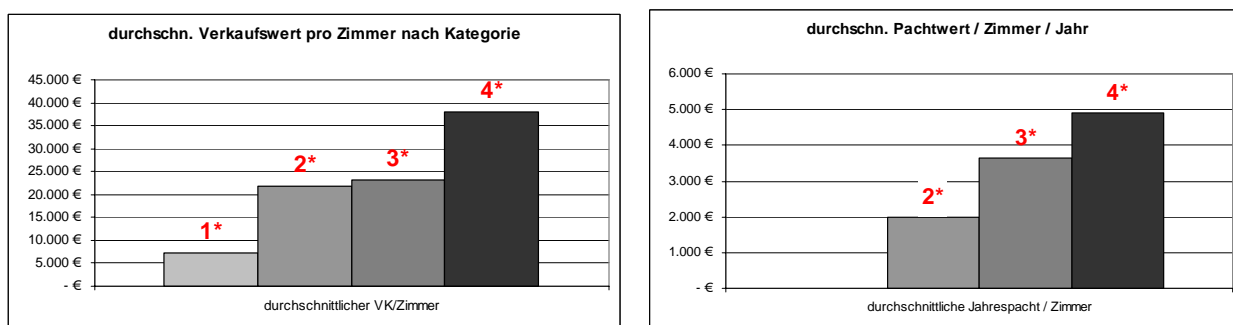


Selbstverständlich **kennen wir die Märkte** und die **Anforderungen**, welche **Sie** als Marktteilnehmer an uns **stellen**. Um räumlich mehr **Kundennähe** zu erhalten und im Sinne unserer Auftraggeber noch schneller agieren zu können, haben wir einen **dritten Standort** installiert. Neben dem Hauptsitz der RCM in **Bad Füssing/Bayern**, dem langjährigen Büro in **Gelsenkirchen/NRW** nimmt das **Büro Berlin** mit dem Ablauf diesen Jahres seine Arbeit auf. Bundes- (europa-) weit und kundennah bieten wir unser geschätztes Leistungsspektrum an. Dieses bezieht jegliche **Beratungsleistungen** im Rahmen der Entwicklung, laufender Betriebsberatung, Sanierung und **Vermarktung** von Hotelbetrieben und – immobilien mit ein. Unsere Auftraggeber verfolgen allesamt das Ziel, aufgabenabhängig **bestmögliche wirtschaftliche Ergebnisse** durch **kompetente Betreuung** zu erzielen. Im abgelaufenen Jahr 2007 haben **46 Mandanten und Auftraggeber** aus der Hotellerie, dem Bankwesen, der Architektur, der Projektentwicklung, der Bauwirtschaft, der Investoren, der Städte und Kommunen und aller anderen Marktteilnehmer diverse Leistungen der RCM abgerufen. Hierbei unterscheiden wir in zwei wesentliche Schwerpunkte, jegliche Art der **Beratung** oder aber die vielschichtige und schwierige **Vermarktung von**

**Hotels.** Als erfolgreicher Partner aller Marktteilnehmer wurden durch uns hierbei Hotelimmobilien jeder Sternekategorie, im Schwerpunkt der 2\*- ,3\*- und 4\*- Häuser betreut.



Die **intensive Auseinandersetzung** mit den Geschehnissen in der Branche und den Märkten läßt Tendenzen mehr als erkennen. Der **Beratung kommt eine immer wesentlichere Rolle** zu. Erstmals wird das Know-how in diesem Bereich stärker nachgefragt als die Vermarktung. Eine Aussage, welche verdeutlicht, daß zum Beispiel der Verkauf eines Hotels häufig nur der zweitbeste Weg sein kann. Dieses **Fachwissen und die Erfahrung des Teams der RCM** konnten hier überzeugen. Aus der **erfolgreichen Vermarktung** von Hotelimmobilien, dem freihändigen Verkauf, der Verpachtung, der Betreiberbeschaffung wie auch der Platzierung von Objekten im Rahmen von Zwangsversteigerungen können spannende Marktdaten abgeleitet werden. Das betreute Objekt- / Projektvolumen betrug in 2007 ca. € 45 Mio.. Die Wertvorstellungen für die einzelnen Betriebe, hier unterschieden nach der Kategorie und umgelegt je Zimmer ergaben folgendes Bild:



So näherten sich z.B. im 2\*- und 3\*-Segment die Werte an, im 4\*-Segment sind diese im Vergleich zum Vorjahr mit durchschnittlich über T€ 35 je Zimmer **deutlich gestiegen**. Im Rahmen der Betrachtung der Pachtwerte ist die **Hierarchie** nach der Kategorie **wieder hergestellt**. Die durchschnittlichen Pachtraten liegen z.B. im 3\*-Standard bei T€ 3,6 und im 4\*-Standard bei T€ 4,9, jeweils pro Zimmer und Jahr. Diese Daten zeigen Ihnen beispielhaft, welches Fachwissen und welche Erfahrung in den schwierigen und teils undurchsichtigen Marktsegmenten der Hotellerie für Sie an den **RCM-Standorten Bad Füssing, Gelsenkirchen und Berlin** für Aufgaben im Bundesgebiet und in Europa abrufbereit steht. Mit einem **täglich aktiv in den Beratungs- und Arbeitsprozeß eingebundenen Team** stellen wir uns den uns bekannten Herausforderungen des nationalen und internationalen Marktes für Hotelbetriebe und -immobilien. Dies ausschließlich lösungsorientiert in Ihrem und somit im Interesse unserer Auftraggeber, d.h.:

**Spezialwissen auf hohem Niveau wird leicht abrufbar! Was können wir für Sie tun?**

*J. Landlinger*

Johann Landlinger



*J. Ewertz*

Jan Ewertz