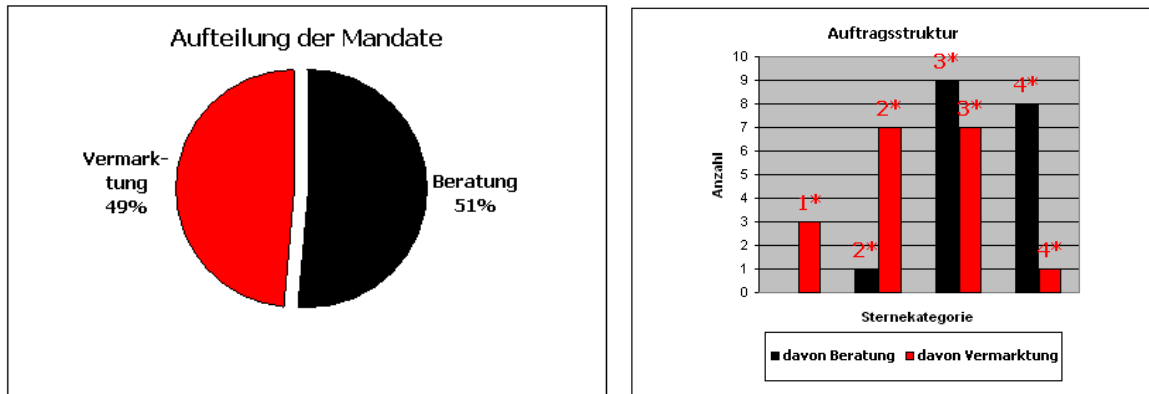


Die RCM Hotel-Consulting GmbH & Co. KG **festigte** im Jahr 2008, dem 14. Jahr der Firmengeschichte, ihre **Marktposition** als die **führende Beratungsgesellschaft** für die Hotellerie und die Belange für Hotelimmobilien und –projekte auf **hohem Auftragsniveau**. Allen neuen wie auch den bestehenden Kundenbeziehungen ist eines gemein: die **enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit** basiert auf der Nachfrage nach **fundierte Branchen-Know-how!** Dieses bieten die Spezialisten der RCM auf höchstem Standard und wenden es tagtäglich und zur ausdrücklichen Zufriedenheit der mittlerweile über 465 Auftraggeber (mit über 600 Mandaten) **pragmatisch, lösungs- und somit zielorientiert** an. Die kurzen Wege, resultierend aus den Bürostandorten Bad Füssing/Bayern, Gelsenkirchen/NRW und Berlin, zu den Mandaten zahlte sich in 2008 für alle nutzbringend aus:

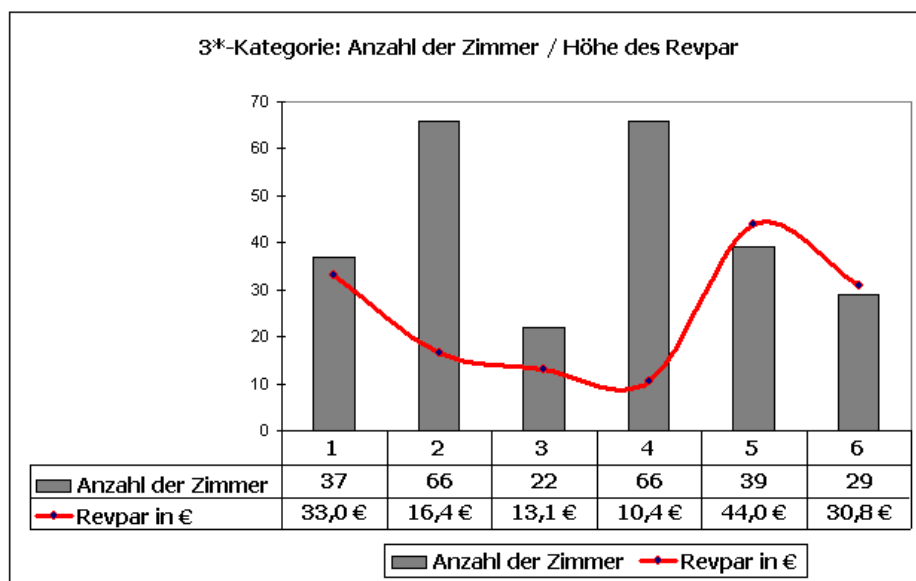
**Standorte RCM Auftraggeber (Auswahl Deutschland)**



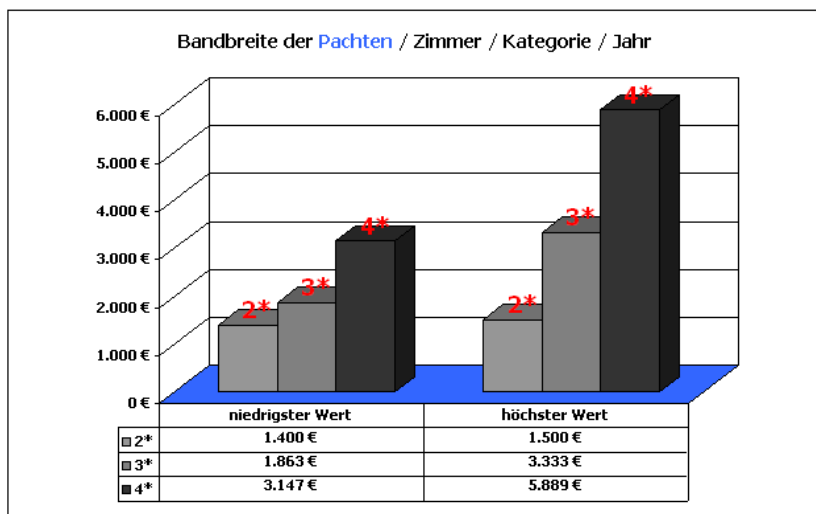
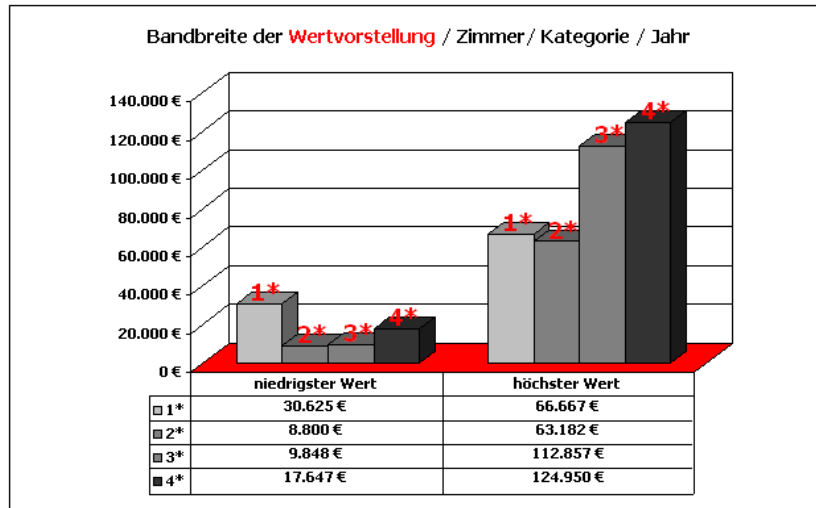
Das Team der RCM konnte schnell und zuverlässig die sinnvollen Segmente aus den umfangreichen **Beratungsleistungen** im Rahmen der Entwicklung, laufender Betriebsberatung, Sanierung und **Vermarktung** von Hotelbetrieben und –immobilien anwenden. Es wurden transparente, umsetzungsfähige Lösungen mit **bestmöglichen wirtschaftlichen Ergebnissen** erarbeitet. Dies gilt auch für Kompromisse in wirtschaftlich schwierigen Situationen, mit denen die Hotellerie immer wieder konfrontiert ist. Mit **39 Mandanten und Auftraggebern** aus der Hotellerie, dem Bankwesen, der Architektur, der Projektentwicklung, der Bauwirtschaft, der Investoren, der Städte und Kommunen und aller anderen Marktteilnehmer wurde **das hohe Auftragsniveau** der letzten Jahre gehalten und somit die Marktposition der RCM weiter gefestigt. Unterschieden in die wesentlichen Ausprägungen der **hochspezialisierten Dienstleistungen der RCM** waren die Nachfrage nach jeglicher Art der Beratungen (51%) und der aufwendigen, facettenreichen Vermarktungen (49%) nahezu ausgeglichen. Als Schwerpunkte der zu betreuenden oder zu untersuchenden Hotelimmobilien und –projekte kristallisierten sich die 2\*-,-3\*- und 4\*-Häuser mit 11 bis 114 Zimmern heraus.



Die **fundierte Auseinandersetzung** mit den Auftragsinhalten läßt es zu, einige wesentliche Erkenntnisse beispielhaft zu verdeutlichen. Allen Marktteilnehmern ist bewußt, daß **Fachwissen unabdingbar** ist um erfolgreich Hotels zu entwickeln, zu vergrößern, fortzuführen, zu sanieren oder deren Wert zu bestimmen. **Beispiel:** Die wichtige Kennzahl „Revpar“ zeigt den Netto-Logis-Erlös je verfügbarem Zimmer und berücksichtigt die Zimmerauslastung. Die nachfolgende Grafik zeigt exemplarisch 6 Betriebe unterschiedlicher Größe, Lage und Ausprägung aus der 3\*-Kategorie. Ein Betrieb mit 66 Zimmern erreichte einen Revpar von € 16,4, ein zweites Hotel gleicher Größe nur € 10,4, ein Hotel mit 37 Zimmern einen Wert von € 33, ein vergleichbar großes Haus mit 39 Zimmern € 44. Es zeigen sich somit innerhalb einer Kategorie Unterschiede von über 400%!



Diese Werte zu ermitteln und hieraus **die richtigen Schlüsse zu ziehen** ist nur bei einer **professionellen Arbeitsweise** möglich, die neben **Wissen** auf viel **spezieller Erfahrung** basiert. Umfangreiche Branchenkenntnis und **ein direkter Zugang** zum Hotelimmobilienmarkt sind ebenfalls bei der Vermarktung von Hotelgrundstücken, -projekten und -betrieben zwingend erforderlich. Bei der Beschaffung von Investoren, Käufern, Pächtern, Betreibern oder auch von Bieter im Rahmen von Zwangsversteigerungen setzt das Team der RCM **diese vorhandenen Möglichkeiten** zur Erlangung eines größtmöglichen Kundennutzens ein. Die Facetten des Marktes und somit die Notwendigkeit hierbei auf die Kompetenz und Erfahrung von Spezialisten zurückzugreifen läßt sich anhand einiger Kennzahlen der betreuten Mandate ablesen:



Die Bandbreiten der Wertvorstellungen pro Zimmer, differenziert nach Kategorien im Jahr 2008 verdeutlicht die Komplexität des Hotelimmobilienmarktes. Regionale Unterschiede, uneinheitliche Qualitäten in den Sternekategorien, unterschiedlichste Konzepte und die Geschicke der Betreiber sind Gründe dafür, daß die Preise pro Zimmer in z.B. der 3\*-Kategorie um T€ 100 schwanken können. Es wird deutlich, daß **nur Spezialisten** in dem **individualisierten Markt** die notwendigen auf den einzelnen Betrieb / das einzelne Projekt abgestimmte Leistungen erfolgreich erbringen können. Ein entsprechendes Bild zeigen ebenfalls die Spannen der Pachten, auch wenn hier der Grundsatz noch Gültigkeit hat, daß je höher der \*-Standard ist, desto höher die Werte sind! Insgesamt wurden der RCM in 2008 Hotelimmobilien von einem Gesamtwert von mehr als € 40 Mio. anvertraut.

Der tägliche Umgang u.a. mit den genannten Marktdaten zeigt auf, welche **Kompetenz** in den undurchsichtigen, vielschichtigen 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 **aktiv in den Beratungs- und Arbeitsprozeß eingebundenem Team** erarbeiten wir Lösungen für die Herausforderungen des Marktes in Ihrem und somit im Interesse unserer Auftraggeber, vereinfacht:

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

*J. Landlinger*

Johann Landlinger



*J. Ewertz*

Jan Ewertz