

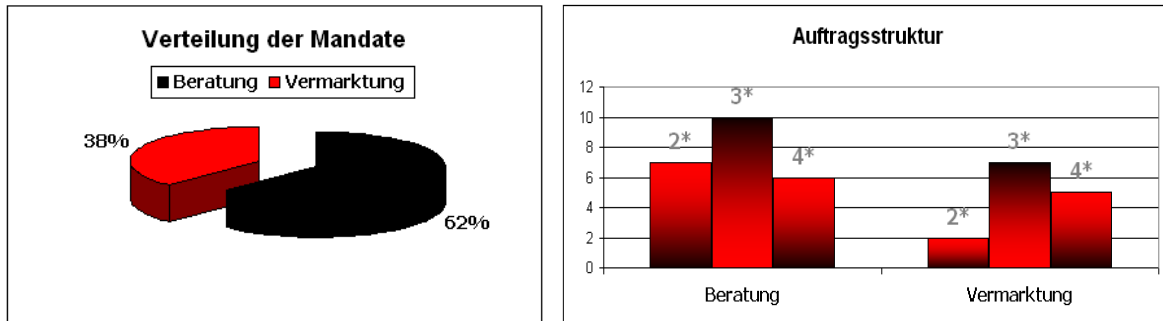
An den **Auftragsinhalten und Arbeitsschwerpunkten des Jahres 2009** der RCM Hotel-Consulting GmbH & Co. KG läßt sich die **wirtschaftliche Lage der Hotellerie in Deutschland** im abgelaufenen Jahr sehr gut erkennen. Die Branche und alle Branchenteilnehmer erkannten, daß gehandelt werden muß um einen **individuellen Ausweg aus der Krise** zu finden und haben hierbei dem **Bewährten vertraut**, dem **Know-how der RCM**. Die Ursachen sind vielschichtig, mögliche Lösungswege ebenso. Genau aus diesem Grund haben sich auch in 2009 wieder eine Vielzahl von **Hoteliern, Banken, Kommunen, Bauträgern, Architekten und weitere Marktteilnehmer** auf die RCM verlassen. Es wurden von den Experten unseres Hauses **erneut mehr als 35 Mandate** erfolgreich und vertraulich bundesweit bearbeitet.

Standorte der RCM Auftraggeber (Auswahl)



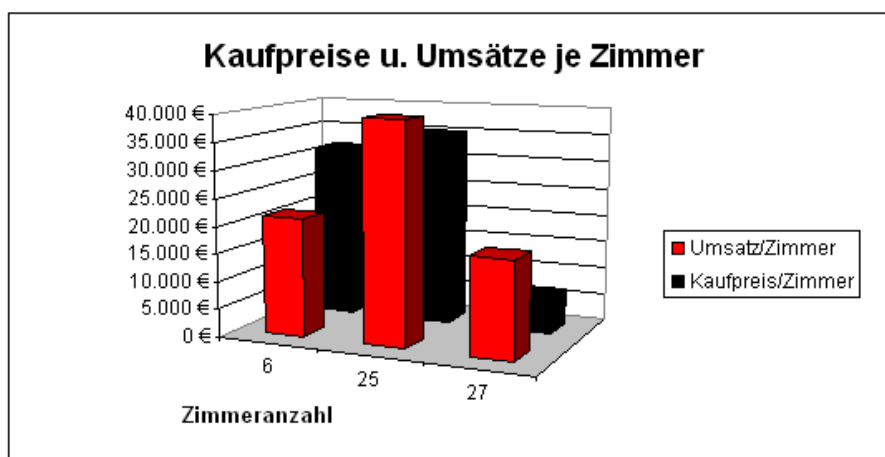
Die Gesamtzahl der innerhalb der vergangenen **13 Jahre bearbeiteten Mandate erhöhte sich somit auf mehr als 650**. Wir konnten unsere **Marktposition** auch in dem schwierigen Jahr 2009 **festigen**. Entgegen dem Branchentrend der Verkleinerung der Unternehmen der Hotelberater oder -makler durch Freisetzung von Mitarbeitern, der Schließung von Standorten und/oder dem Zurückkehren zu den Anfängen, **sind wir in gewohnter Stärke von drei Standorten aus (Bad Füssing, Gelsenkirchen, Berlin) mit kurzen Wegen bundesweit für unsere Kunden und Auftraggeber tätig**. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit lag und liegt in der **mittelständischen Hotellerie**. Diese charakterisiert den Hotelmarkt in Deutschland, entsprechend groß ist das **Know-how** und sind die **Erfahrungswerte des RCM-Teams**. Die in 2009 betreuten Mandate befaßten sich mit Häusern der 2*- bis 4*-Hotellerie, bei einer Betriebsgröße von 6 bis 200 Zimmern.

Es konnte erarbeitet werden, daß in Zeiten, in denen der Transaktionsmarkt für Hotelimmobilien mit Angeboten gefüllt ist, der **Verkauf oder die Verpachtung** nicht immer der beste Weg sein muß. Die **fundierte Beratung** und das Aufzeigen von Wegen aus schwierigen Situationen sind letztendlich das, worauf es bei vielen Betrieben ankommt.



Entsprechend entfielen **62% aller Mandate** auf die **Beratung**. Hierzu zählten **Ermittlungen realistischer Vermarktungserlöswerte** ebenso wie **Betriebsanalysen, Sanierungskonzepte** gemäß den hohen Ansprüchen des **IDW ES 6** (Standard des Institutes der Wirtschaftsprüfer) oder **Marketingkonzepte** und die **individuelle operative Unterstützung** des Hoteliers und somit der gemeinsame Weg in eine neue Zukunft. **38% der Mandate** entfielen auf die **Vermarktung** von Hotels. Trotz der allgemeinen Marktsituation bestimmen immer wieder besondere, individuelle Umstände diesen Vermarktungsweg zu gehen. Gut, wenn dann **professionelles, strukturiertes Vorgehen** es ermöglicht, **nationale und internationale Nachfrage** auf **ein Objektangebot zu bündeln**, um so den Erfolg zu erzielen. Die **direkte Ansprache** potentieller **Käufer, Pächter und Betreiber** aus dem **RCM-eigenen Kontaktpotential** ist hier ein wichtiger Schlüssel um ein für alle Seiten zufriedenstellendes Ergebnis zu erzielen. Diesen Schlüssel **bietet die RCM!**

Einige Marktdaten aus dem Jahr 2009 spiegeln die **Komplexität der Branche** verbunden mit der Unterschiedlichkeit und nahezu Einzigartigkeit von Hotels wieder. Faktoren wie der Standort, der Betriebstyp, die Objektqualität und -größe sowie die Professionalität des Betreibers lassen sich an den Daten ablesen. **Beispiel:** Bei einem Betrieb mit nur 6 Zimmern liegt der Kaufpreis umgelegt je Zimmer deutlich höher als der Umsatz je Zimmer. Ein Hotel mit 25 Zimmern erwirtschaftete im Vergleich zu einem Betrieb mit 27 Zimmern einen um über 200% höheren Umsatz je Zimmer. Beide Häuser sind miteinander vergleichbar, dennoch führen die komplexen Einflußfaktoren zu den extremen Unterschieden. Die Kaufpreise liegen in beiden Fällen unter den Umsatzzahlen je Zimmer, hier beträgt der Kaufpreisunterschied mehr als das 5-fache je Zimmer.



Um diese Daten zu interpretieren und die **richtigen Schlußfolgerungen** zu ziehen, müssen Spezialisten herangezogen werden. Es geht um viel, die **Bandbreite der Objektwerte** der von der RCM im vergangenen Jahr betreuten Betriebe reichte von **T€ 75 bis zu € 20 Mio.** Die zu leistenden **Pachten** lagen pro Zimmer und Jahr zwischen **T€ 1,89 und T€ 8,5!**

Der tägliche Umgang u.a. mit den genannten und weiteren 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?

Johann Landlinger



Jan Ewertz