

Leistungsbilanz 2011

RCM

RESEARCH | CONSULTING | MARKETING

Bad Füssing - Gelsenkirchen - Berlin

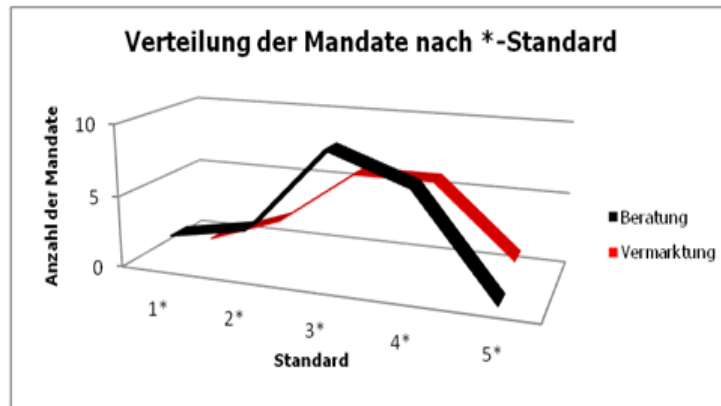
Die RCM Hotel-Consulting GmbH & Co. KG konnte im Jahr 2011 in gewohnter Weise ihre Marktposition erneut weiter festigen. Die Herausforderungen aus und von der Hotellerie wurden auch in diesem Jahr von verschiedensten Marktteilnehmern an die RCM herangetragen, welche wir in **36 konkreten Beauftragungen** mit **Fachkompetenz, Zielstrebigkeit, Genauigkeit und Gradlinigkeit maßgeschneiderte Lösungen oder Konzepte** erarbeiten konnten! Die **vertrauensvoll** von der RCM übernommenen Beratungsmandate, welche in 2011 58% aller Aufträge ausmachten, wurden mit größter Kundenakzeptanz erbracht. Zu diesen Mandanten und somit auch zu den Stammkunden zählen seit jeher neben den Hoteliers und Banken auch Projektentwickler und Bauträger sowie Kommunen, Investoren und Eigentümer von Hotels. Für diese Marktteilnehmer wurden aus dem breiten Spektrum der von der RCM vorgehaltenen Dienstleistungen **individuelle Lösungswege** erarbeitet um dem jeweiligen Hotelprojekt oder –betrieb eine neue wirtschaftliche Zukunft zu ermöglichen. In 42% der Beauftragungen wurde und wird ein Weg in neue Hände beschriften und somit die professionelle Vermarktung von Hotelimmobilien und –betrieben an die RCM herangetragen. Auch in diesem immer höheren Anforderungen gegenüber stehendem Marktsegment zahlt sich die **konsequente Ausrichtung** der RCM auf die Hotellerie aus. Die über **16 Jahre gewachsene Erfahrung**, das **Branchen-Know-how** und die **überregionale Ausrichtung**, verbunden mit einer **sehr guten Datenbank** sind die **Garanten** für die mehrfachen **Vermarktungserfolge** in 2011. Die überregionale Tätigkeit und die **Nähe zu unseren Mandanten** können wir durch unsere drei Standorte in Bad Füssing/Bayern, Gelsenkirchen/NRW und Berlin weiterhin gewährleisten. So verwundert es nicht, daß wir immer wieder in ganz Deutschland und in den angrenzenden Staaten tätig sind:

Standorte der RCM – Auftraggeber (Auswahl)



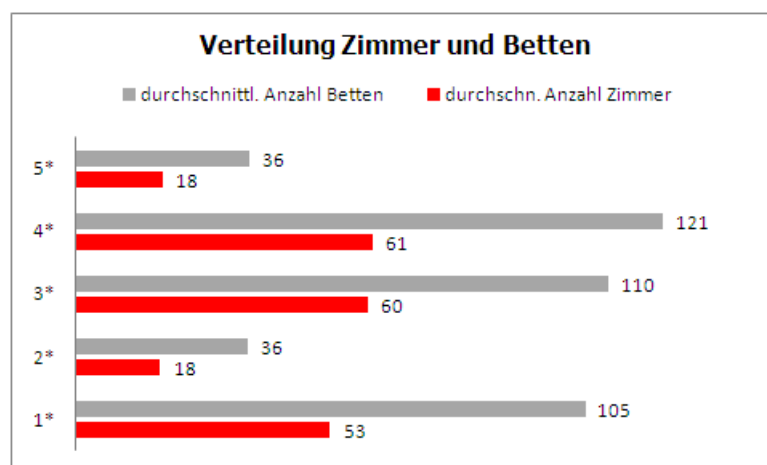
Die absolute **Konzentration des Berater-Teams der RCM** auf die Hotellerie ist für uns die Basis unseren mittlerweile **mehr als 750 Auftraggebern** kompetent Antworten auf alle Fragen zu geben. Die Hotellerie ist aufgrund ihrer gegenseitigen Abhängigkeiten zwischen dem Betrieb und der Immobilie

vielschichtig. Dieses Spektrum zu erfassen und besonders im Mittelstand umzusetzen erfordert eine **Spezialisierung**. Nur dann können über alle Bereiche und Standards der Hotellerie **pragmatische Lösungsansätze** gefunden werden, **die auch umzusetzen sind**. Unsere Klarheit in der Umsetzung des Branchenwissens war im vergangenen Jahr wieder in allen Standards gefragt, der Quantität am Markt der Hotelbetriebe entsprechend mit Schwerpunkten in der 3*- und 4*-Hotellerie:



Eine immer größer werdende Bedeutung bekommt die frühzeitige Einbindung von Know-how in angestrebte Prozesse. So verwundert es uns nicht, daß eine Anzahl von **Projektentwicklern** aber auch von **Investoren zu Beginn des Entwicklungsprozesses** und/oder **Hoteliern vor der möglichen Kaufentscheidung** das **wirtschaftliche Potential eines Standortes, Projektes oder Betriebes prüfen!** Gerne standen wir auch in 2011 hierfür bereit und haben, besonders wichtig, zeitnah unsere Erfahrungen in die objektive Prüfung und Bewertung einfließen lassen. Neben den Erfahrungen sind es besonders auch belastbare Fakten und die kompetente Ableitung von Ergebnissen, die die Qualität der Arbeit prägen. Ein Großteil des Datenmaterials resultiert selbstverständlich auch aus den vielzähligen Mandaten der RCM und geben somit den **Machbarkeitsstudien, Potentialanalysen oder der Ermittlung des marktgerechten Wertes** (Vermarktungserlöswert) die **geforderte unzweifelhafte Aussagekraft**. Aussagen und Angaben, die **Grundlage für nachhaltige Entscheidungen** sind.

Der Hotelimmobilienmarkt ist nicht homogen, die Betriebe und Objekte sind nie vergleichbar. Diese Kernaussage zeigt, warum überregional tätige Spezialisten Hotels und -projekte betreuen sollten. Im Jahr 2011 konnten aus den Mandaten erneut Kennziffern abgeleitet werden, welche jedoch keine Allgemeingültigkeit haben. Dennoch sind sie interessante Anhaltspunkte. Nachstehend werden diese gemäß dem Sternstandard und hier als Durchschnittswerte gemäß der Anzahl der Objekte, deren Zimmer- und Bettenanzahl ausgewiesen.



Es wird deutlich, daß die 3*- und 4*-Häuser die größten bezogen auf die Zimmer- und die Bettenanzahl sind, dies auf einem vergleichbaren Niveau. Die Betrachtung der geforderten

und/ermittelten Kaufpreise zeigt jedoch ein anderes Bild. Erstaunlich, selbst für die 1*-Kategorie, sind die niedrigen geforderten Kaufpreise von T€ 200 pro Objekt oder T€ 2 pro Zimmer. Eine weitere Besonderheit sind die Werte für die 4*-Hotels, welche unter denen der 3*-Häuser liegen. Begründung findet dies in der Tatsache, daß die 3*-Betriebe die besseren wirtschaftlichen Ergebnisse sowie eine bessere Perspektive hatten. Ebenso war der Investitionsstau in den 4*-Häusern deutlich höher als in den untersuchten, betreuten oder vermarkteten 3*-Häusern.

Überblick über die geforderten Kaufpreise nach Standard

	durchschnittlicher VK/Hotel	durchschnittlicher VK/Zimmer
■ 1*	200.000 €	2.000 €
■ 2*	436.250 €	30.942 €
■ 3*	2.360.714 €	37.035 €
■ 4*	1.527.273 €	28.545 €
■ 5*	9.900.000 €	550.000 €

Ein ähnliches Bild ergibt auch die Betrachtung der geforderten Pachten, hier werden ebenso differenzierte Bandbreiten deutlich. Es zeigt sich erneut, daß nur **Spezialisten**, welche **tagtäglich mit den Details einer Branche** beschäftigt sind, kompetent genug sein können **um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden**. Wichtiger noch ist es für jeden einzelnen Betrieb und jedes einzelne Projekt **die richtigen Antworten auf Ihre persönlichen Fragen zu haben**. Große Herausforderungen, welchen wir uns weiterhin gerne stellen! Die Standorte Bad Füssing, Gelsenkirchen und Berlin sorgen für eine Nähe zu Ihnen. Gerne bringen wir unsere Erfahrungen in Ihr Hotel oder Hotelprojekt ein. Wir sind täglich **selbst aktiv in den Beratungs- und Arbeitsalltag** eingebunden. Somit gilt bei der RCM Hotel-Consulting GmbH & Co. KG auch in 2012:

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



Johann Landlinger




Jan Ewertz