

Details PHASEN 1 und 2 = Projektentwicklung

Feasibility Study - Machbarkeitsstudie

Abgestimmt auf den Umfang Ihrer Maßnahme kommen nur einzelne Phasen oder Teile einer Machbarkeitsstudie in Betracht.

Details PHASE 1 = Vorstudie

Markt-Analyse

- Entwicklungstendenzen in der jeweiligen Objektausrichtung
- Wesentliche Entwicklungen im Marktgebiet
- Analyse und Auswertung aktueller Fremdenverkehrsstatistiken
- Analyse der Gäste-/Kundenstrukturen
- Bevölkerungsstrukturen, Einkommensverhältnisse und Kaufkraft

Angebot und Nachfrage

- Entwicklung des allgemeinen Zielgebiets
- Angebotsformen in der jeweiligen Objektausrichtung
- Mitbewerber- und Konkurrenzanalyse
- Entwicklung sonstiger projektrelevanter oder standortrelevanter Märkte
- Nachfrage- und Bedarfseinschätzung

Standort-Analyse

- Die Lage
- Das Grundstück
- Standortmerkmale mit Bedeutung für den Zielgruppenmarkt

***Vorstudien** sind im Vergleich zu **Projektstudien** (Vollstudien) wesentlich kürzer und günstiger sowie in der Aussage pauschaler und sie beantworten nicht alle Fragen.*

Sie sind in der frühen Phase von Projektentwicklungen sinnvoll, um Informationen zur prinzipiellen Machbarkeit zu erhalten.

Details PHASE 2 – Vollstudie (Feinplanung)

Die Vollstudie umfasst rd. 2/3 des gesamten Aufwands für eine Machbarkeitsstudie, rd. 1/3 des Aufwands fällt im Rahmen einer fundierten Vorstudie an.

Betriebskonzept und Raumprogramm

- Standort-/marktrelevante Auswirkungen auf das Betriebskonzept
- Betriebskonzept und Philosophie
- Betriebskonzept - Gliederung nach Profit-Centern
- Raumprogramm, Kapazitäten und Flächen
- Funktionskonzept mit Skizzen und Entwürfen
- Analyse ggf. vorliegender Pläne
- Flächenanalysen und Flächenbewertungen
- Allgemeine Grundsätze zur Gestaltung der jeweiligen Objektausrichtung

Marketing

- Allgemeine Grundsätze und Ziele
- Projektspezifische Grundsätze (Zielgruppendefinition, Kommunikationspolitik)
- Preispolitik
- Entwicklung und Auslastung

Wirtschaftlichkeit

- Betriebswirtschaftliche Modellrechnung (5 Betriebsjahre) aus Betreibersicht
- Einzelberechnung der Erlöse und Kosten (Basis Volljahr)
- Pre-opening Kosten (Personal-, Betriebs-, Werbungs- und sonstige Kosten)
- Investitionsschätzung mit Rückrechnung

Details PHASEN 3 und 4 = Projektrealisierung

Details PHASE 3 = Planung, Beratung, Baubegleitung

Für Planung, Beratung und Baubegleitung bieten wir Ihnen einen - **Planungs- und Beratungsvertrag** - der im Wesentlichen folgende Leistungen umfasst:

- Überwachung gesetzlicher Bestimmungen
- Info an Architekten und Fachplaner
- Erstellung von konzessionsfähigen Raumprogrammen
- Vorgabe zur Raumerfassung nach dem Zielgruppenmix
- Kontrolle und Optimierung der planerischen Umsetzung durch den Architekten
- Erstellung von projektspezifischen Baubeschreibungen
- Erstellen von Raumbüchern zur Qualitätssicherung
- Plankontrollen und Planänderungen nach Checklisten
- Verabschiedung der Baugenehmigungsplanung
- Optimierung/Planänderungen zw. Baugenehmigungs- und Ausführungsplanungen
- Erstellen des Farb- und Materialkonzeptes
- Erstellen eines Investitionskataloges für Einrichtung und Erstausrüstungen
- Bemusterung der Einbauten laut Baubeschreibung
- Terminierung und Begleitung aller marketingrelevanten Schritte
- Regelmäßige Baubegleitung/Qualitätssicherung bis zur Übergabe

Fordern Sie unser **Leistungsverzeichnis für Projektmanagement und Projektsteuerung** an!

Inventar- und Erstausrüstung

Die Inventar- und Erstausrüstungsliste eines durchschnittlichen 100-Zimmer-Hotels umfasst rund 6.000 Einzelpositionen. Bei professioneller Beratung bis zur Vergabe können rund 20 – 30 % der projektierten Inventar- und Erstausrüstungskosten eingespart werden.

Ein - **Inventar- und Erstausrüstungs-Vertrag** - umfasst im Wesentlichen folgende Leistungen, nach Abgrenzung der Schnittstellen-Definition zur bauseitigen Leistung:

- Erstellung des Investitionskatalogs (Abstimmung Investor/Betreiber)
- Schätzung der Investitionskosten
- Abstimmung der Investitionsaufstellung
- Verabschiedung des Investitionsbudgets
- Ausschreibung und Auswertung
- Vergabeverhandlungen/Vergabe
- Überwachung der Lieferungs- und Einbaufristen / der An- und Einbauterminen
- Überwachung der Anlieferung
- Lagerung und Einbau des Inventars
- Kontrolle/Abnahme der Einbauten des Inventars
- Führung der Übernahmeprotokolle

Diese Ersparnis kann zusätzlich zur Aufstockung des Budgets Pre-opening - Sales & Marketing Verwendung finden.

Details PHASE 4 = Pre-opening

Die Pre-opening Beratung - **Pre-opening Beratungsvertrag** - umfasst die Voreröffnung und die betriebliche Anlaufphase bis zum ersten Volljahr. Sie hat entscheidende Bedeutung für den Erfolg im Wettbewerb.

Die **Pre-opening Beratung** erfolgt in enger Zusammenarbeit mit dem künftigen Betreiber. Es werden:

- die projekt- und standortspezifischen Grundsätze festgelegt
- das ganzheitliche Marketing- und Kommunikationskonzept vorbereitet
- die preispolitischen Einflussfaktoren analysiert und bewertet
- Pre-opening Checklisten erstellt
- Pre-opening Budgets erstellt
- MitarbeiterEinstellungspläne erarbeitet
- Inventar- und Erstausrüstungslisten erstellt
- Zielgruppendefinition erstellt
- Ideen für zielgruppenspezifische Aktivitäten entwickelt
- Logo, Slogan und Geschäftspapiere entworfen und fertig gestellt
- Prospekte, Mailings, Plakate, Funk-, Fernseh- und Kinospots vorgestellt
- PR/Öffentlichkeitsarbeit festgelegt
- Messen + Ausstellungen organisiert
- Webseiten gestaltet
- Konzepte für individuelle Newsletter entworfen
- Aktionen im Vorfeld der Eröffnung geplant
- Eröffnungsevents entwickelt
- Laufende Aktionen entwickelt
- Datenbanken geplant
- Künstler organisiert
- Mitarbeiterschulung durchgeführt
- Mitarbeiter-Recruitment und -Coaching

durchgeführt.