

250.000 qm kurzfristig zur Verfügung. Hinzu kommt noch eine Pipeline im Bau befindlicher Flächen von insgesamt 600.000 qm, davon frei sind noch 310.000 qm, allein im CBD, dem Central Business District, zurzeit noch 140.000 qm, die noch frei und bereits im Bau sind: „Brexiters welcome“.

Zwar haben sich die größten Finanzdienstleister bereits in der jüngeren Vergangenheit nicht nur durch Neuanmietungen, sondern auch durch Expansionen, Nachverhandlungen und arbeitsplatztechnischen Umstrukturierungen Luft verschafft. Trotzdem, das ist unstrittig, werden in den nächsten Tagen, Wochen und Monaten alle Augen noch gespannter nach London blicken. **Theresa May** ist Hauptdarstellerin in einer großen Polit-Inszenierung von Shakespeareschen Dimensionen. Nur die Gattung des Stücks bleibt ungewiss bis zum großen Finale: Posse, Komödie oder doch ganz große Tragödie?

Ganz unabhängig von derlei Fragen ist die Faktenlage in Frankfurt von wunderbarer Eindeutigkeit. Denn was die Flächenverfügbarkeit und eventuelle Anfragen im Zusammenhang mit den britischen Eskapaden angeht, wird die Frankfurter Bankenlage im Laufe des Jahres 2019 und darüber hinaus auf jeden Fall wieder über mehr Flächenauswahl verfügen, etwa im OmniTurm, im MarienTurm, im MesseTurm, im GlobalTower, im Tower One, im Junghof Plaza oder im FOUR.

Brexit hin oder her

Brexit hin, Brexit her: Zu den Gewinnern könnten die Flexible Office Space Anbieter gehören, die in den letzten beiden Jahren massiv Fläche in der Bankenlage absorbiert haben und deren Flächen potentiell als Zwischenquartier dienen könnten. Neben immer weiter steigenden Kosten sind nämlich auch die für den Bau oder Ausbau erforderlichen Zeiten zunehmend schwieriger zu kalkulieren: Sie stellen Mieter immer häufiger vor die Herausforderung, sich wesentlich früher mit ihrer Immobilienstrategie auseinandersetzen zu müssen. Sofern angemietete Flächen nicht rechtzeitig fertig werden, ist die Suche nach einem Zwischenquartier eine zwangsläufige Folge. □

Serie: „Der 5 Minuten Hospitality Experte“ No. 3

Der Betreiber im Genetischen Mix einer Hospitality Unternehmung:

„Betreiberbonität definiert sich über des Betreibers Vermögen ein Konzept zu entwickeln, zu positionieren und erfolgreich, sozial empathisch, zu betreiben.“ In der sozialen Marktwirtschaft ist ein wesentliches unternehmerisches Ziel die Erwirtschaftung einer gut auskömmlichen Rendite. Auf dem Weg ist man in einer Betreiberimmobilie ziemlich dauerhaft verbunden...



Winfried D. E. Völcker

www.voelcker-hospitality.de

...hat rund ein Dutzend internationale Business & Leisure Hotels, teils mit großen Veranstaltungs-Centren und mehr als 60 Restaurants & Bars auf drei Kontinenten eröffnet, geführt oder modernisiert. VÖLCKER HOSPITALITY konzipiert, betreibt und entwickelt Hotels - von der Idee bis zur Eröffnung.

Member Cornell Hotel Society, USA; AK-Arbeitskreis Hotelimmobilien; Deutscher Fachjournalisten Verband; Rotary Club Wiesbaden-Kochbrunnen; Kaufmannschaft zu Lübeck.

Für den Betreiber ist sein GOP-Plan-X z. B. das Ziel. Für den Verpächter stellt sich die Frage: Steckt nicht mehr drin? (GOP, Verteilungsgröße für Pacht) Was sollte der Betreiber auf der Pacht-/Verkaufsfläche erwirtschaften können? Was geben Standort, Ausbauqualität, Ausstattung und Kapazitäten her? Rechnen sich die Investitionen? Können Reserven für Dach & Fach, Renovierungen, Modernisierungen und Krisenjahre erwirtschaftet werden? Es geht um Wertschöpfung. In der Wertschöpfung spiegelt sich nämlich das wahre Vermögen des Betreibers wider. Das Wertschöpfungspotenzial ist relevant, ist der Eigentümer über die Basispacht am Erfolg des Betreibers beteiligt.

Bei einer Vertiefung dieses Themas könnte man wie folgt reflektieren:

Hat der designierte Betreiber „so ein Konzept“ schon mal entwickelt, positioniert oder betrieben? Kennt er den Markt, die Wettbewerber und seine Clientelle in spé? Gibt es eine aktuelle Feasibility? Wird sein Leistungsvermögen dazu führen, dass Kunden sich an diesen Ort erinnern, damit aus Gästen Stammgäste werden?

Gastronomie und Hotellerie der Zukunft gibt es nicht. Doch es gibt den Gast mit seinen Bedürfnissen, Geschmäckern, Gelüsten und den kleinen Sehnsüchten. Die müssen von

kundengerechten (customized) Betriebskonzepten befriedigt werden. Ein Gast kauft keinen Preis, sondern Befriedigung für sich selbst. Guter Service ist heute Luxus. Befriedigt der Service die Kundenbedürfnisse, so gibt der Kunde bei jedem Besuch gerne bis zu vierzig Prozent mehr aus und kommt oft wieder. Deshalb heißt Qualität für mich: Niemals Entschuldigung sagen zu müssen.

Die Bedürfnisse der Kundschaft haben sich zum Teil um 180° gedreht. Gäste wollen sich keinen Zwängen mehr aussetzen. Nicht bei der Kleidung, den Essenszeiten, Essensformen und sonstigen Angeboten. Gäste wollen ihre Freiheit über alles und Service zu jeder Zeit: Ich will was ich will, wann ich will, wo ich will, wie ich will. Bring mir keine Probleme, bring mir Lösungen. Basta.

Hat der Betreiber Zugriff auf passende Fachkräfte und Azubis die den Anforderungen entsprechen? Verfügt er über die notwendige Management- und Führungskompetenz vor Ort und in seiner Firma?

Marktführerschaft schafft, wer liebenswürdige, relevante Angebote und Dienste bietet. Was zählt sind die Menschen, die mit dem Betreiber gerne den Gästen dienen, weil sie als Ensemblemitglieder eingebunden, am Erfolg beteiligt und wertgeschätzt werden. Ensemblemitglieder die alles zu tun vermögen was es für die Marktführerschaft braucht: „Nice people serve nice people in a nice atmosphere.“ Hospitality is all about nice people. Nice people like to earn lot 's of nice money: Mäuse. Aus die Maus.

Hat der Betreiber digitale Lotsenkompetenz im Controlling und Marketing? Ist er kreativ oder kontrollgesteuert?

Hospitality Unternehmen auf der Höhe der Zeit verfolgen ein klares Konzept. Sie erzählen die Story des Produktes und des Genius loci. So sieht digitales Marketing auf den Plattformen heute aus. Push Marketing ist von gestern. Der Betreiber muss bereit, willig und fähig sein, das zum richtigen Preis zu liefern. Wer nur an Kosten und ans Geldverdienen denkt, versteht keinen Spaß. Wer keinen Spaß versteht, könnte ein schwieriger Partner werden.

Umsetzungsstärke zeichnet sich durch DO IT NOW aus. Um aus einem vielversprechenden Standort ein Stück lebendige Zukunft mit Quartierqualität zu gestalten, braucht es vorab einen dazu passenden Vertrag. Das ist die Hauptsache. „First Things First.“

Pachtverträge sind bevorzugt, wenn Hospitality Immobilien langfristig an den Mann gebracht werden sollen. Eigentümer möchten Eigentümer bleiben, den Wert ihrer Immobilie mehrten aber nicht betreiben. Was sagte Ignaz Bubis mal zu mir: „Völcker, ich bin fleißig und Du machst die Arbeit...“

Ob Betreibervertrag, Management oder Owner/Operator Modell, wer in Verhandlungen fair und ehrlich eine „Win-Win-Lösung“ will, braucht wechselseitiges Vertrauen

und Wertschätzung auf Augenhöhe sowie ein ehrliches Commitment. „First Things First.“ Die Hauptsache ist, dass die Hauptsache die Hauptsache bleibt. Dann wird man sich bei der Höhe der Pacht, pachtfreier Zeit, FF&E, Technical Assistance, OE, IT, Küche, und dem branchenüblichen „Pre-Opening“ einigen.

Für mich gibt es zwei Arten von Commitment: Entweder Du bist echt committed und willst, oder Du bist nicht committed und willst nur spielen... □

Moderne Quartiersentwicklung mit Holzbauten

Eva Mittner

Das noch junge Neubaugebiet am Lettenwald im Ulmer Stadtteil Böfingen ist bereits heute ein Synonym für familienfreundliches und nachhaltiges Wohnen. Das Stadtviertel bietet 1.300 Einwohnern lebenswerten Wohnraum und zeigt hier mit zwei fünfgeschossigen Mehrfamilienhäusern in Holzbauweise beispielhaft die flexiblen Möglichkeiten des Baustoffs Holz für die Entwicklung vergleichbarer Quartiere.

Eines der Herzstücke des Viertels in Ulm-Böfingen ist die energieeffiziente Wohnanlage aus Holzsystembau – geplant von den Architekten **Obermeier + Traub** aus Ulm. Umgesetzt wurden die Bauten von den Holzbau-Experten der Firma **Gapp Objektbau** aus Öpfingen. Das Unternehmen ist Mitglied in der seit 30 Jahren aktiven **ZimmermeisterHausGruppe®**. Das Ensemble ist die erste fünfgeschossige Wohnanlage in Holzbauweise in der Region. Die Anlage im Lettenwald besteht aus zwei Mehrfamilienhäusern mit unterschiedlichen Grundrissen und insgesamt 20 Wohnungen. Verbunden sind die beiden Gebäude durch eine gemeinsame Tiefgarage.

Architektur-Wettbewerb

Der aus einem Architekturwettbewerb siegreich hervorgegangene Entwurf wirkt durch seine klare, moderne Architektursprache und punktet zudem mit einem überzeugenden ökologischen Ansatz. Entwickelt wurde dieses besondere Konzept in Zusammenarbeit der Architekten Obermeier + Traub, der Liegenschaftsabteilung sowie der Stadtplanung der Stadt Ulm. Mit Baubeginn im Januar 2014 waren diese Gebäude mit hochwärmedämmten Wohnungen nach nur elf Monaten Bauzeit bezugsfertig. Beide Bauten zeichnen sich durch zeitgemäße Architektur mit charakteristischen Flachdächern und besonders großen Balkonen und Terrassen aus.

Die beiden energieeffizienten Wohngebäude im Lettenwald bieten Wohnungen zwischen 61 und 164 qm. Mit bis zu fünf Zimmern sind die Wohnungen für heutige