

Auch ANTEON erwartet für das Gesamtjahr 2023 ein ähnliches Ergebnis wie 2022. Der Fokus der Nutzer auf technische und räumliche Flexibilität ihrer Arbeitsräume, aber auch energetische Faktoren der Gebäude würden gerade in diesen Krisenzeiten für neue Anmietentscheidungen ausschlaggebend sein, so **Heiko Piekarski**, geschäftsführender Gesellschafter bei ANTEON Immobilien. Durch die erhöhten Baukosten und die sehr hohe Inflation geraten die aktuellen Angebotsmieten aber immer mehr unter Druck, so **Knud Schaaf** geschäftsführender Gesellschafter von imovo. Aufgrund der aktuell nicht klaren wirtschaftlichen Perspektive geht imovo für 2023 ebenfalls von einem Bürovermietungsumsatz zwischen 270.000 – 300.000 qm aus. □

**SERIE:**  
**DER\*5\*MINUTEN\*HOSPITALITY\*EXPERTE\***  
**Spieglein, Spieglein an der Wand, welche Chancen hat Hospitality in unserem Land?**



Winfried D. E. Völcker, Hotelier  
www.voelcker-hospitality.de

**Neujahrsfrage 2023: Spieglein, Spieglein an der Wand, welche Chancen hat Hospitality in unserem Land?**

**Wieviel Gastlichkeit und Gastfreundschaft braucht der Tourist? Und wenn ja, warum? Die globale Konzernhotellerie hat die Frage längst für sich beantwortet und den Turbo angeworfen. Die „Unwissbarkeit“ von der**

**Zukunft der Hospitality Branche und die Unkontrollierbarkeit des Unternehmenserfolges sind keine Gefahren, sondern die Chance, abermals unter den Ersten zu sein. Herkunft ist Zukunft. Erfolg beginnt bekanntlich im Kopf. Man muß dem Erfolg nur mutig entgegen gehen.**

Alles eine Frage der Einstellung? Wollen Private nicht auf dem Friedhof der Illusionen enden, ist es höchste Zeit sich unserer Tugenden zu besinnen. Aus der Kraft der Begeisterung für die attraktivste Branche der Welt, wächst die Umsetzungskraft für jede Herausforderung. Als Privathotelier und Consultant weiß ich: Besser eine Hotelkette am Hals, als gar kein Schmuck.

**Traugott Giesen**, ehem. Pastor an St. Severin in Keitum ist eine Institution auf Sylt. Urlauben und feiern im

Dorfkrug bei **Muffel & Beate** - bis zum Sonnenaufgang - doch nie einen Gottesdienst mit Traugott Giesen verpaßt. Eine Stunde nach Innen lauschen. Interessen sortieren. Beziehungen klären. Über Sinn und Unsinn des eigenen Tuns nachdenken. Bei der inneren Sortierung die Ziele überprüfen. Gottesdienste „die Bewusstseinswurzeln wässern“... (T. Giesen)

Es ist im Grunde simpel: „Gibst Du den Menschen wonach sie suchen, was sie wirklich wollen, ist der Erfolg nicht zu verhindern.

Kirche, Rathaus, Hotel - egal, it's all about people“.

Ein Traugott Giesen auf jeder Kanzel und die Kirchen wären voll.

Planen, glauben, machen. Geht nicht, gibt's nicht. Nicht können heißt nicht wollen. Alles ist erreichbar, das weiß ich aus Erfahrung.

"Zukunft hat man nicht, man schafft sie sich!

Als Berater, Sanierer und Unternehmer, weiß ich, nach mehr als einem Dutzend erfolgreich aufgenordeter Hotels, wovon ich spreche.

Ich hatte in jungen Jahren das Glück **Traugott Giesen** und **Albrecht Deyhle** zu erleben. Sie philosophierten über Budgetierung. „Prognose vs. Glaube“ oder so - im Sinne der Unwissbarkeit. 1973 war ich freier Assistent von **Dr. Deyhle**, dem GF der **Controller Akademie**, Gauting. Wir haben zusammen Seminare geplant und abgehalten. Deyhle lehrte mich, wieso Marketing und Controlling Zwillingsschwestern seien und mit beiden zusammen, (fast) alles erreichbar ist. Das hat mich geprägt. Prägen, das weiß ich seitdem, kann nur, wer selbst prägende Konturen, Profil und Gestalt hat, wie Giesen und Deyhle. Das Glück hatte ich mehrfach.

Kogag-Boss **Peter Bremshey**, veranstaltete im Dorint Hotel Rhein-Lahn, im April 1973, mit dem **Fachmagazin für Führungskräfte der Hotel- und Gaststättenindustrie „management“** und der **Controller Akademie, Gauting** das erste Controller-Seminar für Hotelmanager und Gastrologen: „Führung durch Zielsetzung im Hotel“. Referent: **Winfried D. E. Völcker**. Sein Content: „Das Profit-Center-Hotel Rentabel“. *Verkaufsplanung und Steuerung. Mit Marketing zum Gewinnziel. Budgetplanung mit Profit-Center-Chefs. Ermittlung des Umsatz-Einstandes. Das System der Hotel-Management-Erfolgsrechnung. Führung durch Zielsetzung. Die Kapitalertragsformel als Schrittmacher für Management by objectives. Aufbau eines Management-Systems.*

Der Status Quo der Privathotellerie (Mehrzahl aller Betriebe) hat sich in den letzten Jahrzehnten mit Blick auf

## Impressum

Rheda-Wiedenbrück,  
T: 0 52 42 - 90 12 50  
F: 0 52 42 - 90 12 51  
[info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de) [www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

### Chefredaktion:

Constanze Wrede  
Dr. Karina Junghanns  
(stellv. Chefredaktion)

### Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion Götz, Karin Krentz, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz, Constanze Wrede

**Hrsg.:** Werner Rohmert

### Recht / Anlegerschutzrecht:

Klumpke Rechtsanwälte, Köln;  
Dr. Philipp Härle - HMRP  
Rechtsanwälte, Berlin;  
Prof. Dr. Karl-Georg Loritz,  
Geisenfeld

**Redakt. Beirat:** Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/Garbe Industrial Real Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Prof. Dr. Jens Kleine, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Andreas Schulten (Bulwien AG), Dr. Marcus Gerasch (arvato)

### Wissenschaftliche Partner:

- Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS (Studiendekan, Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart)
- Prof. Dr. Dieter Rebitzer (Studiendekan/FRICS; Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen - Geislingen)

### Verlag:

Research Medien AG  
Nickelstr. 21  
33378 Rheda-Wiedenbrück  
T.: 05242 - 901-250  
F.: 05242 - 901-251

**Vorstand:** Werner Rohmert

**Aufsichtsrat:** Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

**Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.**

*Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.*

Chancen in der Zukunft eher verschlechtert. Hier helfen weder „Glaube noch Hoffnung“. Deshalb sollte die notleidende Hälfte der rund 14.000 Voll-Service-Hotels wieder proaktiv flott gemacht werden. Verkäufe, wer nicht mehr kann.

Innovate or die. Hilfe durch Sonderkredite, Bürgschaften, Zuschüsse, Abwrackprämien und vor allem Hilfe mit marktgerechten Konzepten. Mit Management-, Marketing- und Controlling-Exzellenz. Es geht um Arbeitsplätze, einen hohen Anteil am BIP, Steuereinnahmen und Wirtschaftsförderung. Hotellerie ist immer auch WIFÖ. Es geht um nicht weniger als die Zukunftsbranche des 21. Jahrhunderts und Deutschlands Ruf als kultivierte Nation der Gastlichkeit und gastfreundschaftlicher Menschen.

Echte Experten beherrschen die Klaviatur des Hotel-Marketings-, Managements- und Controllings. Wenn nicht, sind sie keine Experten. Als Hospitality Experte weiß man Krisen und unerwartete Störungen zu meistern. Tja, man sollte Klavier spielen können...

P. S. Allen Lesern wünsche ich: Verdienen Sie ganz viel Geld. Stärken Sie Ihre Firma und Ihre Familie. Bleiben Sie innovativ. Verlieren Sie weder Glaube noch Hoffnung und haben Sie viel Spaß dabei. Alles andere kommt dann wie von selbst. Die Chancen stehen gut. Ansonsten auf nach St. Severin. □

**Keine Umwege.**

Alle Informationen rund um die Immobilienbranche jederzeit, tagesaktuell, kostenlos.

[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)