

Kompetenzteam

Hotellerie & Gastronomie

PERSPEKTIVEN ERÖFFNEN – ZUKUNFT GESTALTEN



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung





Das W&P-Kompetenzteam „Hotellerie & Gastronomie“

Ganzheitlich betrachten – effektiv begleiten

- **UNSER ANGEBOT** richtet sich an Unternehmen in der Hotel- und Gastronomiebranche zu den Kernthemen wie: Performance Improvement, Nachfolgeregelung, Neuausrichtung, Restrukturierung und Sanierung
- **UNSER EXPERTENTEAM** bringt jahrzehntelange und fundierte Praxiserfahrung in der operativen Hotelführung mit.
- **GEMEINSAM UNTERSTÜTZEN WIR SIE**, bei einer lösungs- und vor allem zukunftsorientierten Umsetzung maßgeschneiderter Ziele Ihres Unternehmens.



WERT- UND EFFIZIENZSTEIGERUNG
Potentiale erkennen und realisieren

RESTRUKTURIERUNG UND SANIERUNG
Stabilisieren und neu ausrichten

UNTERNEHMENSFINANZIERUNG & M&A
Kapitalbeschaffung / Verkauf / Zukauf

INTERIMSMANAGEMENT
Zeitweise führen – auf Dauer stärken





Perspektiven eröffnen –
Zukunft gestalten

unabhängig

unternehmerisch

strategisch

messbar



- **Gründung:** 1986
- **Mitarbeiter:** > 100
- **Standorte:** München (Stammhaus), Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart und Berlin
- **Kunden:** mehr als 800 Familienunternehmen des gehobenen Mittelstandes
- **Kernzielgruppe:** International tätige, führende Inhaber-Unternehmen unterschiedlicher Branchen/Betriebsgrößen
- **Leistungsangebot:** Strategie, Business Performance, Digitale Transformation, Restructuring & Finance
- **Anspruch:**
 - Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert
 - Krisenbewältigung und Zukunftsfinanzierung



Wer wir sind

Unser W&P-Expertenteam für Sie als EntscheiderIn

LASSEN SIE UNS REDEN



PHILIPPE PISCAL

Partner
Leitung (Distressed) M&A



**FERDINAND VON
SCHROTTENBERG**

Leitung Hotelkompetenz-
team / Restrukturierung



VOLKER DEIGENDESCH

Senior Expert
Strategieberatung / F&B /
Interimsmanagement



CHRISTIAN GROSCHUPP

Partner
Leitung Real Estate /
Corporate Finance



ALEXANDER AISENBREY

Senior Expert
Strategieberatung /
Restrukturierung /
Interimsmanagement



PAUL REITBAUER

Senior Expert
Restrukturierung /
Sanierung



MARTIN FRIEDRICH

Senior Expert
Corporate Finance /
Restrukturierung /
Transformation



MICHAEL LEMKE

Senior Expert
Commercial /
Marketing & Vertrieb

SENIORITÄT & INNOVATIONSGEIST

Alle eingesetzten Berater verfügen über hohe Seniorität, langjährige Führungs- und Management-erfahrung, sowie über eine hohe Fachkompetenz. Im stetigen Austausch mit der heranwachsenden Generation und unserem Netzwerk setzen wir Innovationsstandards.

BRANCHENERFAHRUNG & EXPERTENNETZWERK

Einsatz von erfahrenen Branchenexperten zur zielgerichteten und lösungsorientierten Bearbeitung spezifischer Aufgabenstellungen beim Auftraggeber.

UMSETZUNGSSTÄRKE & CHANCEN-MANAGEMENT

Nachgewiesene Umsetzungskompetenz in Kundenprojekten mit erstklassigen Referenzen. Hohe Fähigkeit zur Ausbalancierung unterschiedlicher Interessen durch Einsatz geschulter Change-Management-Partner



Wer wir sind

Dr. Wieselhuber & Partner GmbH im Überblick

UNTERNEHMENSPROFIL

- **Gründung:** 1986
- **Mitarbeiter:** > 100
- **Standorte:** München (Stammhaus), Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart und Berlin
- **Kunden:** mehr als 800 Familienunternehmen des gehobenen Mittelstandes
- **Kernzielgruppe:** International tätige, führende Inhaber-Unternehmen unterschiedlicher Branchen/Betriebsgrößen
- **Leistungsangebot:** Strategie, Business Performance, Digitale Transformation, Restructuring & Finance
- **Anspruch:**
 - Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert
 - Krisenbewältigung und Zukunftsfinanzierung



UNSER QUALITÄTSVERSPRECHEN

Leistung mit Leidenschaft - zuverlässig | verbindlich
| marktführend | ausgezeichnet





Was wir tun

Unser Leistungsangebot für „Hotellerie & Gastronomie“

Betriebsanalysen: Erarbeitung der Ist-Situation * erforderliche Investitionen * Zukunftschancen des Hotelbetriebes * Fortführungsprognose mit einer Ableitung der Ertragskraft * Handlungsempfehlungen * Liquiditätspläne

Plausibilitätsprüfung/Machbarkeitsstudien (Erfolgsaussichten): Qualifikation der Marktgerechtigkeit von Projekten und Objekten durch Überprüfung (Plausibilität, Nachhaltigkeit)

Controlling: Transparenz in der Wirtschaftlichkeit von Hotelbetrieben durch neu entwickeltes Berichtswesen

Statusbericht Hotelmanagement und -immobilie: Objektive Aussagen über die betriebswirtschaftliche Situation und den (marktgerechten) Zustand der Hotelimmobilie

Interimsmanagement: Bedarfsgerechte Unternehmensführung durch erfahrene Berater in allen Bereichen * Sparringspartner * Implementierung und Durchsetzung von Maßnahmen * geregelte Vorbereitung zur Übergabe

Sanierungskonzepte und -umsetzung: Analyse bestehender und laufender Hotelbetriebe hinsichtlich deren Sanierungsfähigkeit durch Sanierungskonzepte sowie Begleitung der Umsetzung * Erstellung von IDW S6 und IDW S11 sowie IBR-Gutachten

Unternehmensnachfolge: Beratung * Zukunftspotentiale * Investitionsbedarf * Finanzierung * Objektbewertung * Maßnahmen * M&A

Standort-, Markt- und Hotelanalysen: Makro-/Mikrolage * Infrastruktur * weiche Faktoren * Wettbewerbssituation * Marktchancen-Evaluierung * Stärke- und Schwächenprofil * nutzerorientierte, bedarfsgerechte Konzeptionen * Betriebsprognosen * Mystery-Check

Vermarktungserlöswert und realistische Einschätzung der Vermarktungschancen: Ermittlung des Vermarktungserlöswertes (realistische Verkaufspreise bzw. Pachten) von Hotels. Dies unabhängig von Verkehrs- oder Ertragswerten, die heutzutage nicht mehr bezahlt werden.

FACILITY MANAGEMENT

FOOD & BEVERAGE

FINANCE

HUMAN RESOURCES

INFORMATIONSTECHNIK

KOOPERATION & NETZWERK

MAINTENANCE

PURCHASING MANAGEMENT

REVENUE-MANAGEMENT

ROOMS DIVISION

SALES & MARKETING



Was bewegt die Hotellerie

Die Hotelrends für 2025 & die Hauptproblembfelder der Hotellerie

Die Hotellerie befindet sich im **Wandel** – Dabei bestimmen vor allem die drei Trends, **Digitalisierung & Automatisierung, Nachhaltigkeit und veränderte Gästerwartungen**, die Hotellerie.



DIGITALISIERUNG & AUTOMATISIERUNG

- Automatisierte Check-ins, digitale Zimmerschlüssel (Via Mobile App) und kontaktlose Bezahlung
- Datengetriebene Personalisierung und somit maßgeschneiderte Angebote
- Smarte Zimmersteuerung und mobiler Concierge Service
- Revenue Management, um die Preisgestaltung dynamisch an den Markt anzupassen und möglichst viel abzugreifen



NACHHALTIGKEIT

- Zero-Waste-Konzept bei welchem die Lebensmittelabfälle durch verschiedene Maßnahmen reduziert werden
- Umweltfreundliche Bauweise und nachhaltige Innenausstattung
- E-Ladestationen & Green Mobility, um die Möglichkeit den Gästen zu geben ihr Auto direkt vor Ort aufzuladen
- Vertical and Urban Gardening, um die Luftqualität und das Wohlbefinden der Gäste zu erhöhen



VERÄNDERTE GÄSTEERWARTUNGEN

- Bleisure-Travel & Workation, um sowohl Arbeit als auch Freizeit zu kombinieren – vor allem in Kombination mit dem Trend des Home Offices
- Smart-Rooms, welche die wesentlichen Elemente eines Hotelzimmers beinhalten aber dennoch kompakt gehalten werden
- Langzeitaufenthalte und hybride Konzepte für Remote arbeitende Personen
- Erlebnisgastronomie und Themenschwerpunkte / Highlights



Eine überzeugende Equity Story erhöht den Prozesserfolg

Kernbotschaften für potenzielle Investoren & strategischer Nutzen

EQUITY STORY

Die Equity Story ist eine Zusammenfassung der wesentlichen Fakten und Besonderheiten eines Unternehmens.

Im Fokus stehen die Alleinstellungsmerkmale, Finanzkennzahlen, Strategie, sowie die zukünftige Positionierung des Unternehmens.

Sie dient dazu, potenzielle Investoren von einer Transaktion zu überzeugen und zu begeistern.

Alleinstellungsmerkmale heute	Beschreibung des Geschäftsmodells
Potenziale und Entwicklungsperspektiven	Zukünftige Positionierung
Kernkompetenzen und Erfolgsfaktoren	Vertragspartner, Schutzrechte & Auszeichnungen
Marktumfeld und signifikante Trends	Unternehmensgeschichte und Entwicklung



KERNFRAGEN

Worin liegen die **Stärken** des Unternehmens?

Welche **Produkte und Dienstleistungen** bietet das Unternehmen an?

Wie **unterscheidet sich** das Unternehmen **von** seinen **Wettbewerbern**?

Wie ist das Unternehmen **im Markt positioniert**?

Welche **Kundensegmente** werden von dem Unternehmen bedient?

Wie langfristig ist das **Geschäftsmodell abgesichert**?

Wie werden sich die für das Unternehmen relevanten **Märkte in den kommenden Jahren entwickeln**? Mit welchen Produkten, Verfahren und Kunden wird dies erreicht?

Wo kann das **Unternehmen in fünf Jahren** stehen?

Nur mit einer überzeugenden Equity Story können potenzielle Investoren bzw. Käufer von den Werttreibern und Potenzialen des Unternehmens überzeugt werden – um so einen nachhaltigen und marktgerechten Unternehmenswert zu erzielen.



Unsere Referenzkunden im Bereich der Hotellerie & Gastronomie

Umfassendes Netzwerk aus führenden internationalen Unternehmen aus der Hotellerie & Gastronomie





Wo wir zu Hause sind

Eine Auswahl unserer Referenzobjekte für Sie



**Nordport Plaza Hotel
Hamburg**



**Hotel Königshof
München**



**Burghotel
Wernigerode**



**Schlosshotel
Reichmannsdorf**



**Das Schwanstein
Schwangau im Allgäu**



**Speisemeisterei
Schloss Hohenheim**



**Arcona Hotel Management
Rostock**



**Hotel Villa Sophienhöhe
Kerpen**



**Strandhotel Kurhaus
Juist**



**Hansens Haus am Meer
Bad Zwischenahn**



Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Nordport Plaza Hotel Hamburg

KURZPROFIL

- Norderstedt (Hamburg)
- 50 Mitarbeiter
- 4-Sterne Privathotel, 200 Zimmer

AUFGABENSTELLUNG

- Durchführung eines exklusiven M&A-Prozesses im Auftrag des Insolvenzverwalters
 - Erstellung eines Informations-Memorandums
 - Identifikation möglicher Investoren
 - Direktansprache der Investoren
 - Begleitung der Due Diligence
 - Vertragsverhandlungen
- Interimsmanagement

RESULTAT – IHR ERFOLG

- Signing erfolgt
- Closing erfolgt





Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Hotel Königshof München

KURZPROFIL

- München (Bayern)
- 15 Mio. € (2018)
- 5-Sterne Hotel
- 61 Zimmer & 17 Suiten

AUFGABENSTELLUNG

- Debt Restructuring
- Refinanzierung
- Mezzanine und Senior
- Begleitung des Verkaufsprozesses

RESULTAT – IHR ERFOLG

- Managementvertrag
- Signing erfolgt
- Closing erfolgt





Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Burghotel Wernigerode

KURZPROFIL

- Wernigerode (Sachsen-Anhalt)
- 4-Sterne Hotel
- 162 Zimmer

AUFGABENSTELLUNG

- Übernahme der kaufmännischen Verantwortung während des Insolvenzverfahrens
- Erarbeitung eines Fortführungskonzeptes aus der Insolvenz inkl. Kaufpreisindikation

RESULTAT – IHR ERFOLG

- Schaffung der Voraussetzungen für einen Verkauf
- Verbesserung der Wirtschaftlichkeit





Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Schlosshotel Reichmannsdorf

KURZPROFIL

- Schlüsselfeld (Bayern)
- 40 Mitarbeiter
- 4-Sterne Hotel
- 71 Zimmer & 4 Suiten

AUFGABENSTELLUNG

- Qualitätskontrolle durch „Mystery Check“
- Sanierungsgutachten n. IDW S 6
- Eigenverwaltung und Interimsmanagement
- Exklusives M&A-Mandat

RESULTAT – IHR ERFOLG

- Erfolgreiche Maßnahmenumsetzung
- Steigerung der Belegung und Gästezufriedenheit
- Verkauf an einen Investor





Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Das Schwanstein in Schwangau im Allgäu

KURZPROFIL

- Schwangau (Bayern)
- 3-Sterne Hotel
- 27 Zimmer

AUFGABENSTELLUNG

- Durchführung eines exklusiven M&A-Prozesses im Auftrag des Insolvenzverwalters
 - Erstellung eines Informations-Memorandums
 - Identifikation möglicher Investoren
 - Direktansprache der Investoren
 - Begleitung der Due Diligence
 - Vertragsverhandlungen
- Interimsmanagement

RESULTAT – IHR ERFOLG

- Erfolgreicher Verkauf des Gesamtobjektes





Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Speisemeisterei Schloss Hohenheim

KURZPROFIL

- Im Schloss Hohenheim, Stuttgart (BaWü)
- Restaurant mit MICHELIN Star

AUFGABENSTELLUNG

- Durchführung eines exklusiven M&A-Prozesses im Auftrag des Insolvenzverwalters
 - Erstellung eines Informations-Memorandums
 - Identifikation möglicher Investoren
 - Direktansprache der Investoren
 - Begleitung der Due Diligence
 - Vertragsverhandlungen

RESULTAT – IHR ERFOLG

- Erfolgreicher Verkauf





Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Arcona Hotel Management

KURZPROFIL

- Firmensitz in Rostock
- Eine Hotel Management GmbH die Hotels in Deutschland, Spanien und Österreich betreiben

AUFGABENSTELLUNG

- Unternehmensbewertung mit Fortführungseinschätzung
- 6 verschiedene Gesellschaften wurden analysiert
- Durchsicht der betriebswirtschaftlichen Unterlagen
- Plausibilisierung der Budgetplanung ab 2024

RESULTAT – IHR ERFOLG

- **Positive Fortsetzungsprognose**





Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Hotel Villa Sophienhöhe

KURZPROFIL

- Sophienhöhe 1 in Kerpen
- Hotel mit Restaurant, ausgelegt auf Hochzeiten und Events

AUFGABENSTELLUNG

- Durchführung eines exklusiven M&A-Prozesses im Auftrag des Insolvenzverwalters
 - Erstellung eines Informations-Memorandums
 - Identifikation möglicher Investoren
 - Direktansprache der Investoren
 - Begleitung der Due Diligence
 - Vertragsverhandlungen

RESULTAT – IHR ERFOLG

- Erfolgreicher Verkauf der Gesamtanlage





Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Strandhotel Kurhaus Juist

KURZPROFIL

- Auf der ostfriesischen Insel Juist
- Luxushotel auch als weißes Schloss am Meer bekannt

AUFGABENSTELLUNG

- Durchführung eines exklusiven M&A-Prozesses im Auftrag des Insolvenzverwalters
 - Erstellung eines ausführlichen Teasers
 - Identifikation möglicher strategischer Investoren & enge Zusammenarbeit mit langjährigen Partnern
 - Direktansprache unserer Finanzinvestoren
 - Begleitung der Due Diligence
 - Vertragsverhandlungen

RESULTAT – IHR ERFOLG

- Aktuelles Projekt





Wo wir zu Hause sind

Referenzdetails: Hansens Haus am Meer

KURZPROFIL

- In Bad Zwischenahn
- Freizeit und Tagungshotel in einer grünen Oase in Niedersachsen

AUFGABENSTELLUNG

- Durchführung einer vollständigen Liquiditätsplanung
 - Erfassung aller Zahlungsströme der vergangenen Perioden
 - Aufsetzen einer Liquiditätsvorschau für die nächsten Monate
 - Ermittlung des Liquiditätsbedarfs der nächsten Jahre
 - Szenarien- und Stress-Tests

RESULTAT – IHR ERFOLG

- Aktuelles Projekt





Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Ihre Ansprechpartner

Wir freuen uns auf einen gemeinsamen Austausch!



Philippe Piscal
Partner & Leitung M&A

Tel.: +49 711 36088 388
Mobil: +49 172 451 8048
E-Mail: piscal@wieselhuber.de



Ferdinand von Schrottenberg
Leitung Hotelkompetenzteam

Tel.: +49 711 36088 389
Mobil: +49 151 551 359 34
E-Mail: schrottenberg@wieselhuber.de



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Kleiner Schlossplatz 13-15
70173 Stuttgart