

LEISTUNGSPORTFOLIO

TREUGAST
Solutions Group

UNTERNEHMENS PORTRAIT

1985 als TREUGAST Unternehmensberatungsgesellschaft mbH in München gegründet, zählt die heutige TREUGAST Solutions Group zu den führenden Beratungsunternehmen in den Bereichen Hotellerie, Gastronomie, Tourismus- und Freizeitwirtschaft in Europa. Jahrelange Erfahrung und fachliche Kompetenz der über 50 Consultants und 600 Mitarbeiter weltweit gewähren Entscheidungsträgern die Planungssicherheit, die zur Entwicklung und Umsetzung von Projekten im touristischen Umfeld erforderlich ist.

Um in der ständig im Wandel begriffenen Hospitality-Industry erfolgreich agieren zu können, sind umfangreiches Branchenwissen, Schnelligkeit und eine hohe Methodenkompetenz entscheidende Faktoren. Als branchenerfahrene und umsetzungsorientierte Berater erkennen die TREUGAST Experten zügig Chancen und Risiken touristischer Projekte. Mit einem klaren Fokus auf die individuelle Aufgabenstellung liefern die maßgeschneiderten Beratungsleistungen in Form von **Expertisen, Strategien, Umsetzungen und Dienstleistungen** zeitnah lösungsorientierte Resultate.

Die mögliche Begleitung des Gesamtprozesses touristischer Vorhaben stellt einen besonderen Mehrwert für Projektverantwortliche dar. Die Ergebnisse der gutachterlichen Tätigkeit, planungs- und realisierungsbegleitenden Beratung, operativen Umsetzung und der individuellen Beratungsmodule sind stets auf nachhaltige Lösungen ausgelegt. Für die wissenschaftliche Tätigkeit zeichnet das TREUGAST International Institute of Applied Hospitality Sciences verantwortlich, die einzige privatwirtschaftliche Forschungseinrichtung in Deutschland mit reinem Fokus auf die Hospitality-Branche.

TREUGAST ist Mitglied des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater BDU e. V. Kontinuierliche Qualitätskontrollen garantieren die Objektivität, Neutralität und fachliche Kompetenz der Beratungsleistungen. Zu den Auftraggebern der TREUGAST Solutions Group zählen Konzerne, Kreditinstitute, Fonds, Versicherungen, Projektentwickler, öffentliche Auftraggeber und mittelständische Unternehmen.

EXPERTISEN
STRATEGIEN
UMSETZUNGEN
DIENSTLEISTUNGEN

FÜR DIE HOSPITALITY-BRANCHE

LEISTUNGSPORTFOLIO
TREUGAST
SOLUTIONS GROUP

INHALT

INHALTSVERZEICHNIS	5
GUTACHTERLICHE TÄTIGKEIT	13
Kurzprüfung	15
Tiefenprüfung	17
Experten-Einschätzung	19
PLANUNGS- UND REALISIERUNGSBEGLEITENDE BERATUNG	21
Branchenfunktionales Bau-Controlling	23
Betreibersuche & Investorenakquisition	25
Vertragsprüfung & Vertragsverhandlung	27
Pre-Opening-Management	29
OPERATIVE UMSETZUNG	31
Markteinführung	33
Interimsmanagement	35
Sanierung / Turn-Around-Management	37
Operatives Asset Management	39
INDIVIDUELLES BERATUNGSMODUL	41
Coaching	43
Controlling	45
Marketing & Vertrieb	47
Mittelstands-Check-Up	49
WISSENSCHAFTLICHE TÄTIGKEIT	51
Forschungsaufträge	53
Marktanalysen	55
Konzept- und Strategieentwicklung	57
Publikationen und Wissenstransfer	59
Veranstaltungen	61
Management-Informationssystem SoluMIS	63
UNTERNEHMENSDATEN	65
Geschäftsführung	67
Eckdaten	69



„Beratung ist grundsätzlich Vertrauenssache. Sie sollte erkennbaren Nutzen stiften.
Daher ist erfolgreiche Beratung nur auf Grundlage fachlicher Kompetenz, persönlicher
Unabhängigkeit und jahrelanger Erfahrung möglich.“

STEPHAN GERHARD President & Chairman of the Board TREUGAST Solutions Group



„Erfolgreich ist Beratungsleistung erst, wenn sie ein nutzbringendes Verhältnis aus Theorie und Praxis herstellt. Nur aus der bewussten Kombination von wissenschaftlichen Erkenntnissen und operativem Expertenwissen entstehen zielführende Lösungsansätze.“

THOMAS SCHLIEPER Geschäftsführer und CEO Operations TREUGAST Hotellerie GmbH,
Mitglied der Geschäftsleitung TREUGAST Solutions Group



„Dem Erfolg sinnstiftender Beratungsleistungen liegt das Streben nach ständiger Verbesserung zu Grunde. Eine fortwährende Perfektionierung ist die Grundpflicht eines professionellen Beratungsunternehmens. Nur durch einen kontinuierlichen Prozess der Qualitätsoptimierung wird die Nachhaltigkeit der Beratung gewährleistet.“

DIRK M. FEID Geschäftsführer und CEO Consulting TREUGAST Unternehmensberatungsgesellschaft GmbH, Mitglied der Geschäftsleitung TREUGAST Solutions Group

GUTACHTERLICHE TÄTIGKEIT

KURZPRÜFUNG

Die Kurzprüfung eignet sich zur Plausibilisierung, als Zweitgutachten sowie als erste generelle Prüfung der Machbarkeit eines Projektes im touristischen Umfeld. Im Rahmen der Kurzprüfung werden der Makro- und Mikrostandort hinsichtlich der Marktentwicklung und der grundsätzlichen Eignung als Projektstandort geprüft, die am Hotelstandort durchsetzungsfähige strategische Positionierung erarbeitet und eine Einschätzung der voraussichtlichen Ertragskraft des Objektes errechnet. Sie liefert anhand des branchenspezifischen Hintergrundwissens eine Hilfestellung zur Entscheidungsfindung für das Fortführen oder den Abbruch eines Projektes. Bei Fortführung wird das Kurzgutachten in der Regel um weitere Feinplanungen mithilfe modularer Bausteine aus dem Bereich der freien Beratung ergänzt.

AUFTRAGGEBER

Projektentwickler, Investoren, Eigentümer, Betreiber touristischer Immobilien, Kommunen, Stadtplaner

VORTEILE

- Professionelle Einschätzung des Potenzials auf Basis hervorragender Kenntnisse der relevanten Branchenwerte
- Bedarfsgerechte und zielgerichtete Auftragsbearbeitung
- Planungssicherheit durch transparente Darstellung der Ergebnisse in allen Teilbereichen

BESTANDTEILE

MARKT- UND WETTBEWERBSANALYSE

POTENZIALDISKUSSION

BETRIEBSTYPENDEFINITION

EINSCHÄTZUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN LEISTUNGSFÄHIGKEIT

ZIEL: ERSTE PLANUNGSSICHERHEIT

TIEFENPRÜFUNG

Die Tiefenprüfung ist geeignet als fundierte Grundsatzstudie und wird beispielsweise als Feasibility-Study, betriebswirtschaftliche Due Diligence Prüfung, Betriebsanalyse, Sanierungsgutachten, Commercial Review, Evaluation, Plausibilitätsanalyse und Benchmarking-Studie angewendet. Zudem ist sie für Hoteltransaktionen, Portfoliobewertungen, Einzelbewertungen und Bewertungen im Rahmen von strategischen Entwicklungen von Fonds nutzbar. Anhand einer detaillierten Markt- und Wettbewerbsuntersuchung gibt die Tiefenprüfung umfassend Aufschluss über Chancen und Risiken bestehender Objekte und projektierter Vorhaben. Aufbauend auf die Ergebnisse der Markt- und Wettbewerbsanalyse wird die mögliche strategische Positionierung erarbeitet. Die Tiefenprüfung liefert eine fundierte Aussage zur wirtschaftlichen Ertragskraft auf Basis einer dezidierten Wirtschaftlichkeits-Vorausschau-Rechnung über zehn Jahre. Anhand dieser Berechnung können konkrete und verlässliche Aussagen über das vertretbare Investitionsvolumen, die Rendite, die erzielbare Pachthöhe und die Nachhaltigkeit getroffen werden. Unterschiedliche Prüfinstrumente wie SWOT- und MOST-Analysen, Szenariotechniken, Benchmarking-Analysen, Branchenstruktur-Analysen oder Portfolio-Analysen werden bedarfsgerecht eingesetzt. Die Tiefenprüfung ist somit eine ganzheitliche, betriebswirtschaftliche Prüfung, die eine ausführliche Bewertung unter Berücksichtigung des Entwicklungspotenzials beinhaltet.

AUFTRAGGEBER

Projektentwickler, Investoren, Eigentümer, Betreiber, Kommunen, Stadtplaner

VORTEILE

- Anerkennung der TREUGAST bei relevanten Kreditinstituten und Investoren als renommiertes und objektives Branchenspezialist
- Erhöhung der Chancen auf Finanzierung von Kreditgebern und anderen Investoren
- Konkrete Aussagen über das vertretbare Investitionsvolumen, die Rendite, die erzielbare Pachthöhe, die Nachhaltigkeit sowie die Sicherheit des Projektes
- Fortgeschrittene Methodenkompetenz zur Analyse des Unternehmens u. a. durch langjährige Erfahrung in der Betreuung von Hotels
- Zuverlässige Entscheidungshilfe durch fundierte Wirtschaftlichkeits-Vorausschau-Rechnung

BESTANDTEILE

DETAILLIERTE ANALYSE DES MAKRO- UND MIKROSTANDORTES

ANALYSE UND QUALITATIVE BEWERTUNG DES WETTBEWERBS

POTENZIALDISKUSSION

DEFINITION VON ZIELGRUPPEN UND RELEVANTEN STRATEGISCHEN GRUPPEN

ERARBEITUNG BRANCHENKONFORMER KONZEPTIONELLER EMPFEHLUNGEN

PRÄZISE WIRTSCHAFTLICHKEITS-VORAUSSCHAU-RECHNUNG

ZIEL: FUNDIERTE AUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN ERTRAGSKRAFT

EXPERTEN-EINSCHÄTZUNG

Die Experten-Einschätzung beruht auf den umfangreichen Erfahrungswerten der TREUGAST Spezialisten. Unter Berücksichtigung der zu bearbeitenden Fragestellungen wird ein Termin vor Ort mit Besichtigung des Objektes bzw. des Standortes vereinbart. Basierend auf dem Branchenwissen sowie in Kenntnis der relevanten Benchmark-Daten wird ein Ergebnisprotokoll erstellt, das eine Einschätzung zur generellen Marktkonformität wiedergibt. Die Experten-Einschätzung definiert sich als Benchmarking, dessen Vorteil insbesondere in der kurzfristigen Abrufbarkeit besteht.

AUFTRAGGEBER

Projektentwickler, Betreiber, Kreditinstitute, Investoren

VORTEILE

- Kurzfristig abrufbare und zeitnahe Einschätzung der generellen Marktkonformität auf Basis hervorragender Kenntnisse von Standorten und Marktentwicklungen
- Professionelle und objektive Einschätzung auf Grundlage langjähriger Branchenerfahrung, direktem Zugang zu Branchenvergleichswerten und kontinuierlicher Marktdatenerhebungen

BESTANDTEILE

BEURTEILUNG DES OBJEKTES / STANDORTES AUF GENERELLE MARKTKONFORMITÄT

VERGLEICH MIT RELEVANTEN BRANCHENWERTEN

ERGEBNISPROTOKOLL

ZIEL: ERSTE EINSCHÄTZUNG DES PROJEKTPOTENZIALS

PLANUNGS- UND REALISIERUNGSBEGLEITENDE BERATUNG

BRANCHENFUNKTIONALES BAU-CONTROLLING

Mit dem Bau einer touristischen Immobilie sind grundsätzlich Risiken verbunden. Insbesondere die Raumkonzeption bedarf einer detaillierten Analyse, um die Betriebsabläufe in der späteren Nutzung optimal strukturieren zu können. Um Grundrisiken und kostenintensive Nachbesserungen einzugrenzen, entwickelt TREUGAST ergänzend zu der Objektüberwachung durch Architekten, Projektsteuerer oder Bauleitungen schon vor Baubeginn branchenkonforme Flächenanforderungsprofile. Die verschiedenen Leistungsbereiche der Immobilie, wie beispielsweise die Logis-, Gastronomie- und Tagungskapazitäten, werden – in Abhängigkeit von der strategischen Positionierung des Betriebes – definiert und Betreiberwünsche oder bestehende Planungen auf wirtschaftliche Sinnhaftigkeit untersucht. Das Spezialisten-Team begleitet und berät die Projektentwickler bei der Abnahme einzelner Bereiche, beispielsweise bei der Beurteilung von Musterzimmern. Anhand von Branchenvergleichswerten werden die Investitionen geprüft und bewertet.

AUFTRAGGEBER

Projektentwickler, Eigentümer, öffentliche Institutionen, Kreditinstitute, Betreiber

VORTEILE

- Hohe Quote an Fehlereliminierungen im Vorfeld bzw. in der Realisierungsphase
- Vermeidung von projektgefährdenden Kosten durch Nachinvestitionen
- Optimale Raumplanung als Grundvoraussetzung für effiziente Betriebsabläufe

BESTANDTEILE

PLAUSIBILISIERUNG VON BESTEHENDEN PLANUNGEN

BRANCHENKONFORMES UND BETRIEBSSPEZIFISCHES FLÄCHENANFORDERUNGSPROFIL

ÜBERWACHUNG / CONTROLLING DER INVESTITIONSMITTEL

ABNAHME VON MUSTERN

UNTERSTÜTZUNG BEI DER PLANUNG VON FUNKTIONSABLÄUFEN

ZIEL: SICHERSTELLUNG DER PROJEKTREALISIERUNG IM RAHMEN DER BUDGETVORGABEN

BETREIBERSUCHE & INVESTORENAKQUISITION

Die wichtigste Erfolgskomponente der Betreibersuche und der Investorenakquisition ist ein qualitativ hochwertiges Netzwerk und der persönliche Kontakt zu den wesentlichen Entscheidungsträgern innerhalb der Branche. Als Keyplayer in der Hospitality-Branche hat TREUGAST Zugang zu den maßgeblich Verantwortlichen und ist über Suchkriterien von Betreibern und Investoren stets informiert. Der erfolgreiche Abschluss einer Betreiber- oder Investorensuche erfordert eine maßgeschneiderte Vorgehensweise. In der Regel geht der Ansprache von potenziellen Interessenten eine Tiefenprüfung voran, die das individuelle Profil und die zukünftige Wirtschaftlichkeit der projektierten oder bestehenden Immobilie darstellt. Im Anschluss unterstützt TREUGAST den Auftraggeber oder die planenden Architekten bei der Erstellung eines professionellen Exposés mit aussagekräftigen, branchenrelevanten Daten. TREUGAST verhandelt mit den Interessenten vor und begleitet den Auftraggeber in den konkreten Vertragsverhandlungen bis hin zur Unterzeichnung eines betriebswirtschaftlich fundierten Vertrages. Erfahrungsgemäß erstreckt sich sowohl die Betreiber- als auch die Investorensuche über mehrere Monate. In dieser Zeit erstattet TREUGAST regelmäßig Bericht über die bereits erzielten Ergebnisse.

AUFTRAGGEBER

Projektentwickler, Eigentümer, Investoren, Kommunen

VORTEILE

- Schnellstmögliche Ergebniserzielung durch aktuelle Informationen zu den Suchkriterien von Betreibern und Investoren
- Erhöhung der Chancen auf Beachtung des Projektes auf Basis eines hervorragenden Netzwerkes und Zugang zu relevanten Entscheidern
- Auswahl ausschließlich seriöser Angebote unter Zuhilfenahme des von TREUGAST verfassten Investment Rankings
- Beste Kenntnisse über die strategische Ausrichtung und die wirtschaftliche Performance von Hotel- und Betreibergesellschaften

BESTANDTEILE

UNTERSTÜTZUNG BEI DER EXPOSÉ-ERSTELLUNG

REGELMÄSSIGER ERGEBNISBERICHT

VERHANDLUNGSBEGLEITUNG

ZIEL: FOLGERICHTIGE UND STIMMIGE ZUSAMMENFÜHRUNG VON INVESTOREN,
PROJEKTENTWICKLERN UND BETREIBERN

VERTRAGSPRÜFUNG & VERTRAGSVERHANDLUNG

Ein Vertrag ist dann erfolgreich verhandelt, wenn Hindernisse beseitigt und für alle Beteiligten eine zufriedenstellende Lösung gefunden wurde. Expertenwissen ist unerlässlich, um sowohl Pacht-, Management- und Hybridverträge als auch Franchiseverträge ganzheitlich zu verstehen und vorteilhaft zu gestalten. Auch Verträge mit Lieferanten, Kooperationspartnern oder touristischen Vertriebsportalen erfordern ein hohes Erfahrungspotenzial, um einen fairen Abschluss zu erzielen. Bei Kauf oder Verkauf einer touristischen Immobilie ist eine sorgfältige Analyse der Verträge notwendig, da insbesondere bei Transaktionen hohe Risiken bestehen. Verhandlungen werden nur selten von Projekt- oder Objektinvolvierten alleine geführt, da diese beispielsweise operativ im Unternehmen tätig sind, die zeitlichen Ressourcen fehlen oder ein starker emotionaler Bezug die Vertragsverhandlungen beeinflusst. Die erfahrenen TREUGAST Experten kennen die Branchenwerte sowie die möglichen Argumente der Vertragspartner und können so die optimale Vertragsform definieren und auf Einwände und Vorbehalte argumentativ reagieren.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Betreiber, Kreditinstitute, Fonds, Versicherungen

VORTEILE

- Vorteilhaft einsetzbares Hintergrundwissen durch langjährige Branchenerfahrung als Berater und Betreiber von touristischen Betrieben
- Langfristig haltbare Vertragsgestaltung durch partnerschaftliche Vereinbarungen
- Wettbewerbsvorteil auf Grund optimierter Verhandlungsergebnisse
- Nachhaltige Ergebnisse durch die Erarbeitung strategiekonformer Verträge
- Sichere Entscheidungsgrundlagen durch transparente Darstellung der Auswirkungen der verschiedenen Vertragsformen

BESTANDTEILE

ANALYSE VON VERTRÄGEN

VERTRAGS(VOR)VERHANDLUNGEN

STRATEGIEBERATUNG

ZIEL: VORTEILHAFTE GESTALTUNG VON VERTRÄGEN

PRE-OPENING-MANAGEMENT

Die Phase vor der Eröffnung ist von hoher Relevanz für die erfolgreiche Positionierung des Betriebes in der Touristik. Individuell nach Projekt ist mit einer Dauer von sechs bis zwölf Monaten zu rechnen. In dieser Phase werden alle relevanten Rahmendaten des Projektes festgelegt. Im Mittelpunkt stehen dabei betriebswirtschaftliche Aspekte ebenso wie strategische und konkrete operative Elemente. Zu den projektrelevanten Schritten zählen beispielsweise die Ermittlung des Pre-Opening-Budgets, die Ausarbeitung eines detaillierten Marketingplans und die Akquisition von Personal. Verträge werden verhandelt, Versicherungen abgeschlossen, Genehmigungen eingeholt und die zukünftigen Preise kalkuliert. In dieser Phase ist es von entscheidender Bedeutung, auf einen Partner mit umfassenden Erfahrungswerten zurückzugreifen. Auch schwierige Standorte werden von den TREUGAST Spezialisten erfolgreich durch die Pre-Opening-Phase geführt.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Betreiber, Investoren, Projektentwickler

VORTEILE

- Zeitnahe Realisierung der festgelegten Positionierungsstrategie und damit Sicherstellung einer nachhaltig erfolgreichen Marktposition und -durchdringung
- Wettbewerbsvorteil auf Grund professioneller und umfassender Vorbereitung auf die Einführung in die Touristik-Branche und Eingliederung des Hauses in das TREUGAST Vertriebs- und Marketingsystem
- Einkaufsverhandlungen mit der Lieferindustrie sowie Möglichkeit der Nutzung von TREUGAST Sonderkonditionen
- Umfassender Know-How-Transfer und Sicherstellung eines dauerhaften und professionellen Managements durch langjährige Erfahrung als Berater und Betreiber von touristischen Betrieben sowie aus zahlreichen Pre-Openings

BESTANDTEILE

DEFINITION UND BEWERTUNG MÖGLICHER VERTRIEBSSYSTEME

VERHANDLUNG DER RELEVANTEN (LIEFER- UND DIENSTLEISTUNGS-) VERTRÄGE

ERARBEITUNG EINES DETAILLIERTEN PRE-OPENING-BUDGETS

ERSTELLUNG EINES MARKETINGAKTIVITÄTENPLANS

ANSCHLUSS AN GLOBAL DISTRIBUTION SYSTEMS

AUFBAU DER BETRIEBSORGANISATION

AUFBAU DES CONTROLLINGS

PROFESSIONELLES STAFFING

ZIEL: STRATEGISCHE POSITIONIERUNG DES BETRIEBES IN DER TOURISTIK

OPERATIVE UMSETZUNG

MARKTEINFÜHRUNG

Während der Markteinführung gilt es, die bereits in der Pre-Opening-Phase festgelegte strategische Positionierung des Betriebes in die Praxis umzusetzen. Ziel ist die erfolgreiche Einführung des Hauses in die Touristik. Die erfahrenen Mitarbeiter der TREUGAST Zentrale steuern die umzusetzenden Maßnahmen, nutzen kostenoptimierende Synergieeffekte und wählen eine kompetente Betriebsleitung aus, die für die operative Führung des Hotelbetriebes verantwortlich zeichnet. Die Generierung der touristischen Belegung steht in dieser Phase im Mittelpunkt. Mit dem Anschluss an GDS und zahlreiche weitere Reservierungssysteme sowie der Einbindung in das TREUGAST Vertriebs- und Marketingsystem wird die Basis zur Generierung des notwendigen Nachfragepotenzials geschaffen. Der detaillierte Marketingplan sieht auch die Realisierung einer zeitgemäßen Internetseite sowie die Erstellung von erforderlichen Printmaterialien vor. Ein spezifisches Controllingsystem misst – für den Auftraggeber transparent – den Erfolg der Marketingmaßnahmen sowie die betriebswirtschaftliche Entwicklung des Betriebes und dient der internen Revision.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Insolvenz- und Zwangsverwalter, Fonds

VORTEILE

- Wettbewerbsvorteil auf Grund der professionellen Einführung in die Touristik-Branche und der Eingliederung des Hauses in das TREUGAST Vertriebs- und Marketingsystem
- Kostenoptimierung durch straffes Kostenmanagement und Nutzung von TREUGAST Sonderkonditionen
- Professionelle Führung und Umsetzung der Maßnahmen auf Basis langjähriger Erfahrung als Betreiber von touristischen Betrieben in schwierigen Situationen und / oder an herausfordernden Standorten

BESTANDTEILE

UMSETZUNG DES MARKETINGPLANS IN ALLEN BEREICHEN DES MARKETING-MIXES

TRANSPARENTES CONTROLLINGSYSTEM ZUR INTERNEN REVISION

ANSCHLUSS AN DIE RELEVANTEN RESERVIERUNGSSYSTEME

EINBINDUNG DES HAUSES IN DAS TREUGAST VERTRIEBS- UND MARKETINGSYSTEM

VERKAUFSORIENTIERTE SCHULUNG VON MITARBEITERN

PROFESSIONELLES STAFFING

ZIEL: ERFOLGREICHE EINFÜHRUNG DES HOTELS IN DIE TOURISTIK

INTERIMSMANAGEMENT

Wird ein Betrieb führungslos oder erschweren die Umstände die Erzielung der budgetierten Ergebnisse unter der aktuellen Führungsriege, übernimmt TREUGAST für einen begrenzten Zeitraum das Management von Betrieben im In- und Ausland. Die erfahrenen Mitarbeiter der TREUGAST Zentrale wählen eine kompetente Betriebsleitung für den jeweiligen Betrieb aus, steuern die umzusetzenden Maßnahmen und nutzen kostenoptimierende Synergieeffekte, um den Betrieb einer dauerhaften Lösung zuzuführen. In Abstimmung mit dem Auftraggeber werden die Möglichkeiten einer Umpositionierung oder einer alternativen strategischen Ausrichtung erarbeitet. Ein Maßnahmenplan stellt die Vorgehensweise der Führungsmannschaft jederzeit transparent dar. TREUGAST führt die erforderlichen Vertragsverhandlungen und erarbeitet detaillierte Marketingmaßnahmen. Ziel des Interimsmanagements ist die erfolgsorientierte Weiterführung und die langfristige Ertragswertsteigerung des Betriebes. Die Optimierung der Ergebnisse verbessert die Verhandlungsposition für einen potenziellen Exit.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Kreditinstitute, Insolvenz- und Zwangsverwalter

VORTEILE

- Schnelle Umsetzung von renditesteigernden Maßnahmen
- Schaffung von Transparenz in allen relevanten Bereichen
- Kostenvorteile durch Einkaufsverhandlungen mit der Lieferindustrie sowie Möglichkeit der Nutzung von TREUGAST Sonderkonditionen
- Erhöhung der Chancen auf Sicherung des Mittelflusses durch hohe Akzeptanz der TREUGAST bei Kreditinstituten und anderen Investoren
- Umsatz- und Imageverbesserung durch kontinuierlichen Optimierungsprozess
- Bessere Verhandlungsposition für den potenziellen Exit
- Genaue Kostenplanbarkeit durch zeitlich befristetes, bedarfsgerechtes Mandat

BESTANDTEILE

AUSWAHL UND EINARBEITUNG DER INTERIMSDIREKTOREN

ERSTELLUNG EINES BUSINESSPLANS EINSCHLIESSLICH ALLER RELEVANTEN TEILBUDGETS

ERSTELLUNG EINER MARKETING-KONZEPTION EINSCHLIESSLICH EINES VERTRIEBSKONZEPTES

UMSETZUNG DER MARKETING- UND VERTRIEBSMASSNAHMEN

UMSETZUNG KOSTENSENKENDER MASSNAHMEN

TRAINING DER MITARBEITER

IMPLEMENTIERUNG EINES CONTROLLINGSYSTEMS UND MONATLICHE CONTROLLING-BERICHTE

REGELMÄSSIGE BERICHTERSTATTUNG AN DEN AUFTRAGGEBER

OPTIMIERUNG BESTEHENDER VERTRÄGE

ZIEL: EXIT DURCH VERKAUF, VERPACHTUNG ODER OPTIMIERTE RÜCKGABE

SANIERUNG / TURN-AROUND-MANAGEMENT

Ziel eines Sanierungsprozesses ist es, die Grundlage für eine nachhaltig rentable Betreibung des Unternehmens zu schaffen und Schadensursachen zu beheben. Patentrezepte zur Unternehmenssanierung liegen angesichts der Einzigartigkeit und Komplexität der individuellen Situationen zumeist nicht vor. Umso wichtiger für die Generierung der erforderlichen Ergebnisse sind Erfahrungswerte, Schnelligkeit und Kompetenz. Auf Basis einer im Vorfeld durchgeführten Tiefenprüfung definiert TREUGAST in enger Absprache mit dem Auftraggeber die zu ergreifenden Restrukturierungs- und Optimierungsmaßnahmen. Der Anschluss an das TREUGAST Vertriebs- und Marketingsystem belebt die Nachfrage. Ausgabenkürzungen werden objektiv beurteilt, um das Produkt langfristig positiv zu positionieren. Die professionelle Umsetzung erfolgt durch ein Spezialisten-Team, das bereits über 100 Betriebe einer dauerhaften Lösung zugeführt hat.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Kreditinstitute, Insolvenz- und Zwangsverwalter

VORTEILE

- Schnelle Umsetzung von renditesteigernden Maßnahmen
- Fortgeschrittene Methodenkompetenz zur Analyse der Schadensursachen
- Erhöhung der Chancen auf Sicherung des Mittelflusses durch hohe Akzeptanz der TREUGAST bei relevanten Kreditinstituten und anderen Investoren
- Kostenvorteile durch Möglichkeit der Nutzung von TREUGAST Sonderkonditionen

BESTANDTEILE

EINBINDUNG IN DAS TREUGAST RESERVIERUNGSSYSTEM

FÜHRUNG DES BETRIEBES AUF DIREKTIONSEBENE

ERARBEITUNG UND EINFÜHRUNG UMSATZSTEIGERNDER UND KOSTENOPTIMIERENDER MASSNAHMEN

RESTRUKTURIERUNGS- UND POSITIONIERUNGSMASSNAHMEN

BEGLEITUNG UND KONTROLLE INVESTIVER MASSNAHMEN

ZIEL: ERTRAGSWERT-STEIGERUNG

OPERATIVES ASSET MANAGEMENT

Renovierungen, Sanierungen oder Erweiterungsmaßnahmen von touristischen Immobilien erfordern umfangreiche Praxiserfahrung des Betreibers, um adäquate Angebote einzuholen, eine qualitativ hochwertige Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen zu begleiten und den Betrieb parallel erfolgreich weiterzuführen. TREUGAST übernimmt im In- und Ausland sowohl die Verantwortung für das operative Geschäft als auch für die gesamte Hotelimmobilie. Individuell nach dem zur Verfügung stehenden Budget unterstützen die erfahrenen TREUGAST Experten den Auftraggeber in der Beschaffung, Erweiterung, Sanierung und Pflege von Betriebsmitteln und Immobilien. TREUGAST wird beauftragt, alle notwendigen und vereinbarten Maßnahmen operativ umzusetzen und das Haus im Sinne des Auftraggebers und des Verpächters organisatorisch, betriebswirtschaftlich und marketingpolitisch vorübergehend zu beraten und zu führen. Ziel des Operativen Asset Managements ist das Erreichen einer für den Auftraggeber vorteilhaften Exit-Lösung. Diese kann in der Akquisition eines solventen Betreibers, der Verbesserung des betriebswirtschaftlichen Ergebnisses oder in der Steigerung des Wertes der Immobilie liegen.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Insolvenz- und Zwangsverwalter, Kreditinstitute, Fonds

VORTEILE

- Bedarfsgerechte und profunde Analyse der notwendigen und umsetzbaren Maßnahmen
- Kompetente und umfassende Begleitung und Umsetzung des Gesamtprozesses bis zum Erreichen der Exit-Lösung
- Kostenoptimierungen durch Nutzung von TREUGAST Sonderkonditionen

BESTANDTEILE

ERARBEITUNG VON RISIKOANALYSEN

ERSTELLUNG DETAILLIERTER JAHRESPLANUNGEN

OPERATIVE FÜHRUNG DES BETRIEBES

UMSETZUNG DER OPTIMIERUNGSMASSNAHMEN

UNTERSTÜTZUNG IN VERTRAGSVERHANDLUNGEN

ZIEL: ERREICHEN EINER FÜR DEN AUFTRAGGEBER VORTEILHAFTEN EXIT-LÖSUNG

INDIVIDUELLE BERATUNGSMODULE

COACHING

Zweck des Coachings im laufenden Betrieb ist die Optimierung oder Stabilisierung der Unternehmensergebnisse, um eine solide Basis für eine positive Unternehmensentwicklung zu schaffen. Zugunsten des täglichen operativen Geschäfts kann die Kontrolle der Unternehmensziele durch den Hotelier nicht immer zeitnah erfolgen und die stringente Umsetzung der strategischen Ausrichtung nicht immer eingehalten werden. Die erfahrenen Experten der TREUGAST unterstützen das Unternehmen individuell und bedarfsgerecht im Hinblick auf die praktische Umsetzung erforderlicher Maßnahmen, um das Unternehmen dauerhaft rentabel zu machen oder eine Exit-Lösung aufzuzeigen. In enger Absprache mit dem Auftraggeber werden konkrete Ziele festgelegt, die individuell nach Unternehmenslage sowohl betriebswirtschaftlicher, strategischer als auch operativer Natur sein können. Im Rahmen der regelmäßigen Berichterstattung werden die umzusetzenden Maßnahmen und der Zielerreichungsgrad transparent dargestellt.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Betreiber, Kreditinstitute, Fonds

VORTEILE

- Zügige Ergebnisverbesserung durch zielgerichtete Analysen gewinnbringender und ergebnismindernder Faktoren
- Nachhaltige Behebung von Schadensursachen
- Professionelle Einschätzung der Ist-Situation durch Kenntnis der relevanten Branchendurchschnittswerte
- Sichere Entscheidungsgrundlage für operative und strategische Bereiche
- Wettbewerbsvorteil durch langfristige Qualitätssicherung

BESTANDTEILE

ERSTELLUNG EINES STÄRKEN-SCHWÄCHEN-PROFILS

ERARBEITUNG DER ERFORDERLICHEN UND UMSETZBAREN MASSNAHMEN

BEGLEITUNG BEI DER UMSETZUNG DER MASSNAHMEN

REGELMÄSSIGE BESPRECHUNGEN HINSICHTLICH DER WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG

AUFSTELLUNG EINES STATUSBERICHTES

ZIEL: SCHAFFUNG EINER SOLIDEN BASIS FÜR EINE POSITIVE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

CONTROLLING

Das operative Geschäft steht zumeist im Vordergrund des täglichen Handelns von Hoteliers. Betriebswirtschaftliche Kontrollmaßnahmen rücken in den Hintergrund, da das Tagesgeschäft Vorrang hat. Die sorgfältige Analyse und die korrekte Interpretation der Ergebnisse entscheiden jedoch langfristig über den Erfolg eines Unternehmens. Die TREUGAST Experten untersuchen im Rahmen des Controllings die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen des Betriebes, bereiten die Daten branchenkonform auf und stellen die Bewertung sowie die abzuleitenden Schlussfolgerungen im Anschluss transparent dar. Eine schnelle und einfache Datenintegration wird durch das eigens entwickelte Management-Informationssystem SoluMIS gewährleistet. Die optimierten Controllingprozesse ermöglichen dem Auftraggeber, Gefahrenpotenziale zu erkennen und rechtzeitig operative und betriebswirtschaftliche Konsequenzen zu ziehen.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Betreiber, Kreditinstitute, Fonds, Insolvenz- und Zwangsverwalter

VORTEILE

- Umfassender Know-How-Transfer auf Basis tiefgehender Prozesskenntnisse in allen Betriebsbereichen
- Schnelle und einfache Datenintegration durch das Management-Informationssystem SoluMIS
- Sichere Entscheidungsgrundlage für operative und strategische Bereiche
- Rechtzeitiges Erkennen von Gefahrenpotenzialen
- Prozessoptimierung in allen operativen und administrativen Betriebsbereichen

BESTANDTEILE

ANALYSE DER BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN ERGEBNISSE

TRANSPARENZ ÜBER UMSATZ- UND KOSTENPARAMETER

DARSTELLUNG KONKRETER OPTIMIERUNGSEMPFEHLUNGEN

VISUALISIERUNG VON GEFAHRENPOTENZIALEN

REGELMÄSSIGE BERICHTERSTATTUNG

ZIEL: LANGFRISTIGE OPTIMIERUNG / STABILISIERUNG DER BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN ERGEBNISSE

MARKETING & VERTRIEB

Eine professionell erarbeitete Marketingstrategie identifiziert Zielmärkte, definiert, mit welchen Produkten und Dienstleistungen ein Unternehmen wettbewerbsfähig ist und formuliert Maßnahmen zur Erreichung der kurz-, mittel- und langfristigen Ziele. Sinn ist es, sich durch deutliche Merkmale vom Wettbewerb abzuheben. Nur durch eine konsequente Umsetzung der Marketingstrategie kann sich ein touristisches Unternehmen klar im Markt positionieren und eine erfolgsrelevante Nachfrage generieren. Als Franchisegeber (Dormotels, Vinopolitan, add on Hotels), Marketinggeschäftsstelle bzw. Master-Lizenzgeber von Hotelkooperationen und Gütesiegeln (50plus Hotels Deutschland) sowie als Franchisenehmer international agierender Hotelketten, verfügt TREUGAST in der Erarbeitung und Umsetzung von Marketingstrategien über langjährige Erfahrung. Die Ergebnisse münden in einen Maßnahmenkatalog, der individuell auf das Unternehmen abgestimmt, langfristig ausgerichtet und praktisch umsetzbar ist.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Betreiber

VORTEILE

- Umfassender Know-How-Transfer durch langjährige Erfahrung als Franchisegeber, Master-Lizenzgeber von Hotelkooperationen und Gütesiegeln sowie Franchisenehmer
- Wettbewerbsvorteile durch individuell erarbeitete und praktisch umsetzbare Marketingstrategien
- Nachfragestimulierung durch Einbindung in das TREUGAST Vertriebs- und Marketingsystem

BESTANDTEILE

ERARBEITUNG DER MARKETINGSTRATEGIE

POSITIONIERUNG NEUER KONZEPTE

OPTIMIERUNG BESTEHENDER KONZEPTE

AUSARBEITUNG VON ERFORDERLICHEN MASSNAHMEN ZUR UMSETZUNG DER STRATEGIE

BEGLEITUNG BEI DER UMSETZUNG DER MASSNAHMEN

ZIEL: ABGRENZUNG VOM WETTBEWERB ZUR DEUTLICHEN POSITIONIERUNG IM MARKT

MITTELSTANDS-CHECK-UP

Die Stärke von kleinen und mittelständischen Unternehmen der Hospitality-Branche liegt im operativen Geschäft. Dagegen können Umsatz- und Einsparungspotenziale, Ertragshemmnisse und Kostentreiber nicht immer zeitnah analysiert werden. Zu selten werden die eigenen Kennzahlen mit den Branchenwerten (Durchschnitts- und Spitzenwerte) verglichen und Verbesserungsmaßnahmen ergriffen. Der TREUGAST Mittelstands-Check-Up kann dies schnell, umfassend und kostengünstig liefern. Es handelt sich um eine förderfähige Betriebsanalyse, die sowohl zum Wissenstransfer als auch zu einer nachhaltigen Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Performance führt.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer kleiner und mittlerer Unternehmen, Kreditinstitute

VORTEILE

- Umfassender Know-How-Transfer durch jahrelange Erfahrung als Berater und Betreiber von kleinen und mittleren Hotels
- Kompetente Bewertung durch neutrale Dritte
- Geringer Kostenfaktor durch Förderfähigkeit
- Kurzfristig abrufbare Leistung
- Schnelle und professionelle Einschätzung der aktuellen Performance durch Zugang zu Branchenvergleichswerten
- Optional abrufbare Umsetzungslösungen
- Umfassender Datentransfer

BESTANDTEILE

STÄRKEN-POTENZIAL-ANALYSE

AUFDECKUNG VON ZUSÄTZLICHEN UMSATZMÖGLICHKEITEN UND ERTRAGSHEMNNISSEN

BEWERTUNG QUALITATIVER FAKTOREN

ÜBERPRÜFUNG DES CONTROLLINGSYSTEMS

ERSTELLUNG EINES ANALYSEBERICHTES MIT GESAMTPLANUNG

OPTIONAL: PUNKTUELLE UMSETZUNG VON VERBESSERUNGSMASSNAHMEN

ZIEL: KONTINUIERLICHE VERBESSERUNG DES WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLGES

WISSENSCHAFTLICHE TÄTIGKEIT

FORSCHUNGSaufträge

Das TREUGAST International Institute of Applied Hospitality Sciences ist das einzige Forschungsinstitut in Deutschland mit reinem Fokus auf die Hospitality-Industry. Eine der Kernaufgaben des TREUGAST International Institutes ist die Forschungstätigkeit, im Rahmen derer wissenschaftlich gesichertes und praktisch anwendbares Branchenwissen erarbeitet und weiterentwickelt wird. Zu den Forschungsaufträgen zählen u. a. Grundlagenuntersuchungen für Tourismus-Entwicklungskonzeptionen oder Masterpläne für regionale und überregionale Hospitality-Strukturen und Destinationen. Auch mit Marktforschungsstudien, wie beispielsweise Nachfragepotenzial- und Konkurrenzanalysen in zukünftigen touristischen Quellmärkten oder länderspezifische Hotelmarktanalysen, werden die wissenschaftlichen Mitarbeiter beauftragt. Als spezielles Forschungsfeld konzentriert sich das TREUGAST International Institute auch auf Fragen im Zusammenhang mit der Hotelimmobilie, wie beispielsweise technische Innovationen oder Raum-Produkt-Konzeptionen. Art, Umfang und Tiefe der Forschungsarbeiten variieren je nach Fragestellung des Auftraggebers.

AUFTRAGGEBER

Länder, Kommunen, Städte, Tourismusregionen, touristische Verbände, Unternehmen der Hospitality-Industry, Kreditinstitute, Fonds, Unternehmen der Zulieferindustrie, Projektentwickler

VORTEILE

- Wissenschaftlich gesicherte Ergebnisse durch hohe Methodenkompetenz
- Wettbewerbsvorteil durch Integration neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse aus dem internationalen Expertennetzwerk aus Hochschulen und anderen Forschungsinstituten
- Praktische Anwendbarkeit der Lösungsansätze durch direkten Bezug des TREUGAST International Institutes zur operativen Umsetzung
- Untersuchung individueller Fragestellungen in Projektstudien / -arbeiten
- Umfassender Know-How-Transfer durch branchenspezifisches Expertenwissen

BESTANDTEILE

GRUNDLAGENUNTERSUCHUNGEN FÜR ÖFFENTLICHE UND PRIVATE FORSCHUNGSPROJEKTE

TOURISMUS-ENTWICKLUNGSKONZEPTIONEN IM IN- UND AUSLAND

MASTERPLÄNE FÜR REGIONALE UND ÜBERREGIONALE HOSPITALITY-STRUKTUREN UND DESTINATIONEN

UNTERSUCHUNG VON SPEZIFISCHEN FRAGESTELLUNGEN MIT RELEVANZ FÜR DIE HOSPITALITY-INDUSTRY

ZIEL: ERARBEITUNG VON WISSENSCHAFTLICH GESICHERTEM UND PRAKTISCH UMSETZBAREM BRANCHENWISSEN

MARKTANALYSEN

Fundierte Marktanalysen sind die Grundlage für die erfolgreiche Bearbeitung eines bestehenden Marktes und den nachhaltigen Eintritt in neue Märkte. Das TREUGAST International Institute untersucht in- und ausländische Märkte und Teilmärkte auf ihr Potenzial zur Einführung neuer Produkte, Konzepte und Projekte. Im Vordergrund stehen detaillierte Markt- und Wettbewerbsanalysen. Die vom TREUGAST International Institute im Rahmen der Analysen recherchierten, wissenschaftlich aufbereiteten und bedarfsgerecht gebündelten Marktdaten bilden die Grundlage für ein gezieltes Monitoring sowie eine auftragsspezifische Entscheidungsunterstützung zur Absicherung des Projekterfolges.

AUFTRAGGEBER

Investoren, Projektentwickler, Hotelgesellschaften, Unternehmen der Zulieferindustrie

VORTEILE

- Zuverlässige Einschätzung des Marktpotenzials durch kontinuierliche Marktdatenerhebung
- Bedarfsgerechte Entscheidungsunterstützung durch wissenschaftliche Aufbereitung von Marktdaten
- Umfassender Know-How-Transfer durch branchenspezifisches Expertenwissen
- Nachhaltiger Projekterfolg durch professionelle Umsetzungsbegleitung

BESTANDTEILE

ANALYSE NATIONALER UND INTERNATIONALER MÄRKTE

UNTERSUCHUNG DES RELEVANTEN WETTBEWERBS

ERFORSCHUNG DES MARKTVOLUMENS UND DES MARKTPOTENZIALS

TRANSPARENTE ERGEBNISDARSTELLUNG

ZIEL: POTENZIALEINSCHÄTZUNG ZUR EINFÜHRUNG NEUER
PRODUKTE, KONZEPTE UND PROJEKTE

KONZEPT- UND STRATEGIEENTWICKLUNG

Ein zunehmend komplexes Wettbewerbsumfeld, neue Technologien und eine hohe Anspruchshaltung der Gäste verlangen insbesondere in der schnelllebigen Hospitality-Industry innovative Ideen und neue Antworten, um sich langfristig am Markt zu etablieren. Die Entwicklung neuer Strategien und Konzepte erfordert ein umfangreiches Branchenwissen und systematische Vorgehensweisen. Aufbauend auf individuellen Tiefenprüfungen unterstützen die Experten des TREUGAST International Institutes Länder, Kommunen und Städte, aber auch Verbände und Unternehmen im In- und Ausland bei der Erarbeitung von Ideen, Strategien und Konzepten. Dazu werden Neuentwicklungen aufgezeigt und auf Machbarkeit in ökonomischer und organisatorischer Hinsicht überprüft. Der besondere Vorteil für Auftraggeber liegt darin, dass bei Bedarf auch konkrete Arbeitspläne erstellt werden und die Umsetzung der einzelnen Schritte in die Praxis durch das TREUGAST International Institute begleitet wird.

AUFTRAGGEBER

Länder, Kommunen, Städte, Verbände, Unternehmen im In- und Ausland

VORTEILE

- Erarbeitung innovativer und bedarfsgerechter Strategien und Konzepte durch hohe Methodenkompetenz und umfangreiches Branchenwissen
- Praktisch anwendbare Lösungen durch konkrete Maßnahmenpläne
- Langfristiger Erfolg und Wettbewerbsvorteile durch professionelle Begleitung bei der Umsetzung

BESTANDTEILE

ERARBEITUNG VON STRATEGIEPAPIEREN

ENTWICKLUNG VON INDIVIDUELLEN KONZEPTEN

AUSARBEITUNG UND KALKULATION KONKRETER ARBEITS- UND MASSNAHMENPLÄNE

UMSETZUNGSBEGLEITUNG UND -ÜBERWACHUNG

ZIEL: SICHERUNG DES PROJEKTERFOLGES DURCH INNOVATIVE UND UMSETZBARE STRATEGIEN UND KONZEPTE

PUBLIKATIONEN UND WISSENSTRANSFER

Das TREUGAST International Institute ist Herausgeber zahlreicher branchenrelevanter Veröffentlichungen. Neben den Standardwerken **Investment Ranking Hotellerie Deutschland** und **Österreich**, **Trendgutachten Hospitality**, **Betriebsvergleich Hotellerie & Gastronomie** und dem **Branchenreport Kurorte** publiziert das TREUGAST International Institute auch weitere Forschungsergebnisse in Artikeln, Broschüren und Fachbüchern. Aktuelle Branchenentwicklungen, Trends und Hintergründe werden dadurch einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich gemacht und dienen durch ihre fundierte und anschauliche Aufbereitung als Entscheidungshilfe für alle Beteiligten innerhalb und außerhalb der Hospitality-Industry.

VERÖFFENTLICHUNGEN

- Investment Ranking Hotellerie: Jährliches Performance-Rating deutscher und österreichischer Hotelgesellschaften
- Trendgutachten Hospitality: Jährliche Analyse aktueller Trends der Hospitality-Branche
- Betriebsvergleich Hotellerie & Gastronomie für Deutschland: Jährlich erscheinender Benchmarking-Katalog mit Kennziffern der Branche
- Branchenreport Kurorte Deutschland: Analyse zur Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft deutscher Kurorte
- TREUGAST Hospitality Management Impulse: Schriftenreihe mit Hintergrundwissen zu branchenrelevanten Themen
- TREUGAST Yearbook: Aus wissenschaftlicher Sicht analysierte, aktuelle Themen der Hospitality-Branche
- Bachelor-, Diplom-, Master- und Doktorarbeiten: Mitbetreuung und Veröffentlichung

ZIEL: VERÖFFENTLICHUNG AKTUELLEN BRANCHENWISSENS

VERANSTALTUNGEN

Das TREUGAST International Institute versteht sich als Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Beide Seiten können sich gegenseitig wichtige Impulse zur Weiterentwicklung und Professionalisierung der Hospitality-Branche geben. Durch den Diskurs zwischen Theorie und Praxis werden neue Ideen, Strategien und Lösungswege diskutiert, erarbeitet und vorbereitet. Das TREUGAST International Institute ist Organisator von Managementzirkeln, Podiumsdiskussionen sowie Vortrags- und Lehrveranstaltungen. Ziel der Veranstaltungen ist die Zusammenführung von wissenschaftlichen Erkenntnissen und praktischem Know-How. Ferner stellt das TREUGAST International Institute Referenten für externe Veranstaltungen zur Verfügung.

VERANSTALTUNGEN

- Managementzirkel
- Ideen-Workshops
- Round Tables
- Diskussionsrunden
- Podiumsdiskussionen
- Vortrags- und Lehrveranstaltungen
- Management-Trainings

ZIEL: IMPULSGEBENDER AUSTAUSCH VON WISSEN ZWISCHEN THEORIE UND PRAXIS

MANAGEMENT-INFORMATIONSSYSTEM SoluMIS

Das vom TREUGAST International Institute entwickelte Management-Informationssystem SoluMIS ist eine auf die Hospitality-Branche spezialisierte Planungs- und Controllingsoftware, die eine integrierte Sicht in die Erfolge-, Finanz- und Bilanzplanung ermöglicht. SoluMIS nutzt alle in einem Hotelbetrieb bestehenden Systeme und kann damit sowohl in der Kettenhotellerie als auch in der Individualhotellerie eingesetzt werden. Es fügt sich damit nahtlos in die bestehende ERP-Systemumgebung eines Betriebes ein. Intensive Schulungen und ein bedarfsgerechtes Coaching befähigen die Mitarbeiter zur späteren eigenständigen Nutzung des Tools. SoluMIS ist im Controllingprozess anzugliedern und liefert sichere Entscheidungsgrundlagen. Anhand der optimierten Controllingprozesse werden – je nach Unternehmensziel – beispielsweise neue Planungsszenarien erstellt. Möglich sind u. a. GuV-Planungen, Liquiditätsplanungen, Abweichungsanalysen, OLCAP-Analysen, „Was-wäre-wenn“-Simulationen, Relativierungen zu Kennzahlen und das Abbilden von Planungsprozessen. Die transparente Darstellung ermöglicht dem Auftraggeber, Gefahrenpotenziale rechtzeitig zu erkennen und frühzeitig Konsequenzen zu ziehen, um potenzielle Engpässe zu vermeiden.

AUFTRAGGEBER

Eigentümer, Betreiber, Hotelgesellschaften

VORTEILE

- Schnelle und einfache Datenintegration
- Sichere Entscheidungsgrundlage für operative und strategische Bereiche durch betriebswirtschaftliche Logik und transparente Ergebnisdarstellung
- Rechtzeitiges Erkennen von Gefahrenpotenzialen
- Prozessoptimierung in allen operativen und administrativen Betriebsbereichen

BESTANDTEILE

GUV-PLANUNG

LIQUIDITÄTSPLANUNG

PLANBILANZ

SZENARIOANALYSEN UND VARIANTENRECHNUNGEN

ABWEICHUNGSANALYSEN IM RAHMEN VON PLAN-, IST- UND VORJAHRESVERGLEICHEN

DECKUNGSBEITRAGS-, KOSTENSTELLEN- UND PROFITCENTERANALYSEN

ZIEL: OPTIMIERUNG VON CONTROLLINGPROZESSEN

UNTERNEHMENS DATEN

GESCHÄFTSFÜHRUNG

STEPHAN GERHARD, President & Chairman of the Board

- Gründer der international tätigen Beratungsgesellschaft TREUGAST
- Über 25-jährige Beratungserfahrung in der Tourismus-Branche
- Certified Rating Advisor
- Lehrbeauftragter an der University of Cooperative Education Ravensburg
- Lehrbeauftragter des Masterstudiengangs „Internationales Immobilienmanagement“ an der Bauakademie Biberach
- Fachbeirat der Internationalen Fachhochschule Bad Honnef
- Kuratoriumsmitglied der Internationalen Hotelfachschule Usedom (IHFS)
- Verwaltungsrat der KTC Kommunikations- und Trainings-Center Königstein GmbH
- Chairman of the Board TREUGAST Hospitality Management Consulting (Shanghai) Ltd. Co.
- Mitautor zahlreicher Managementhandbücher und branchenrelevanter Publikationen

THOMAS SCHLIEPER, Geschäftsführer & CEO Operations

- Über 25-jährige Beratungserfahrung in der Tourismus-Branche
- Berufserfahrung in der Hotellerie als Geschäftsführer verschiedener Hotels, Hotelgesellschaften und Kooperationen
- Lehrbeauftragter an der University of Cooperative Education Ravensburg und anderen touristischen Lehrinrichtungen
- Mitautor zahlreicher branchenrelevanter Publikationen

DIRK M. FEID, Geschäftsführer & CEO Consulting

- Diplom-Betriebswirt (FH), MBA - International Management Consulting, Unternehmensberater CMC / BDU, Restaurantfachmann
- Über 8-jährige Beratungserfahrung in der Tourismus-Branche
- Nationale und internationale Berufserfahrung in der Gastronomie und Hotellerie
- Lehrbeauftragter an der Internationalen Fachhochschule Bad Honnef
- Mitautor zahlreicher branchenrelevanter Publikationen

ECKDATEN

Standorte

München, Berlin, Shanghai

Mitarbeiter

50 Consultants, ca. 600 Mitarbeiter weltweit

Publikationen

- Trendgutachten Hospitality
- Investment Ranking Hotellerie – Rating der führenden Hotelgesellschaften in Deutschland und Österreich
- Betriebsvergleich Hotellerie & Gastronomie
- Innovationsranking Kurorte Deutschland

Mitgliedschaften

- BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e. V.
- B.I.G. – Berater im Gastgewerbe e. V.
- FBMA – Food & Beverage Management Association e. V.
- FCSI – Foodservice Consultants Society International
- Ghorfa – Arab-German Chamber of Commerce and Industry e. V.
- HDV – Hoteldirektorenvereinigung Deutschland e. V.
- HSMA – Hospitality Sales & Marketing Association e. V.
- Hospitality Legal Group

Registrierte Trademarks

- TREUGAST®, Solutions!®, Dormotel®, Vinopolitan®, Add on Hotels®, Horeal®

Kerngesellschaften der TREUGAST Solutions Group

- TREUGAST Unternehmensberatungsgesellschaft mbH, München
- TREUGAST Hotellerie GmbH, Berlin
- TREUGAST International Institute of Applied Hospitality Sciences GmbH, München
- HOREAL GmbH, Berlin
- TREUGAST ALMATY LTD, Almaty Kasachstan

© TREUGAST Solutions Group, 2008

TREUGAST Solutions Group
Bavariaring 26
D-80336 München
Telefon +49 (0) 89 - 62 28 66 10
Telefax +49 (0) 89 - 62 28 66 31
Email info@treugast.com

TREUGAST Solutions Group
Kurfürstendamm 70
10709 Berlin
Telefon +49 (0) 30 - 53 67 51 52
Telefax +49 (0) 30 - 53 67 51 545
Email: berlin@treugast.com

TREUGAST Solutions Group
Room 322, The Point Jingan,
NO. 555 Anyuan Road
Jingan District
Shanghai, 200040, PRC
Telefon +86 (0) 21 32 21 29 21
Telefax +86 (0) 21 32 21 29 20
Email: shanghai@treugast.com

www.TREUGAST.com

TREUGAST
Solutions Group