

INSPIRE CONFERENCE

„Zeit für Spezialisten“

Zum ersten Mal findet am 3. und 4. September im Hotel InterContinental Berlin die internationale Spezialimmobilienkonferenz „inspire conference“ statt. Ein Gespräch über Motive und Motivation mit den beiden Initiatoren Matthias Niemeyer, STIWA, und Petra Zahrt, zahrts media.

Sie wollen mit inspire „über den Tellerrand blicken“. Wie sieht das aus?

Matthias Niemeyer: Mixed Use, Revitalisierung, nachhaltige Immobilienentwicklung sind Kernmotive der Immobilienwirtschaft. Das fordert eine konsequentere Zusammenarbeit der Spezialisten aus Entwicklung, Architektur, Investment und Betrieb, Industrie und Kommunen. Die Immobiliensegmente Hotel+Freizeit,

Gesundheit+Pflege, Infrastruktur+Logistik, Wissenschaft+Kultur stehen nicht isoliert nebeneinander, sondern sind eng miteinander verknüpft.

Braucht es hierfür eine neue Konferenz?

Petra Zahrt: Gerade jetzt müssen sich Spezialisten zusammenschließen, vernetzen, die Basis schaffen für zukunftsfähige Projekte. Selbst auf die Gefahr hin, dass manche Begriffe zurzeit überstrapaziert werden wie etwa Nachhaltigkeit – es passiert noch viel zu wenig. Der Blick reicht oft nicht über den Tellerrand hinaus, dabei entstehen gerade dort wegweisende Projekte wie etwa ein Startup-Campus samt Hotel im Bereich Medizintechnik.



Bild: zahrts media

Petra Zahrt

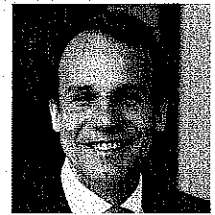


Bild: STIWA

Matthias Niemeyer

Wie sehen Ihre weiteren Pläne aus?

Petra Zahrt: Ganz klar steht jetzt erst einmal die Premiere im September obenan. Nachdem unser „Warm Up“ inspire ruhr im Mai in Oberhausen erfolgreich war, planen wir in Zukunft solche kompakten Regional-Veranstaltungen flankierend zum Berlin-Hauptevent.

www.inspire-conference.com

INNENANSICHTEN

Wer alles Tagungshotel sein will ...

1. Deutschland wird weiterhin der führende Veranstaltungsmarkt in Europa bleiben. Die überwiegende Zahl an Veranstaltungen findet in Deutschland in Hotels statt. Auch wenn derzeit die Tagungshotellerie die Krise besonders hart zu spüren bekommt, so bleibt das Bedürfnis nach persönlicher Kommunikation bestehen und wird dieses Segment weiter wachsen lassen. Selbst virtuelle Kommunikationsmöglichkeiten wie Video-Konferenzen werden das Wachstum hier nicht nachhaltig beeinflussen. Diese Entwicklung sehen auch die Betreiber und möglichst viele wollen dabei sein, sei es nur, um auslastungsschwache Zeiten zu überbrücken bzw. einen gesunden Business-Mix zu erhalten. Insbesondere Hotels in Städten und stadtnahen Lagen generieren durch das MICE-Geschäft einen Großteil ihres Umsatzes.

2. Eine ganze Reihe der mittelgroßen bis großen Ketten bieten in puncto Ausstattung, Service und Organisation mehr als viele der unprofilierter Anbieter. Hinzu kommen weitere spezialisierte Ketten wie Seminaris und unterstreichen damit insgesamt den hohen Professionalisierungsgrad, der in Deutschland vorherrscht und von vielen Veranstaltungsplanern geschätzt wird. Bei den geplanten Hotelprojekten sind nach Erhebung von Treugast rund 50 neue auf Tagungen spezialisierte Hotels verzeichnet. Dies wird den Druck auf die „Bauchladenhotels“ weiter erhöhen, sodass sich die Nachfrage in Richtung der neuen Einheiten entwickeln dürfte. Eine flächendeckende Verlagerung in den Budget-Bereich ist nur bedingt möglich, da für eine qualifizierte Teilnahme am Veranstaltungsgeschäft die Infrastruktur eines Vollhotels notwendig ist.



Bild: hotelbau/M. Gräber

Dirk M. Feid, Geschäftsführer, CEO TREUGAST Unternehmensberatungsgesellschaft mbH.

3. Kurzfristig wird es eine Verschiebung des Veranstaltungsgeschäfts „nach unten“ geben, d. h. vom 5- und 4-Sterne S- in den 4- und 3-Sterne-Bereich. Langfristig werden sich die 5-Sterne und Luxushotels wieder von den krisenbedingten Ausfällen erholen, im Midscale- und Upscale-Bereich wird sich der Wettbewerbsdruck daher erhöhen.