



S!

APART

NOVEMBER 2020

**DAS MAGAZIN
ZUM BRANCHENTREFFEN
DER SERVICED-
APARTMENT-WELT**

enjoy stayin'



Inhalt

Wie stark bleiben Serviced Apartments eine Antwort der Zukunft?	4
Klein, Longstay, B und C: Wer derzeit am besten aus der Krise kommt	8
„Die Chancen und Risiken werden anders eingeschätzt“	10
Presseschau und die Medienpartner der SO!APART	12
„Wir sorgen für Multifunktionalität im Mikrokosmos“	14
Programm der SO!APART	16
Moderatoren, Referenten und Redner	20
Aussteller 2020	25
Der SO!APART-Award	28
Zurück zur Zukunft der Geschäftsreise	30
Und nun? Denkanstöße in Corona-Zeiten	32
Impressum	34



Mixed Thinking ist das neue Mixed-use

Das Jahr 2020 hat unser Segment mit rasanten Achterbahnfahrten durcheinandergewirbelt. Wir kamen als Überflieger, gerieten ins Trudeln und werden nun als „Phoenix aus der Asche“ gefeiert. Wenn wir Glück im Unglück haben, könnten wir mit einem tiefblauen Auge aus der Krise herausfinden – und am Beginn einer völlig neuen Marktsortierung stehen. Ich heiße Sie herzlich willkommen zur SO!APART 2020, die es so noch nie gab – in einem Jahr, das es so noch nie gab.

Lassen Sie uns gemeinsam in den konstruktiv-kritischen Austausch über den Status Quo unseres Segments treten. Lassen Sie uns die Komfortzone unserer Nische verlassen und neu denken. Denn künftig könnte es nicht mehr nur auf das Mischen einzelner Konzepte ankommen, sondern um den Seitenwechsel ganzer Märkte in einer bisher nie geforderten Flexibilität. Es ist Zeit groß zu denken, um auch im Mittleren und Kleinen zu bestehen.

Erstmals starten wir unsere SO!PART daher mit einer „Elefantenrunde“, bei der wir einige führende Persönlichkeiten aus den verschiedenen, das Segment bestimmenden Bereichen auf die Bühne holen. Mit ihnen diskutieren wir über die Themen der letzten Monate und nächsten Jahre. Wir analysieren und sortieren Entwicklungen und gehen im Laufe der Fachtagung weiter in die Tiefe: bei den neuen Betreiberverträgen, Finanzierungs- und Investitionsfragen als auch bei Anforderungen durch unsere wichtigste Zielgruppe – die Geschäftsreisenden. Wir diskutieren aktuelle Flexibilitätsstrategien und bieten zugleich jenen wieder eine Bühne, die zur Zukunft unseres Segments gehören – den New Kids on the Block. Und natürlich blicken wir auch in die große unbekannte Zukunft weit nach Corona – zusammen mit Oona Horx-Strathern vom Zukunftsinstitut, die wir erneut für eine Keynote gewinnen konnten.

Dieses Jahr geht die SO!APART zum ersten Mal hybrid an den Start. Eine Premiere für uns alle – und eine Einladung an alle in der großen, weiten Welt mit ihren Ideen, Ansätzen und Nachfragen bei uns zusammenzukommen. Egal ob am Bildschirm oder live mit uns in Leipzig, schön, dass Sie dabei sind!

Ihre
Anett Gregorius,
Gründerin und Inhaberin Apartmentservice

Mixed Thinking is the New Mixed-use

The year 2020 has thrown our segment into disarray. We were the high-flyer, got into a spin and are now celebrated as the 'Phoenix from the ashes'. If we are lucky, we could emerge from the crisis – and be at the beginning of a completely new market sorting.

Welcome to the SO!APART! Let us leave the comfort zone of our niche and think anew. Because in the future, it may no longer be a question of mixing concepts, but rather of changing sides for entire markets. For the first time, we are therefore starting our SO!PART with some leading personalities from the areas that determine the segment onto the stage to discuss with them the topics of the past months and next years. We analyse and sort out developments and go into greater depth during the course of the conference: new operator contracts, financing and investment issues as well as the requirements of our most important target group – business travellers. We discuss current flexibility strategies and offer a stage for those who are part of the future of our segment – the New Kids on the Block. And of course we also look to the future after Corona – together with Oona Horx-Strathern from the Zukunftsinstitut, whom we were once again able to win for the keynote speech.

This year, SO!APART will be taking place in hybrid form for the first time. Whether on screen or live with us in Leipzig, it's great to have you there!

Yours
Anett Gregorius



Wie stark bleiben Serviced Apartments eine Antwort der Zukunft?

Die Bedingungen für Phoenix aus der Asche sind eigentlich denkbar schlecht: Die Nachfrage ist wegen dominierender Travel-Risk-Themen in Unternehmen fundamental eingebrochen. Internationale Reisende bleiben weiter aus, Tagungen finden nur zögerlich statt. Hinzu kommen stetig wechselnde Risikowarnungen, und ein entflammter Hype um Webkonferenzen und eine neue Homeoffice-Work-Life-Balance. Für ein Segment, das bisher zu 70 % von Geschäftsreisenden lebte, ist das viel Öl, das aktuell ins Feuer gegossen wird.

Doch das Segment erlebte in diesem Pandemie-Jahr auch einen gewissermaßen neuerlichen Shootingstar-Status: Mit seinen USPs erwies es sich als weniger

volatil als die anderen Beherbergungs-segmente, es konnte sich vom momentanen Großverlierer Hotellerie absetzen – und beinahe jeder im Hotel-, Tourismus- oder Immobilienmarkt registrierte das Spezialprodukt Serviced Apartments und seine Performance. Dies betrifft sowohl die Nachfrage, die im Lockdown später einbrach, früher einsetzte und rund drei Viertel der Serviced-Apartment-Betriebe geöffnet blieben ließ, als auch das Konzept: mit abgeschlossenen Wohneinheiten, inkludierter Küche, digitalen Zugängen und damit mit allem, was es zum neuen Status „Social Distancing“ braucht.

Bis auf 40 % sank während des Lockdowns die Belegung in Serviced Apartmenthäusern, bis auf 20 % in Aparthotels, so das

Ergebnis der Stimmungsbarometer-Umfragen von Apartmentservice (vgl. auch ab Seite 8). Vor allem der Longstay erlebte eine vergleichsweise stabile Nachfrage: Nachdem 2019 erneut die durchschnittliche Aufenthaltsdauer auf 19 Tage gesunken ist, hat sich dieser Trend während des Corona-Lockdowns umgekehrt. Der Longstay war vor allem gefragt, während sich bereits zuvor die Zahl der Longstay-Angebote durch mehr Serviced Apartmenthäuser erhöht hatte. Neben klassischen, längerreisenden Geschäftsreisenden entdeckten gestrandete Reisende, Mitarbeiter systemrelevanter Betriebe, umgebuchte Gäste oder jene, die das Homeoffice ins Apartment verlagert haben, Serviced Apartments für sich. Als Hotelalternative, Second Home, als Woh-

nen-auf-Zeit-Option. Die Gäste setzten auf die USPs, mit denen das Segment großgeworden ist – vor allem auf die Ausstattung mit Küche zu einem geringeren Preis als im Hotel, flexible Buchungs- und Serviceoptionen, zentrale Lagen und digitale Angebote. Durch Preisreduzierungen fühlten sich zudem preissensible Berufsgruppen angesprochen. Die Betreiber wiederum senkten die Mindestaufenthaltsdauer, entwickelten neue Angebote und profitierten von den geringeren Kosten als in der Hotellerie, durch weniger Personal und kaum bis keine Gastronomie-, Tagungs- und Wellnessflächen. Ist das das Pfund, mit dem das Segment auch unter den neuen Bedingungen weiter fliegen kann? Als Hoffnungsträger des Assets Hotel? Als Angebot für diverse Zielgruppen?

Andere Flugbahnen

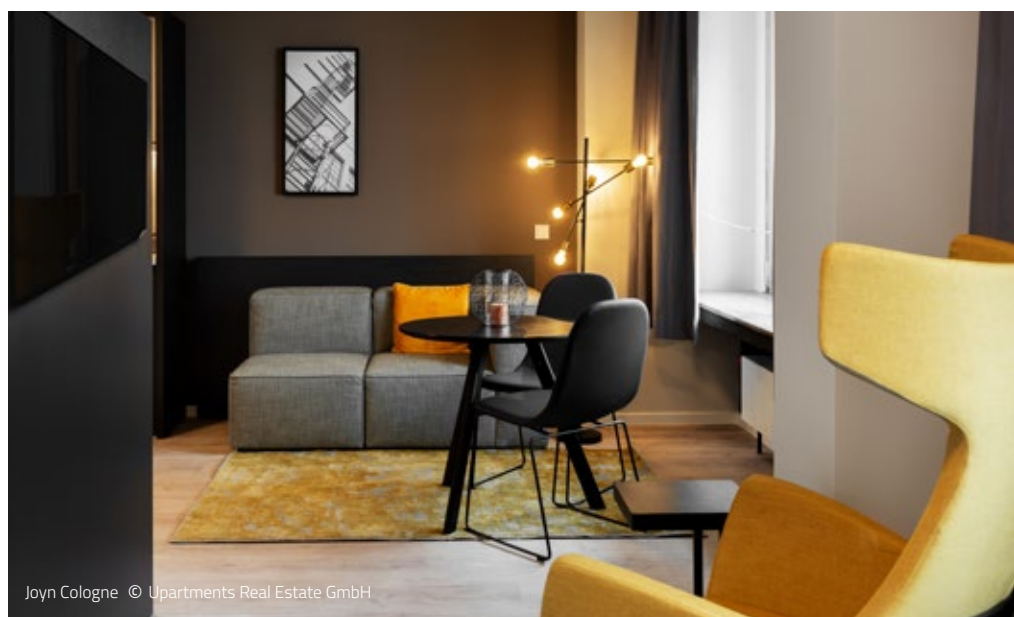
Noch bis Januar 2020 performte das Segment „überfliegerhaft“, im Rahmen seiner größten Dynamik der letzten 20 Jahre. Die durchschnittliche Auslastung lag bei den Häusern mit mindestens 15 Einheiten in Deutschland bei 77 %, die ADR bei stabilen 89 Euro. 85 % der Betreiber, die Apartmentservice im Rahmen des „Marktreports Serviced Apartments 2020“ befragt hat, schätzten die Entwicklung des Gesamtmarkts als positiv oder sehr positiv ein, 77 % in gleicher Weise auch die Entwicklung am eigenen Standort. Die Zielgruppe – 69 % Geschäftsreisende 2019 – traf dabei auf einen boomenden Markt: Deutsche Unternehmen und öffentliche Institutionen mit mindestens zehn Mitarbeitern haben 2019, laut VDR-Geschäftsreiseanalyse 2020, rund 195,4 Millionen Geschäftsreisen unternommen und 55,3 Milliarden Euro für diese ausgegeben – ein Rekord. 74,3 Millionen Geschäftsreiseübernachtungen wurden dabei generiert (+2,6 %) – ebenfalls ein Rekord. Knapp drei Viertel der Übernachtungen entfielen auf die Beherbergungen in Deutschland, der Anteil „anderer Beherbergungskategorien“ wuchs dabei von 2 auf 7 %. Serviced-Apartment- und

Sharing-Economy-Anbieter seien hier auf dem Vormarsch, so die VDR-Geschäftsreiseanalyse.

Aktuell zählt der deutsche Serviced-Apartment-Markt rund 34.000 Einheiten in 645 Häusern mit mindestens 15 Einheiten (Stand: September 2020). Studio-Einheiten machen einen Anteil von über 80 % am Gesamtangebot aus und stehen für den Betreiberrend zu mehr Flächeneffizienz und den Nachfragetrend zu kostengünstigeren Angeboten. Der Anteil der Mikroapartments (weniger als 25 m²) ist 2020 erneut auf jetzt 35 % gestiegen.

Die Living Hotels, Adina Hotels und Aparthotels Adagio/Access (Accor) zählen aktuell zu den Betreibern mit den meisten

premiere gefeiert, demnächst startet „Rioca by i Live“ in Wien. Zudem haben Akteure wie die GBI als Corona-Reaktion die neue Subbrand Smartments eco als komplett digitale Marke ohne öffentliche Flächen bekannt gegeben. Darüber hinaus wird der deutsche Markt in den nächsten Monaten von einer weiteren Internationalisierung geprägt sein, unter anderem durch den Markteinstieg der britischen Marke Locke (Edyn Group) oder die weiter wachsende Präsenz der irischen Staycity Aparthotels. Und sichere Realisierungen wie die des Lebendigen Hauses in Bremen (Denkmalneu-Gruppe) nähren den Trend zu Mixed-use-Projekten. Dabei könnte das Segment mit Blick auf die Umsatzeinbrüche in der Hotellerie und im Einzelhandel ein noch begehrter Partner werden.



Häusern und Einheiten in Deutschland. Ihr Wachstum könnte sich durch Übernahmen und Rebrandings noch mehr beschleunigen. Mit bereits geplanten, neuen Objekten wird Adina in den nächsten Monaten stark expandieren, genauso Adapt Apartments, ipartment und Smartments business (GBI). Mit letzteren Marken zeigt sich ein Wachstum auch ganz besonders bei Serviced Apartmenthäusern mit Longstay-Konzepten. Auch die neue Brand „Stay Kooook“ von SV Hotel hat im Sommer mit der Eröffnung in Bern-Wankdorf seine Marken-

Das Segment fliegt also weiter, wenn auch nicht mehr so hoch. Bis Ende 2022 werden die angefangenen Projekte nahezu komplett realisiert, sodass der Markt um 50 % auf über 50.300 Einheiten wachsen wird – mitten in der Krise erfährt das Segment also seine bisher größte Dynamik (Stand: Juni 2020). Erst 2023 ist mit einer verlangsamten Expansion zu rechnen, und die 100.000-Einheiten-Marke wird nicht, wie ursprünglich prognostiziert, 2026 erreicht werden, sondern erst 2030. „Aber bis dahin kann derzeit ohnehin keiner in die Glaskugel

schauen", sagt Anett Gregorius, Inhaberin von Apartmentservice. „Auch ist mehr als unklar, wie sehr Hotelbetreiber auf das Segment als krisenfestere Alternative umsatteln werden und sich die wohnwirtschaftlichen Angebote weiter ausdifferenzieren. Konkrete Entwicklungen sind bereits im vollen Gange. Erste Zahlen werden auf der SO!APART präsentiert."

Suche nach dem neuen Kuchen

Die Zeit nach Corona scheint derzeit länger auf sich warten zu lassen, als wir uns dies beim Ausbruch der Pandemie erhofft hatten. Der fehlende Impfstoff und immer wieder steigende Infektionszahlen führen weiter zu erheblichen Reiseeinschränkungen. Unternehmen bleiben in der Folge verunsichert, ob und wie sie ihre Mitarbeiter wieder auf Geschäftsreisen entsenden können. Es gibt keine V-Kurve mehr mit einem starken Abfall und einem linearen Wiederanstieg, sondern viele kleinere Hochs und Tiefs. Und vor allem die Stadt-

hotellerie ist erheblich von den wechselnden Bedingungen betroffen, Metropolen wie Frankfurt und München leiden immens unter fehlenden Veranstaltungen und internationalen Gästen.

Die Schließungsankündigungen prominenter Hotels haben hier bereits die Immobilienwelt aufschrecken lassen. Auch das Serviced-Apartment-Segment wird massiv vom aktuellen und künftigen Geschäftsreiserrückgang betroffen sein, den der Geschäftsreiseverband VDR bei 10 bis maximal 30 % prognostiziert. Dies vor allem in Frankfurt und München, wo das Wettbewerbsumfeld in den letzten Jahren bereits erheblich gestiegen ist. „Wir prognostizieren, dass wir mit der Rückkehr von Performance-Werten aus dem Jahr 2019 frühestens wieder 2022 für das gesamte Segment rechnen können", sagt Anett Gregorius, aktuell sieht sie vor allem die kleineren Objekte im Vorteil. „Die Erholung des Segments wird wesentlich davon

abhängen, wie der Business Travel zurückkehrt, wie Betriebe an ihren Standorten durchhalten und flexibel nachjustieren können, vor allem auch bei ihren Pachtverträgen." Entscheidend wird aber auch sein, wie schnell das Segment in hohem Maße neue Zielgruppen erschließen kann, vor allem im Bereich der Young Professionals, der Studierenden und Freizeitreisenden. Immobilienentwickler wie die Pantera AG bleiben zuversichtlich. Gerade hat diese mit Blick auf das wachsende Potenzial an längerreisenden Geschäftsreisenden im Rahmen ihrer Studie „Neues Wohnen 2020 – Travel & Stay" festgestellt, dass der Bedarf an Serviced Apartments weiter hoch bleibt und noch Nachholbedarf bei den Angeboten besteht.

„Doch zweifelsohne: Das Segment steht als Teil der Asset-Klasse Hotel vor seiner zweiten großen Bewährungsprobe nach den konjunkturbedingten Einbrüchen in den Nullerjahren", betont Anett Gregorius.



„Wir erwarten sinkende Preise, ein geringeres Geschäftsreisevolumen, mehr Wettbewerb und ein geändertes Reiseverhalten.“ Es komme jetzt darauf an, mit den weiter bestehenden Mega-Trends New Work, Individualisierung, Nachhaltigkeit und Sicherheit eine Wohnantwort der Zukunft zu bleiben – sei es mit Blick auf die Konzepte, als auch in der Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit. „Die Qualität der Betreiber hat bei Investoren und Projektentwicklern in Folge an immenser Bedeutung gewonnen, ergänzend zur Lage und zum Konzept. Start-ups ohne Substanz werden chancenlos sein“, so Anett Gregorius. Das Feuer will neu entzündet werden. Bleibt die Frage, ob es dann ganz anders lodert als noch Anfang 2020.

Autorin: Sylvie Konzack

The Market is On Fire

This was how STR described the international growth dynamics in the segment at the last SO!APART. In times of Corona, serviced apartments rose from the ashes like a Phoenix. But how crisis-proof is the sector really? The demand for business travel has suffered a fundamental collapse. International travellers continue to stay away. On the other hand, the segment was and still is better positioned than the classic hotel industry thanks to its concept. Before Corona, the average occupancy rate in Germany was 77 %, while the ADR remained stable at 89 Euros. 85 % of the operators that Apartmentservice surveyed in the „Market Report Serviced Apartments 2020“ assessed the development of the overall market as positive or very positive. „We now expect falling prices, lower business travel volumes, more competition and a change in travel behaviour. The quality of the operators has subsequently gained immense importance for investors and project developers, in addition to the location and concept. Start-ups without substance will have no chance“, says Anett Gregorius, Founder and Owner of Apartmentservice.



Joyn Cologne © Upartments Real Estate GmbH



Mehr Informationen zum Markt im aktuellen Marktreport Serviced Apartments.

Er gilt als wichtigste Primärquelle im Segment in Deutschland. In seiner zehnten Ausgabe wartet er zusätzlich mit Daten während des Corona-Lockdowns und Prognosen für die weitere Entwicklung auf.

Der Marktreport ist ab 250 Euro für Betreiber bis 50 Einheiten bzw. maximal 399 Euro zzgl. MwSt. erhältlich – ein reduzierter Preis aufgrund der besonderen Branchenlage 2020.

Bestellungen unter www.apartmentservice-consulting.de



© Fotolia, Sergey Nivens



© Fotolia, Pressmaster

Klein, Longstay, B und C: Wer derzeit am besten aus der Krise kommt

Die Beherbergungsbranche gehört bekanntermaßen zu den am stärksten Corona-gebeutelten Branchen in diesem Jahr. Zugleich erlebte das Serviced-Apartment-Segment einen weniger dramatischen Einbruch als die klassische Hotellerie. Trends und Entwicklungen, die sich in der Wahrnehmung der Betreiber deutlich widerspiegeln.

Wir haben, ergänzend zu unserer Marktreport-Befragung im Januar und Februar 2020, auch im April und im September 2020 die Situation und Stimmung unter den Partnerhäusern abgefragt: Wie ist Ihre derzeitige wirtschaftliche Lage? Wie lange können Sie nach aktuellem Stand den Betrieb aus wirtschaftlicher Sicht aufrechterhalten? Und: Sehen Sie aktuell einen Vorteil durch den Betrieb Ihres Aparthotels/Serviced Apartmenthauses gegenüber klassischen Hotels? Für die Keyzahlen lässt sich ein klarer, resilienter Trend feststellen: Während

Hotels in Deutschland im April nach Zahlen von STR eine durchschnittliche Zimmerauslastung von rund 10 % aufwiesen, konnten wir für Serviced Apartments noch eine Auslastung von über 30 % erfassen. Dennoch gilt, dass durch die heterogene Struktur des Serviced-Apartment-Segmentes die Ergebnisse sehr unterschiedlich ausgefallen sind. Die konzeptionell sehr nah an der klassischen Hotellerie ausgerichteten Aparthotels haben dabei einen stärkeren Auslastungsrückgang erfahren als die Serviced Apartmenthäuser: Während die Zimmerauslastung von Serviced Apartmenthäusern im März 2020 bei 63 % und im April auf prognostizierte 47 % gefallen ist, lagen diese Werte für Aparthotels bei 34 % (März) und 20 % (April). Zwar fallen die Auslastungsraten von Serviced Apartmenthäusern traditionell höher als bei den Aparthotel aus, jedoch hat sich die Differenz zwischen den beiden Konzeptarten im März und April deutlich erhöht. Betrug diese Anfang

des Jahres in den Monaten Januar und Februar noch 13 Prozentpunkte, so ist sie in den folgenden Monaten mit Einsetzen der weitreichenden Einschränkungen auf rund 30 Prozentpunkte gestiegen.

Deutlich verbessert zeigten sich die Auslastungswerte nun im Monat August. Die Gesamtauslastung im Segment lag wieder bei 64 % und ist damit seit dem Tiefstand im April um fast 30 Prozentpunkte gestiegen. Serviced Apartmenthäuser schneiden mit 66 % weiterhin etwas besser ab als Aparthotels mit 59 %, die Differenz zwischen den beiden Konzeptarten ist jedoch deutlich zurückgegangen und vergleichbar mit den Vorjahreswerten. Im Forecast bis Dezember erwarten die befragten Häuser wieder einen Rückgang der Auslastung auf rund 50 %. Hier gilt es jedoch, die tatsächliche Entwicklung abzuwarten, da vor allem mit den steigenden Infektionszahlen und Risikolagen die Gäste sehr viel vorsichtiger werden könnten und noch kurzfristiger

buchen bzw. wieder stornieren.

Neben der Zimmerauslastung hat sich auch die durchschnittliche Aufenthaltsdauer im Laufe des Jahres verändert. Wie bei allen Übernachtungsformen der Branche ist durch den Ausbruch der Corona-Pandemie die Nachfrage für Temporäre Unterkünfte zunächst deutlich zurückgegangen. Gleichzeitig hat sich der Longstay-Fokus, durch den sich das Serviced-Apartment-Segment traditionell auszeichnet, als klarer Vorteil erwiesen. Während Shortstays sowohl in Serviced Apartmenthäusern als auch in Aparthotels im April teilweise deutlich zurückgegangen sind, hat sich der Longstay-Anteil erhöht. Dies reflektiert auch die durchschnittliche Aufenthaltsdauer, die auf 26 Nächte gestiegen ist und selbst bei den Aparthotels bei fast 15 Nächten lag. Im September haben sich diese Zahlen mit einer Rückkehr des Shortstay-Geschäftes unter anderem durch die Feriensaison langsam den Vorjahreswerten angeglichen. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer im Gesamtsegment lag wieder bei 20 Nächten. Trotz dieser vergleichsweise positiven Entwicklung in den vergangenen Monaten im Vergleich zum Beginn der Krise sind die Auswirkungen auf die Betriebe gravierend. Anfang September beziffern die befragten

Häuser ihre Umsatzeinbußen im Vergleich zum Vorjahr im Durchschnitt mit rund 40 %. Insgesamt lässt sich jedoch eine sehr große Spanne der Werte beobachten, welche die heterogene Struktur des Segmentes widerspiegelt. Unter den Befragten sind durchaus Betreiber, welche im Vergleich zum Vorjahr nur einen minimalen Umsatzrückgang verbuchen und inzwischen wieder an die Performance-Werte des Vorjahres anknüpfen konnten. Hierbei handelt es sich jedoch ausschließlich um vergleichsweise kleine Häuser in B- oder C-Standorten, die nur eine Minderheit darstellen. Insgesamt hat sich die Stimmung seit April wieder verbessert. Die Bewertung ihrer wirtschaftlichen Situation erfolgt im Durchschnitt mit der Note „befriedigend“. Mit einem Anteil von 32 % bewerten jedoch auch weiterhin viele Häuser ihre wirtschaftliche Situation als „schlecht“ oder „sehr schlecht“.

Für die zukünftige Entwicklung erwartet eine deutliche Mehrheit der Befragten eine Rückkehr auf das Nachfrage- und Umsatzniveau von 2019 bis spätestens 2022. Gleichzeitig wurde von einigen Befragten angemerkt, dass solch eine Einschätzung auf einem großen Maß an Unsicherheit fußt. Beispielsweise eine Prognose der Infektionszahlen oder die Verfügbarkeit eines Impfstoffes können

bislang nicht prognostiziert werden, diese stellen jedoch entscheidende Faktoren für eine Rückkehr zur Normalität dar.

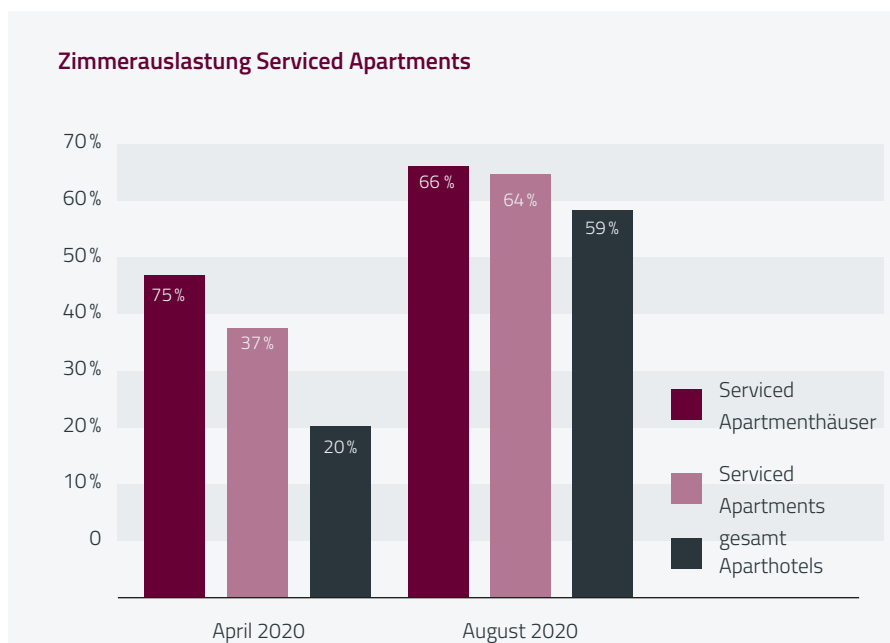
Ausdrücklich gelobt wurde von einem großen Teil der Befragten die von der Regierung beschlossene Möglichkeit der Kurzarbeit. Diese hätte es Betreibern erlaubt, Personalkosten signifikant zu senken und im Herbst 2020 in den meisten Fällen wenigstens kostendeckend zu operieren. Damit schätzen viele Betreiber, dass sie unter Beibehaltung der Kurzarbeit noch mindestens ein Jahr oder auch länger durchhalten können.

Dies verdeutlicht, dass das Serviced-Apartment-Segment weiterhin auf einem guten Weg ist, die Corona-Krise vergleichsweise glimpflich zu überstehen.

Autor: Jan Noltemeyer, Junior Consultant,
Apartmentservice

Small, Longstay, B and C:

Who is currently coming out of the crisis best? The accommodation industry is known to be one of the most Corona-ridden industries this year. However, as our survey from September has now shown, the serviced apartment segment is clearly more resilient than the traditional hotel industry. Especially the longstay-focused apartments with service have been recording higher occupancy rates than the aparthotels since the beginning of the crisis. Since the low point in April, the entire segment has developed positively again and recorded a room occupancy rate of 64 % in August, with a simultaneous normalisation of the average length of stay to 20 nights. This development puts the operators back in a slightly more positive mood than at the beginning of the crisis. Around 50 % of those surveyed assess their current economic situation as 'satisfactory' again. The possibility of short-time work, which allows operators to reduce personnel costs, makes a significant contribution to this. With regard to future developments, a clear majority of those surveyed expect a return to the demand and sales levels of 2019 by 2022 at the latest.



A photograph of two men, Alexander Trappiel and Henrik von Bothmer, standing in front of a modern glass building. They are both wearing dark blue suits over light-colored shirts. The man on the left has short brown hair and is smiling slightly. The man on the right is bald and is also smiling. The background shows a glass facade reflecting the surrounding environment.

„Die Chancen und Risiken werden anders eingeschätzt“

Ein Gespräch mit Henrik von Bothmer und Alexander Trappiel, beide Investment Manager Micro-Living bei Union Investment, über die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Transaktionsmarkt für Temporäres Wohnen

Foto: © Union Investment Real Estate/Simone Scardovelli links: Alexander Trappiel, rechts: Henrik von Bothmer

Herr von Bothmer, der Markt für Temporäres Wohnen ist noch fest im Griff der Corona-Pandemie. Wie reagieren Investoren darauf?

Henrik von Bothmer: Die Chancen und insbesondere die Risiken dieser Asset-Klasse werden inzwischen anders eingeschätzt. In den vergangenen Jahren ging es stets nur bergauf. Die Corona-Pandemie hat dann aber deutlich die Anfälligkeiten des Segments aufgezeigt und den Aufschwung vorerst gestoppt. Gute Standortqualitäten und nachhaltige Businesspläne bekommen darum wieder einen höheren Stellenwert bei der Analyse möglicher Investments. Denn die Mieten werden mit Blick auf die Auslastung Corona-bedingt unter Druck geraten. Schließlich haben viele Mieter, beziehungsweise bei Studenten oftmals deren Eltern, aufgrund der Pandemie weniger Budget für die Wohnkosten zur

Verfügung und werden preissensibler. Auch die Reisekostenbudgets der Unternehmen sind geschrumpft. Gleichzeitig steigt der Konkurrenzdruck aufgrund der zunehmenden Anzahl fertiggestellter Apartmentangebote. Das heißt für ein erfolgreiches Investment, dass der Standort gut sein muss und die Mieten beziehungsweise Pachten auch bei einem höheren Angebot immer noch nachhaltig erzielbar sein müssen.

Vom Temporären Wohnen für Young Professionals über Studentenzimmer bis zu Serviced Apartments für Geschäftsreisende – die Asset-Klasse ist ja sehr vielfältig. Herr Trappiel, welches Segment kommt am besten durch die Pandemie?

Alexander Trappiel: Grundsätzlich gilt: Je weniger Fluktuation und länger die Aufenthaltsdauer, desto stabiler ist die

Auslastung und desto resilienter das Segment. Das Beherbergungssegment leidet dementsprechend am stärksten unter der Pandemie, wobei sich Serviced Apartments aufgrund der Ausrichtung auf Langzeitgäste noch deutlich besser schlagen als die klassische Hotellerie. Aufgrund der semesterweisen Vermietung, den Reisebeschränkungen für ausländische Studierende und des digitalen Sommersemesters sind Studentenapartments ebenfalls in stärkerem Maße betroffen. Mikrowohnungen für Young Professionals und Pendler kommen am stabilsten durch die Krise.

Wie ist Ihr Ausblick, Herr von Bothmer?

Henrik von Bothmer: Der Trend hin zur Asset-Klasse Micro-Living ist langfristig intakt. Ich sehe insbesondere zwei große Treiber des Marktes: Eine steigende Zahl an Studenten und immer mehr Pendler.

Nach Krisen sind die Studentenzahlen bisher immer gestiegen. Beispielsweise wird oft nach dem ersten Abschluss kein Job gefunden, weshalb sich viele gleich für eine Weiterqualifikation, etwa einen Master, entscheiden. Insgesamt erwarten wir aufgrund der Pandemie eine deutlich steigende Attraktivität des Studienstandortes Deutschland bei ausländischen Studierenden – zusätzlich zu der ohnehin erwarteten steigenden Zahl der Studierenden im Zuge des Brexits. Das Arbeiten im Home Office ist durch die Pandemie zudem mit einem Schlag zur Selbstverständlichkeit geworden. Das macht das derzeit oftmals als attraktiv empfundene Wohnen im Grünen zunehmend möglich. Für die zwei, drei Tage im Büro brauchen viele dann aber doch eine Bleibe in der Großstadt. Gleichzeitig dürfte es aufgrund der drohenden Rezession grundsätzlich schwieriger werden, überhaupt einen Job zu finden, weshalb der Radius der Jobsuche vergrößert und das Pendeln eher in Kauf genommen werden muss.

Union Investment hat zusammen mit Savills und Adina Hotels eine Befragung zum Investmentmarkt Temporäres Wohnen durchgeführt, deren Ergebnisse auf der SO!APART vorgestellt werden.

The Opportunities and Risks are Rated Differently

For Henrik von Bothmer and Alexander Trappiel, both Investment Managers Micro-Living at Union Investment, the corona pandemic has given good location qualities and sustainable business plans a higher priority in the analysis of possible investments. Moreover, rents or leases must still be achievable on a sustainable basis with high occupancy rates. The crisis has shown that the less fluctuation and the longer the length of stay, the more stable the occupancy rate and the more resilient the segment. The trend towards the micro-living asset class is intact in the long term.

There are two major drivers of the market in particular: a rising number of students and more and more commuters. Working in a home office has become a matter of course due to the pandemic and makes it possible to live in the countryside, which is currently often considered attractive. For the two or three days in the office, however, many people need a place to stay. At the same time, the threat of recession is likely to make it more difficult to find a job at all, which is why the radius of the job search is increasing and commuting is becoming more acceptable.



Link your ideas to our investment spectrum



The FIZZ, Wien

From furnished ...

Mit mehr als 400 Objekten in 23 Ländern sind wir einer der führenden europäischen Immobilien-Investment-Manager. In dem dynamischen Segment „Micro-Living“ sind wir seit langem mit einem eigenen Experten-Team aktiv und haben 2017 eigens für diese Assetklasse einen Spezialfonds aufgelegt, der in Bestandsobjekte und Projektentwicklungen investiert. Sie haben ein passendes Projekt? Kommen wir ins Gespräch!

ui-link.de/microliving

Presseschau

Die Hotellerie leidet massiv unter Corona, der Serviced-Apartment-Sektor kommt aufgrund seines Konzepts besser aus der Krise – das war auch in den Redaktionen der Fach- und Special-Interest-Medien in diesem Jahr ein wichtiges Thema. Wir haben unsere Medienpartner um ihre Einschätzung gebeten sowie Maria Pütz-Willems, Chefredakteurin der HospitalityInside.com. Sie eröffnet mit den Vertretern der "Elefantenrunde" die diesjährige SO!APART.



„Die deutsche Hotellerie ist aus dem Samtkissen auf harten Beton gefallen. Trotzdem sind wir „Corona-Musterland“ – und die (ausländischen) Kapitalgeber stehen Schlange, lauern auf distressed assets, die der Markt Anfang Oktober noch nicht hergibt. Anfang Januar könnte das anders sein. Es gibt noch kein New Normal, nur Chaos unter einem Politiker-Virologen-Diktat, das vor allem Business Travel und MICE verhindert. Das Wort Konsolidierung ist für 2021 zu sanft gewählt; in den Städten werden schlicht bis zu 25 % der vorhandenen Zimmer-Kapazitäten wegfallen, schätzen Experten. Der Wettbewerb steigt, bei weiter schwachen bis mittelmäßigen Belegungen und Kampfpreisen. Die Krise ist jedoch auch eine Riesenchance für viele: alte Zöpfe abschneiden, neu denken, mehr experimentieren – aber alles immer nur auf Sicht. Liquidität ist top, Kreativität und Flexibilität aber auch.“

Maria Puetz-Willems, Chefredakteurin hospitalityInside.com

„Serviced Apartments haben 2020 im Beherbergungsbereich die Kräfte durcheinandergewirbelt. Die Karten werden gerade neu gemischt, zahlreiche Nachahmer könnten den Markt betreten, während bisherige Reise- und Wohnkonzepte eine neuerliche Dynamik erfahren werden. Serviced Apartments müssen sich jetzt für wachsende Gästegruppen noch mehr zu multifunktionalen Orten des Wohnens, Arbeitens und Lebens weiterentwickeln. Dann haben sie die große Chance, sich zu einem wahren Allrounder-Konzept der Zukunft zu entwickeln.“

Sylvie Konzack, Chefredakteurin Bleisure Traveller

„Im Corona-Sommer hat sich einmal mehr gezeigt: Serviced Apartments sind echte Multitalente – und sichere Rückzugsorte in schwierigen Zeiten. Während die klassische Hotellerie massive Einbußen verzeichnet, zeigt sich das hierzulande noch junge Segment der Serviced Apartments als erstaunlich krisenresistent. Die Gründe liegen auf der Hand: Menschen, die in Pandemie-Zeiten in fremden Betten übernachten, wünschen sich ein sicheres Umfeld – das können Serviced Apartments besser als andere bieten: So reduziert sich im eigenen Apartment mit Küche oder Kochnische der Kontakt zu Mitarbeitern und anderen Gästen auf ein Minimum. Die Corona-Krise hat außerdem eine neue Nachfrage geschaffen, die die Wohnform besser als klassische Hotels beantworten kann: Neben Langzeitgästen nutzen jetzt auch Reisende, die aufgrund von Reisebeschränkungen und Quarantäneregeln gestrandet sind, das alternative Wohnangebot, ebenso wie Mitarbeiter systemrelevanter Betriebe oder Menschen, die ihr Home-Office von der eigenen Wohnung ins externe Apartment verlegen. Das heißt: Die Corona-Krise, so hart sie die Branche auch trifft, arbeitet auch ihre besonderen Stärken heraus. Das wird sich bei Reisenden wie auch bei Unternehmen und Travel-Managern nachhaltig einprägen und dem Segment in der Zukunft weiteres Wachstum bescheren.“

Sabine Galas, Chefredakteurin Business Traveller

Medienpartner

der SO!APART 2020



„Die Corona-Pandemie hat die Hospitality-Branche völlig auf den Kopf gestellt. Dank der recht eigenständigen Wohneinheiten und eines cleveren Einsatzes von Technologien, haben sich Serviced Apartments aber weiterhin als beliebte Unterkunftsart (vor allem bei Geschäftsreisenden) hervor getan. Der Erfolg ist jedoch kein neuer. Seit einigen Jahren schon rutscht das Segment zunehmend in den Fokus von Projektentwicklern und Investoren, Hotelgesellschaften und Gästen. Immer mehr Marken und Einzelprojekte tummeln sich auf dem Markt – die Zeichen stehen nach wie vor auf Wachstum. Und die SO!APART manifestierte sich dabei zu einer wichtigen Austauschplattform und dem Treffpunkt für den Wachstumsmarkt Longstay. Auch für uns war es an der Zeit, dem Segment mit einer eigenen Wissensplattform Anerkennung zu zollen.“

Sandra Lederer, Chefredakteurin hotelbau



Bleisure als Mix zwischen Business und Leisure entspricht dem aktuellen Bedürfnis vieler Unternehmer und Angestellten, die Geschäftsreise um zwei, drei Tage privat zu verlängern bzw. während der Geschäftsreise im "fernen" Homeoffice zu arbeiten und Auszeiten einzuplanen. Das Reisemagazin **BLEISURE TRAVELLER** stellt mögliche Ziele in Metropolen weltweit und etwa zwei Fahrtstunden entfernt vor – für eine sinnvolle Balance zwischen Arbeit und Freizeit und ein sicheres Geschäftsreisen an nahen und fernen Orten. Zudem informiert es Arbeitgeber und Arbeitnehmer über Umsetzungsmöglichkeiten.



hotelbau die Fachzeitschrift für Hotelimmobilien-Entwicklung, adressiert alle an Planung, Bau und Ausstattung von Hotels

beteiligten Berufsgruppen, spricht: Projektentwickler, Investoren, Architekten, Innenarchitekten, Bauingenieure, Fachplaner, Berater, Hoteliers etc. Das Magazin berichtet über aktuelle Hotelprojekte und Marktentwicklungen. Finanzierung, Architektur, Gebäudetechnik, Ausstattung, Design und Management-Philosophien stehen im Mittelpunkt journalistisch fundierter Objektreportagen. Interviews mit Keyplayern aus der Branche geben der Berichterstattung eine persönliche Note.



Das Magazin **BUSINESS TRAVELLER** ist seit über 25 Jahren im Verlag Perry Publications GmbH auf dem deutschen Markt – und das einzige gedruckte Geschäftsreisemagazin im Segment der Publikumszeitschriften, das sich direkt an den Reisenden wendet. Mit sechs Ausgaben pro Jahr, zahlreichen Sondereditionen und einer Auflage von circa 45.000 Exemplaren ist der **BUSINESS TRAVELLER** das größte unabhängige deutsche Geschäftsreisemagazin. Das redaktionelle Angebot wird ergänzt durch ein E-Paper, den Online-Auftritt www.businesstraveller.de sowie die Präsenz in Social-Media-Kanälen wie Facebook, Twitter, Instagram & Co. **BUSINESS TRAVELLER** bewegt sich am Puls der Zeit und an allen Brennpunkten des Geschäftsreiseverkehrs: in den Zimmern großer Business-Hotels, an den Gates der großen deutschen Flughäfen, in Airport-Lounges, an Bord ausgesuchter Airlines, in den Lounges der Deutschen Bahn, bei den Mitgliedern großer Branchenverbände wie VDR und PATA sowie nicht zuletzt bei den Abonnenten – als professionelle Hilfestellung beim Business auf internationalem Terrain. Weitere nationale Ausgaben des **BUSINESS TRAVELLER** erscheinen u.a. in Großbritannien, Dubai, USA, Russland und China.

„Wir sorgen für Multifunktionalität im Mikrokosmos“

Die Nachfrage nach Microliving dürfte weiter steigen. Doch um Komfort in diese Kleinstwohnungen zu bringen, braucht es smarte, verschiebbare Lösungen. Das sagt Marek Bolardt, Direktor Marketing & Produkt Management der Hawa Sliding Solutions AG aus der Schweiz, dem führenden Hersteller von Schiebesystemen.



Marek Bolardt,
Direktor Marketing & Produkt Management
der Hawa Sliding Solutions

Herr Bolardt, der Architekturwettbewerb Hawa Student Award 2020 widmete sich ganz dem Microliving. Weshalb?

Das Hauptziel des Hawa Student Awards, den wir zum fünften Mal vergeben haben, ist klar: Wir wollen Architekturstudierende fördern – und spüren, wie die nächste Generation von Architekten tickt. Aber wir versprechen uns durch die Projekte auch neue Einsichten. Deshalb setzen wir bei der Ausschreibung auf Themen, welche die Zukunft von Wohnen, Arbeiten und Leben verändern dürften. Microliving haben wir als Megatrend identifiziert.

Sie gehen davon aus, dass Microliving noch an Bedeutung gewinnt?

Ja. Unsere Wohnbauten orientieren sich meist am kleinbürgerlichen Modell des Familienhaushalts. Doch unsere Gesellschaft hat sich in den letzten Jahrzehnten rasant verändert. Die Urbanisierung und die Individualisierung schreiten voran. Weltweit strömen jedes Jahr Millionen von Menschen in die Städte, was den Wohnraum dort verteuert. Single-Haushalte bilden in den Industrieländern die Wohnform Nummer eins.

Der Personenkreis reicht von Studenten über Geschiedene bis zu Geschäftsleuten. Sie alle wohnen in der aktuellen Lebens-tappe allein, wollen aber auch soziale Bedürfnisse abdecken. Für diese Anliegen müssen wir neue Wohnkonzepte entwickeln. Dabei ist es wichtig, den knappen Platz bis zum letzten Zentimeter zu nutzen.

Inwiefern kann Hawa Sliding Solutions zu neuen kompakten Wohnformen beitragen?

Die zentrale Frage bei Microliving lautet: „Wie gelingt verdichtetes Wohnen ohne Abstriche bei der Lebensqualität?“ Genau diese Problemstellung treibt auch uns an. Mit Schiebesystemen wollen wir Flexibilität in Räume bringen, um auf wenig Wohnfläche viel Wohnwert zu erzielen. Das ist mit Schiebetüren nur schon möglich, weil der Drehraum fürs Türblatt entfällt. Darüber hinaus haben wir Lösungen entwickelt, die auch in puncto Schallschutz, Diskretion und Design neue Maßstäbe setzen. Im Mikrokosmos sorgen wir für Multifunktionalität. Und diese ist der Schlüsselfaktor, um den Wohnkomfort und die Lebensqualität in kleinen Räumen zu verbessern.

Worin lagen die grössten Herausforderungen beim Hawa Student Award 2020?

Die Studierenden mussten ein Gebäude mit 250 bis 300 Kleinstwohnungen und gemeinsamen Infrastrukturen für ein Areal in Zürich bauen. Schwierig war dabei, dass sie sich nicht nur auf smarte Wohneinheiten konzentrieren konnten. Vielmehr galt es, den Gesamtbau auch im Kontext des Quartiers einzuordnen.

Das Siegerprojekt schlägt ein 35-stöckiges Hochhaus vor. Welche Antworten für zukunftssträchtiges Microliving liefert es?

Das Hochhaus ist harmonisch ins bestehende Areal in Zürich eingebettet. Vor allem aber hat uns überzeugt, wie die durchdachten Grundrisse der Apartments dank verschiebbarer Elemente flexible Raumnutzungen ermöglichen. Diese sind in Zeiten von Home Office wichtiger denn je. So ist es etwa praktisch, wenn man mit einem Handgriff einen Arbeitstisch hervorzaubern kann – oder durchs Schieben einer Tür eine Rückzugszone entsteht. Beeindruckend ist zudem, wie trotz der Kleinheit großzügige Stauräume vorhanden sind.

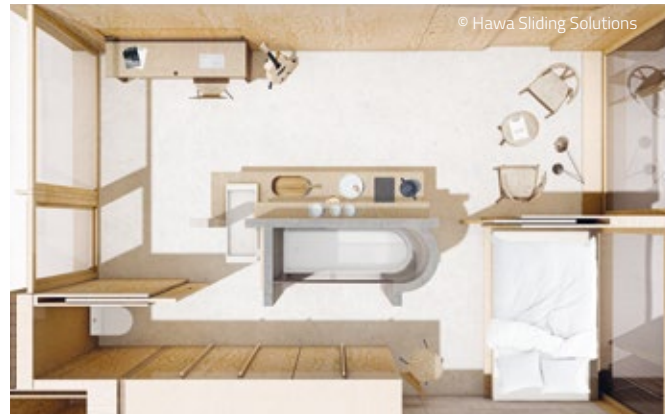


© Hawa Sliding Solutions

Microapartment - Siegerprojekt Hawa Student Award 2020



© Hawa Sliding Solutions



© Hawa Sliding Solutions

Das Siegerprodukt veranschaulicht, wie sich mit Schiebelösungen einfach Bewegungsfreiheit und Weite schaffen lässt. Daneben befasst es sich mit dem Lebensgefühl und der dynamischen Kultur der Bewohner. Neben einer gut organisierten Privatsphäre stehen Begegnungszonen zur Verfügung. Diese fördern den sozialen Austausch, was wiederum die Zufriedenheit erhöht.

Somit sind Verdichtung und Privatsphäre keine Gegensätze?

Nein. Microliving verbindet den Gemeinschaftsgedanken mit Privatsphäre. Zwischen der kleinen Wohnung und der Umgebung findet ein Wechselspiel statt. Man begnügt sich mit einer reduzierten privaten Wohnfläche, dafür profitiert man von gemeinsamen Infrastrukturen und halböffentlichen Zonen. Wieviel Privatsphäre man

wünscht, lässt sich beispielsweise mit Schiebeläden, die Ein- und Ausblicke regeln, bestimmen.

Welches ist der wichtigste Tipp, um die Wohnqualität auf wenig Raum zu verbessern? Je knapper die Fläche, desto mehr Sorgfalt ist bei der Planung gefordert. Die Wohnqualität hängt weniger von der Fläche, als vielmehr von den Nutzungsmöglichkeiten ab. Wenn nun die Elemente im Raum nicht statisch, sondern beweglich sind, kann man diesen immer wieder „umprogrammieren“. Wer mehr kreative Ideen wünscht, ist mit unserem Webinar „Microliving – Große Chance für kleine Räume“ gut bedient. Außerdem beantworten wir Fragen gerne persönlich.

Das Interview führte Stephan Lehmann-Maldonado.

Multifunctionality in the Microcosm

Marek Bolardt, Director of Marketing & Product Management at Hawa Sliding Solutions AG in Switzerland, explains why smart solutions, including sliding solutions, are needed to bring comfort to even the smallest flats, because micro living is one of the megatrends: urbanisation and individualisation are advancing, living space is becoming scarce and expensive. It is becoming more and more important to use the scarce space efficiently and still offer a good quality of life.

Mehr kompakte Ideen

Holen Sie sich kostenlos kreative Impulse für mehr Wohnqualität auf wenigen Quadratmetern. Melden Sie sich jetzt für das Webinar „Microliving – grosse Chance für kleine Räume“ an:

www.hawa.com/webinar-microliving

Termine:

16. November 2020, 16:00 – 16:45 Uhr

20. November 2020, 12:00 – 12:45 Uhr

27. November 2020, 9:00 – 9:45 Uhr







Das Programm der SO!APART 2020

Mixed Thinking ist das neue Mixed-use – dieses Motto geben uns die Ereignisse in diesem Jahr vor und beziehen alles mit ein: Konzepte, Zielgruppen oder segmentübergreifende Strategien.

Die damit einhergehenden Herausforderungen lassen uns nicht nur auf ganz Praktisches schauen wie die Ausgestaltung von Betreiberverträgen und die sich durch die Pandemie sicherlich geänderten Parameter auf Geldgeberseite. Wir stellen auch Wege links und rechts vom bisher „normalen“ Gang der Dinge vor. Und wir möchten mit dieser SO!APART all jene hören und ins Gespräch bringen, die mit unserem Segment zu tun haben: Die Geschäftsreisenden genauso wie diejenigen, die die Gäste zu uns bringen

und deren Strategien und Konzepte eine ebenso große Rolle spielen, wie unsere eigenen. Schließlich gehört das Thema Digitalisierung mit auf die Agenda –als Lösung für alles oder doch nur als Ergänzung? Das werden wir besprechen.

Wie freuen uns auf diese so ganz andere SO!APART und werden den Charme des wichtigen Branchentreffens auch in die hybride Welt mitnehmen – wir werden miteinander ins Gespräch kommen, diskutieren, Netzwerke knüpfen – ganz egal ob mit einem Vor-Ort-Ticket oder am Bildschirm zugeschaltet. Denn Mixed Thinking gelingt am besten gemeinsam.

Programm 9.12.

(aktuelles Programm nach Terminverschiebung)

digital übertragen

Zeit	Thema Referent
9.30 bis 9.35	Begrüßung Kai Böcking und Anett Gregorius
9.35 bis 11.15	Mixed Thinking ist das neue Mixed-use. Es diskutieren führende Persönlichkeiten aus den verschiedenen, das Segment bestimmenden Bereichen: Christoph Carnier, Präsident des VDR, Marc P. Werner, Head of Global Hospitality Group und Managing Partner des Frankfurter Büros von Hogan Lovells, Henrik von Bothmer, Senior Investment Manager bei der Union Investment Real Estate, Maria Pütz-Willems, Gründerin und Chefredakteurin von www.hospitalityInside.com, Karl-Heinz Pawlizki, CEO und Geschäftsführer der Dorint Hospitality & Innovation GmbH, Matteo Ghedini, Gründer und CEO von Brera Serviced Apartments und Markus Beike MRICS, Development Director Germany & CEE, Staycity, Tim Düysen, CMO bei den Derag Livinghotels Marktüberblicke geben: Christian Strieder, Country Manager DACH, STR und Anett Gregorius, Inhaberin und Gründerin von Apartmentservice
11.15 bis 11.35	Pause zum Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller
11.35 bis 12.15	Flex-Strategien Panel mit Dr. Josef Vollmayr, Founder & Managing Director bei Limehome, David Renzmann, Area Manager Germany and Georgia der Citadines Betriebs GmbH und Ralf Krause, COO, Adapt Apartments Berlin GmbH Moderation: Sylvie Konzack, Chefredakteurin, Bleisure Traveller
12.15 bis 13.15	New Kids on the Block Es präsentieren Florian Färber, Founder & Managing Director von THE BASE, Kolja Stegemann, Gründer und Geschäftsführer von Suite.030, und Stephan Plut, Director of Sales and Marketing bei den Locke Aparthotels sowie Tobias Berghäuser, Geschäftsführer der KPM Hotel & Residences GmbH
13.15 bis 14.10	Zeit zum Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller Eröffnet mit einer interaktiven Energie-Pause von VAHA, dem digitalen Fitness-Spiegel
14.10 bis 15.10	Finanzieren und Investieren Impulsvortrag von Henrik von Bothmer, Senior Investment Manager bei der Union Investment Real Estate. Im Anschluss diskutieren: Daniel Hoselmann, Regionaldirektor Gewerbekunden Mittelstand und Verbund bei der DZ HYP AG, Alexander Lackner, Managing Director bei der CR Investment Management GmbH, Reiner Nittka, Vorstandssprecher der GBI Holding AG und Geschäftsführer SMARTments business sowie Henrik von Bothmer Moderation: Olaf Steinhage, Vorsitzender des Ausschusses Hotelimmobilien beim ZIA
15.10 bis 15.30	Pause zum Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller
15.30 bis 16.30	Anders reisen – Änderung des Reiseverhaltens Podiumsdiskussion mit Christoph Carnier, Präsident des VDR, Jens Schließmann, Direktor Vertrieb Deutschland Mitte bei der Lufthansa Group, Oliver Meinicke, Director Global Account Management im Global Client Team bei der BCD Travel Services GmbH und Jan-Wolf Baake, Leiter Vertrieb Geschäftskunden, DB Vertrieb GmbH
16.30 bis 16.35	Reise nach oben - ein Hubbett für Serviced Apartments Unsere Aussteller Apartment.Base 4.0 und Zehetner Objekteinrichtungen präsentieren eine platzsparende Möglichkeit, kleinsten Raum effektiv zu nutzen.
16.30	Ende des ersten Tages

Zeit	Thema Referent
9.30 bis 9.35	Begrüßung und Zusammenfassung des ersten Tages Kai Böcking und Anett Gregorius
9.35 bis 10.10	Keynote Zukunft nach Corona – Wie verändert sich unser Wohnen? Oona Horx -Strathern, Trendforscherin, Rednerin, Autorin
10.10 bis 10.25	Pause zum Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller
10.25 bis 11.25	Auswirkungen von Corona auf Betreiberverträge bei Serviced Apartments Vortrag von Marc P. Werner, LL. M. (Miami), Office Managing Partner, Hogan Lovells International LLP, Frankfurt, und Sabrina Handke, Partner, Hogan Lovells International LLP, München
11.25 bis 12.10	Investmentmarkt Temporäres Wohnen: Wie schlagen sich die Segmente? Vorstellung der Studie von Union Investment, Adina und Savills und anschließende Diskussion mit Matti Schenk, Associate Research bei der Savills Immobilien Beratungs-GmbH, Matthias Niemeyer, Geschäftsführer der Adina Holding in Deutschland, Alexander Trappiel, Investment Manager bei Union Investment Real Estate und Simon Behr, Director of Fund Management & Transactions bei der GBI Holding AG Moderation: Maria Pütz-Willems, Gründerin und Chefredakteurin von www.hospitalityInside.com
12.10 bis 13.10	Zeit zum Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller Eröffnet mit einer interaktiven Energie-Pause von VAHA, dem digitalen Fitness-Spiegel
13.10 bis 13.45	Wie geht es den Nachbarsegmenten? Einen Blick darauf werfen Benjamin Röber-Rathay, Director Business Development bei International Campus GmbH und Jan Höpper, Geschäftsführer für Deutschland bei Quarters.
13.45 bis 14.45	Kommunikation 3.0 in Corona-Zeiten: Die digitale Customer Journey als Mega-Boost für das Serviced-Apartment-Segment Impulsvortrag von Benjamin Oeckl, Geschäftsführer der BelForm GmbH & Co. KG. Zum anschließenden Panel mit Jens Philipsenburg, Geschäftsführer der DQuadrat Living GmbH, Hannibal DuMont Schütte, Gründer und Geschäftsführer von Stayery und Benjamin Oeckl von BelForm laden ein und diskutieren Alexander Haußmann, Gründer und Geschäftsführer der CODE2ORDER GmbH und Philip von Ditzfurth, Gründer der apaleo GmbH. Moderation: Philipp S. Ingenillem, Co-Founder und CSO bei der Online Birds GmbH
14.45 bis 15.00	Ausblick und Ende der SO!APART 2020



Moderatoren, Referenten und Redner

enjoy stayin'



Henrik von Bothmer



Henrik von Bothmer ist Senior Investment Manager bei Union Investment Real Estate und dort europaweit für den Ankauf von Micro-Living Investments verant-

wortlich. Die Bandbreite erstreckt sich dabei von kleinteiligen Wohnungen in urbaner Lage bis hin zu Serviced Apartments in Deutschland sowie europäischen Metropolregionen. Er hat maßgeblich die Auflage des Spezialfonds Urban Living Nr. 1 für institutionelle Anleger im Segment Micro-Living bei Union Investment verantwortlich. Henrik von Bothmer ist studierter Wirtschaftsjurist sowie gelernter Immobilienkaufmann und verfügt über 19 Jahre Berufserfahrung, 11 Jahre davon bei Union Investment.

Foto: Union Investment/Simone Scardovelli

Marc P. Werner



Marc P. Werner, LL.M. (Miami), ist Head of Global Hospitality Group und Managing Partner des Frankfurter Büros von Hogan Lovells. Er hat seit

mehr als 25 Jahren intensive Erfahrung im Bereich Real-Estate-Transaktionen und Real-Estate-Finanzierungen. Insbesondere in seiner Spezial-Nische „Hotels und Serviced Apartments“ gilt er als einer der „Besten Juristen Deutschlands.“ Marc P. Werner ist der „Go to“-Rechtsanwalt, soweit es sich um Management-Verträge, Pacht- und Mietverträge, Franchise-Verträge oder um den Kauf und Verkauf von Einzelobjekten oder Portfolios im Bereich „Hospitality“ handelt. Wettbewerber, Investoren, Banken, Betreiber und Hotelmakler bezeichnen ihn als „einer der besten Rechtsanwälte für Hotels.“ Er ist bekannt für seinen pragmatischen und lösungsorientierten Ansatz und „seine Meinung zählt; wenn er über Markt-Standards spricht, glaubt ihm jeder.“ (Chambers Europe).

Karl-Heinz Pawlizki



Karl-Heinz Pawlizki, seit 2017 CEO und Geschäftsführer der Dorint Hospitality & Innovation GmbH, blickt auf langjährige Erfahrungen in der Hotelbranche zurück. Bevor er 2014 als

Bereichsdirektor/Vice President Operations zu Dorint Hotels & Resorts wechselte, war er für die britische InterContinental Hotels Group tätig, zuletzt als Vice President für den Bereich Global Operations Planning & Performance und parallel als Geschäftsführer der Intercontinental Hotels Management GmbH. Zu Beginn seiner Karriere arbeitete er bei Crowne Plaza in Heidelberg und Birmingham und war u.a. General Manager im Hamburger Haus der Geschäftsreise-Marke der IHG.

Christoph Carnier



Bereits nach seiner Ausbildung zum Reiseverkehrskaufmann in Darmstadt stieg Christoph Carnier 1992 im Travel Management des Wissenschafts- und Technolo-

gieunternehmens Merck ein. Seit 2008 ist er dort Leiter des Globalen Travel Managements und trägt zurzeit den Titel „Senior Director Travel, Fleet & Events“. Seit 2014 ist Carnier Präsidiumsmitglied des Verbands Deutsches Reisemanagement e. V. (VDR), zu dessen Präsident er 2019 gewählt wurde.

Foto: VDR

SO!
APART

Maria Pütz-Willems



Maria Pütz-Willems ist Gründerin und Chefredakteurin von www.hospitalityinside.com, einem deutsch-englischen Online-Magazin für das internationale Hotel-Management

mit Lesern in über 20 Ländern. Das Medium agiert anzeigefrei und konzentriert sich auf Kontinental-Europa, Osteuropa und den Mittleren Osten. Der Content basiert auf eigener Recherche und Hintergrund-Artikeln. Leser sind die Top-Führungskräfte der Hotellerie wie auch aus Hotel-Immobilien und -Finanzierung. 2008 hat sie zudem die inhaltliche Organisation des „Hospitality Industry Dialogue“ an der Expo Real München übernommen. Vor HospitalityInside war die klassisch ausgebildete Redakteurin 16 Jahre lang als freie Journalistin unterwegs, immer mit Schwerpunkt Hotels, und bereiste 40 Länder.

Anett Gregorius



Anett Gregorius ist Inhaberin des Berliner Beratungs- und Vermittlungsunternehmens Apartmentservice. 1999 hatte sie es kurz nach ihrem Studium der Betriebswirtschaft (BA) und

einer Direktorentätigkeit beim deutschen Marktführer der Apartmenthotellerie gegründet und zwei Jahre später um die erste, auf das Segment spezialisierte Buchungsplattform im deutschsprachigen Raum erweitert. Ob die Entwicklung von Begriffs-Chartas, Zertifizierungen, Benchmark-Kooperationen oder als Fachreferentin und Fachbuch-Herausgeberin – seit 20 Jahren prägt sie den Markt mit verschiedenen Brancheninitiativen und sorgt wesentlich für eine Bekanntheitssteigerung und Professionalisierung des Segments.

Christian Strieder



Christian Strieder ist Country Manager DACH für STR mit Sitz in München. Hier ist er lokaler Ansprechpartner für die Kunden des weltweit führenden Benchmarking-Anbie-

ters. Zudem vertritt er STR auf Veranstaltungen und präsentiert aktuelle Branchen-Entwicklungen. Seine Mission sieht Christian darin die Markttransparenz für Anbieter weiter zu erhöhen und sie mit Daten bei den Managemententscheidungen zu unterstützen. Nach dem Wirtschaftsstudium an Universitäten in Deutschland, Frankreich und Großbritannien war er in führenden Positionen im Bereich Revenue Management für internationale Hotelketten tätig.

Max Schlereth



Prof. Dr. Max Schlereth studierte BWL in Innsbruck und schloss 1998 seine Promotion mit Note 1 ab. Der Einstieg in das Familienunternehmen Deutsche Realbesitz AG (Derag)

folgte 1999 – es beinhaltet die Geschäftsfelder Bauträger, Immobilienverwaltung, Hotels und Serviced Apartments. Seit 2016 ist er Geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter der Derag Livinghotels AG & Co.KG. Er lehrt an der Hochschule St. Pölten Strategisches Management, Innovationsmanagement und Unternehmenssteuerung. 2014 wurde er zum Board Member von „Salzburg Global Seminar“ berufen, einem unabhängigen Zirkel, der etablierte und künftige Führungspersonlichkeiten zusammenbringt und sich um Themen und Lösungen von weltweitem Belang kümmert.

Oona Horx-Strathern



Oona Horx-Strathern kommt aus London. Seit über 25 Jahren ist sie Trendforscherin, Beraterin, Rednerin und Autorin. Sie schrieb Bücher über die Geschichte der Futur-

ologie, der Architektur der Zukunft, und arbeitete an zahlreichen Studien des Zukunftsinstituts mit. Als Trend-Consultant war sie für internationale Firmen wie Unilever, Beiersdorf und Deutsche Bank tätig. Das Spektrum ihrer Vorträge reicht von Architekten-Konferenzen über Universitäten bis zur Bauindustrie und Design-Branche. Sie lebt derzeit im Future Evolution House am Stadtrand von Wien, das sie selbst mit entworfen und gebaut hat.

Foto: © www.strathern.eu /

Klaus Vyhnales www.vyhnales.com

Alexander Lackner



Alexander Lackner hat über 18 Jahre Erfahrung im gewerblichen Immobiliensektor und leitete in der Vergangenheit die Asset Management Teams bei Cushman & Wakefield und

Dawnay Day. Seit 2010 ist er bei CR Investment Management, die letzten 5 Jahre als verantwortlicher Geschäftsführer des operativen Immobiliengeschäftes und Mitgesellschafter der CR Urban Living, welche sich mit Managed Properties entlang der gesamten Nutzungskette beschäftigt: von Serviced Apartments, Co-Living, Office-as-a-Service und Elderly Living bis hin zu Urban Farming. Er ist Member of the Royal Institute of Chartered Surveyors (MRICS) und Diplom-Immobilienökonom (ADI).

Matteo Ghedini



Matteo Ghedini ist der Gründer und CEO von Brera Serviced Apartments. 2013 eröffnete er das erste Haus in Nürnberg. Mittlerweile verwalten sie ca. 500 Einheiten an 7 Standorten.

Der gebürtige Italiener begann seine Karriere als Consultant bei der Boston Consulting Group. Nach Abschluss seines MBA bei INSEAD gelang ihm der erfolgreiche Turnaround eines Immobilien Family Office in Deutschland. Mit seiner Begeisterung für Inneneinrichtung und seiner Fähigkeit, die Stärken seiner Mitarbeiter freizusetzen, ist es Matteos Ziel, Brera zu einem der wichtigsten Unternehmen in Europas Longstay-Segment zu machen.

Reiner Nittka



Nach seinem Studium an der FU Berlin, arbeitete Reiner Nittka in der Berliner Staatskanzlei und als persönlicher Referent des Regierenden Bürgermeisters Walter

Momper. Später war er als Referent bei der Treuhandanstalt im Präsidialbereich Länderfragen und als Prokurist bei der Berliner Landesentwicklungsgesellschaft tätig. Bevor er als Geschäftsführer zur GBI mbH & Co. KG und der Estate Betriebsgesellschaft mbH & Co. KG

wechselte, war er Prokurist bei der Bavaria Objekt- und Baubetreuung GmbH. Heute ist er Vorstandssprecher der GBI AG (seit 2016) und seit 2018 auch Vorstandssprecher der GBI Holding AG. Zudem ist er Geschäftsführer von SMARTments business.

Alexander Trappiel



Alexander Trappiel ist Investment Manager bei Union Investment Real Estate und dort europaweit für den Ankauf von Micro-Living Investments tätig. Die Bandbreite erstreckt sich von kleinteiligen Wohnungen in urbaner Lage bis hin zu Serviced Apartments in Deutschland sowie europäischen Metropolregionen. Alexander Trappiel hat Immobilienwirtschaft studiert, ist gelernter Immobilienkaufmann und verfügt über 7 Jahre Berufserfahrung, 5 Jahre davon bei Union Investment.

Foto: Union Investment/Simone Scardovelli

Benjamin Röber-Rathay



Benjamin Röber-Rathay ist seit 2017 bei der International Campus Group aktiv. Er verantwortet den Bereich Business Development und befasst sich hier maßgeblich mit den Themen Produktentwicklung und -strategie sowie der Digitalisierung und der Gestaltung von operativen Prozessen. Vor dem Eintritt in die Immobilienwirtschaft war er langjährig im Fernseh- und Verlagswesen in den Bereichen Kommunikation-, Konzeption und Vermarktung tätig. Röber-Rathay studierte in Münster, Zürich und Hamburg Kommunikationswissenschaft und Management.

Daniel Hoselmann



Daniel Hoselmann studierte bis 2011 an der HS Osnabrück und USC in Australien Betriebswirtschaft und Management. Nach erfolgreichem Bachelorabschluss erwarb er 2014 den Master of Science in Marktorientierter Unternehmensführung an der TH Köln und absolvierte anschließend sein Traineeprogramm bei der DZ BANK. Seit 2017 ist er für die DZ HYP in Düsseldorf als Regionaldirektor in der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit den Schwerpunkten Büro-, Wohn-, Handels-, Logistik- und Hotelimmobilien tätig. Als Mitglied des Jungen Initiativkreises Ruhr setzt er sich mit jungen Führungskräften der Mitgliedsunternehmen für die Weiterentwicklung des Ruhrgebietes ein.

David Renzmann



David Renzmann, Area Manager Germany & Georgia bei The Ascott Limited, zeichnet verantwortlich für ein Portfolio von vier Citadines Apart'hotels in Deutschland

und einem Citadines in Tiflis, Georgien. Seit seinem Eintritt bei Ascott im Jahr 2007 ist er in unterschiedlichen Positionen im Unternehmen tätig – zuletzt als Residence Manager im Citadines Michel Hamburg. Renzmann hat langjährige Erfahrung im Gastgewerbe, nachdem er zuvor bei renommierten Hotel- und Kreuzfahrtmarken gearbeitet hat.

Florian Färber



Nach 5 Jahren in der Beratung bei KPMG und BCG leitete er die Geschäftsentwicklung von Tirendo. Im Jahr 2014 gründete er zusammen mit Rocket Internet das Unternehmen Zipjet,

einen On-Demand-Textilreinigungsdienst, den er erfolgreich bis zum Verkauf führte. Mit The Base revolutioniert er seit 2019 den Immobilienmarkt und erschafft weltweit einzigartige Co-Living Spaces, die inspirieren, verbinden und urbanes Wohnen neu definieren. Er lebt in Berlin, ist verheiratet und Vater eines 2 Jahre alten Sohnes.

Jan Höpper



Jan Höpper, Geschäftsführer für Deutschland bei Quarters absolvierte sein Studium an der Peking University in China und am Maryville College in den USA mit Abschluss zum Bachelor mit Auszeichnung (Magna Cum Laude) in International Business. Nachfolgend arbeitete er bei Siemens in China und leitete unter anderem das erfolgreichste Cost-Out-Programm des Konzerns. Nach Stationen bei Engel & Voelkers war Jan Höpper Director Broker and Real Estate Partnerships bei WeWork in Deutschland, Nord-europa und in China. Aktuell lebt Jan Höpper in Berlin.

Jens Schließmann



Jens Schließmann verantwortet seit Oktober 2016 als Direktor Vertrieb Deutschland Mitte bei der Deutschen Lufthansa AG den B-to-B Vertrieb aller LH Group Pas-

sagier Airlines in der Region. Seine Karriere startete der diplomierte Luftverkehrskaufmann 2000 im LH Konzern. Hier hatte er seitdem verschiedene Positionen inne, wie bspw. Assistent des Bereichsvorstands Produkt, Marketing & Vertrieb, Leiter der Vertriebsniederlassung Nürnberg sowie Director Partner Management Airlines & Markets bei der Miles & More Intl. GmbH. Zudem ist er Mitglied des Beirats der LH City Center Reisebüropartner GmbH.

Kai Böcking



Seitdem Kai Böcking im Fernsehen arbeitet, hat er mit Reisen zu tun. Die Formate, die er erst präsentiert und dann später produziert hat, fanden im Ausland statt. Er

ist ein Reiseprofi geworden, mit dem Ziel, das Beste aus jeder Reise zu machen. Jedes Jahr ist er für TV-Produktionen, für den Business Traveller und sein 2018 gegründetes, eigenes Bleisure Traveller Magazin in der Welt unterwegs. Ca. 200 Tage im Jahr. Das sind viele Tage, viele Airlines, viele Hotels, viele Entdeckungen, aber auch viele Enttäuschungen und falsche (Buchungs-)Entscheidungen. Er reist geschäftlich, will aber trotzdem Land, Leute und Kulturen kennenlernen.

Kolja Stegemann



Kolja Stegemanns unternehmerische Tätigkeit begann 1995 eher zufällig, dafür umso erfolgreicher, als Party-Veranstalter. Daraus erwuchsen eine kleine Agentur und seine große Leidenschaft für die Kommunikation. Er arbeitete für Werbeagenturen, Unternehmen und Start-Ups als Kommunikations-, später als Marketing- und Strategie-Berater in den Bereichen Genussmittel, FMCG, Mode, Technologie und Social Business. 2013 entstand, inspiriert durch eigene Erfahrungen, die Idee für SUITE.030: Die erste Plattform für hochwertige Design-Apartments mit transparenten Sterne-Standards und einem exzellenten Concierge-Service. Er arbeitet nach wie vor noch als freier Berater und Workshop Moderator, unterstützt die Sozialunternehmer-Organisation Ashoka und ist Mitglied im Board der Entrepreneur's Organization.

Matthias Niemeyer



Matthias Niemeyer ist Geschäftsführer der Adina Holding in Deutschland und verantwortet seit 2012 die Expansion der Adina Hotels in Europa. In den nächsten drei

Jahren eröffnen acht neue Häuser in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zahlreiche weitere Projekte und Destinationen sind in der Pipeline. Adina ist eine Marke für hochwertige Apartmenhotels der australischen TFE Hotels. Matthias Niemeyer unterrichtet neben seiner Tätigkeit an der Internationalen Hochschule Bad Honnef und ist Co-Herausgeber des Kompendiums der Hotelimmobilie und des Kompendiums des Temporären Wohnens.

Matti Schenk



Matti Schenk unterstützt seit Anfang 2014 die Research-Abteilung von Savills Deutschland und ist dort seit April 2020 als Associate für Analysen, Studien und Marktberichte

rund um den deutschen Immobilienmarkt tätig. Zuvor sammelte der studierte Wirtschaftsgeograph unter anderem bei CBRE erste Branchenerfahrungen. Einer seiner Arbeitsschwerpunkte liegt im Bereich Temporäres und Studentisches Wohnen, womit sich Schenk bereits seit seiner Masterthesis auseinandersetzt.

Olaf Steinhage



(mrp hotels | Managing Partner)

Olaf Steinhage bringt als Diplom-Ingenieur | Architekt, Absolvent der EBS-Business School und leidenschaftlicher

Hotelier langjährige Erfahrung in der Planung und Projektentwicklung sowie der konzeptionellen und operativen Beratung zeitgemäßer Hotel- und Ressortprojekte mit. Nach internationaler Planungs- und Consultingenerfahrung im In- und Ausland gründete Olaf Steinhage 2005 sein Unternehmen hcb in Berlin, seit dem 01.01.2020 Teil der mrp Hotels. Seit Anfang 2018 ist er Ausschussvorsitzender des ZIA Ausschuss Hotelimmobilien.

Oliver Meinicke



Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre hat Oliver Meinicke in verschiedenen Firmen der Consulting Branche und im Bereich der Immobilieninvestitionen ge-

arbeitet und danach die Abteilungsleitung des Infrastrukturmanagements sowie des Travel- und Fleetmanagements der Firma Giesecke+Devrient GmbH in München übernommen. Von dort führte ihn sein Weg zu seiner jetzigen Tätigkeit als Director Global Account Management im Global Client Team bei der BCD Travel Services GmbH. Seit 2019 ist er außerdem Präsidiumsmitglied im VDR e.V., bei dem er auch die Fortbildung zum Certified Travel Manager und Certified Mobility Manager durchlaufen hat.

Sabrina Handke



Sabrina Handke ist Partnerin im Münchener Büro von Hogan Lovells und leitet gemeinsam mit dem Frankfurter Partner Marc. P. Werner das etablierte deutsche Hotel-Team der

Kanzlei. Sie berät seit mehreren Jahren erfolgreich auf dem Gebiet des Immobilienwirtschafts- und Hotelrechts. Sie hat sich auf die Spezialimmobilie „Hotel“ fokussiert und bietet wirtschaftlich geprägte, pragmatische Lösungsansätze für sämtliche damit in Zusammenhang stehende Rechtsfragen. Ihre Beratung umfasst alle rund um die Hotelimmobilie und den Hotelbetrieb abzuschlie-

ßenden Verträge sowie den Kauf und Verkauf von Einzelobjekten, Portfolios und Hotelbetreibergesellschaften. Zu ihren Mandanten im Bereich des Hotelrechts gehören Eigentümer, Betreiber, Franchisegeber, Investoren sowie Finanzierungsanbieter. Sabrina Handke wurde sowohl 2019 als auch 2020 von Expert Guides als „Rising Star“ im Bereich des Immobilienwirtschaftsrechts ausgezeichnet.

Simon Behr



Simon Behr ist Director of Fund Management & Transactions bei der GBI Holding AG. Nach seiner dualen Ausbildung bei der Hypo Vereinsbank AG in Leipzig hat er zunächst im

Private Banking gearbeitet und berufsbegleitend ein Studium an der Frankfurt School of Finance & Management abgeschlossen. Es folgte ein Wechsel als Spezialist für Kapitalanlagen zur Deutschen Apotheker- und Ärztebank nach Berlin. Heute verantwortet Simon Behr sämtliche Transaktionen der GBI Holding AG sowie die von der GBI betreuten Fondsmandate.

Foto: GBI Holding AG / Lea Städler

Simon Trimborn



Simon Trimborn ist Vice President Business Development und Mitglied im Management Board beim Hospitality-Startup Limehome. Er ist für die Real Estate Expansion sowie die

M&A-Aktivitäten zuständig und verantwortet Belange wie Ausbaustandards, technische Anforderungen, Layout und Interior Design. Zudem ist er in die Entwicklung und Evaluierung der Unternehmensstrategie sowie des Expansionsplans involviert. Bereits zuvor war er mit der Positionierung bei institutionellen und privaten Investoren sowie mit dem Aufbau der internen Prozesse und Strukturen betraut. Nach

der Betreuung erster Projekte im Familienunternehmen und einer Beraterposition bei Solon Management Consulting, wechselte er 2015 zur BCG. Er hält einen Bachelor of Science in International Business der ESB Business School sowie einen MBA der Chinese University of Hong Kong.

Sylvie Konzack



Sylvie Konzack ist Chefredakteurin des neuen Online-Reise-Magazins Bleisure Traveller, das weltweit Metropolen und nahe Ziele für Geschäftsreisende vorstellt, die ihren Business

Trip um zwei, drei Tage privat verlängern. Zudem arbeitet sie als freie Journalistin für verschiedene Magazine. Bis Ende 2017 war sie zwölf Jahre lang in der Redaktion des Hotelfachmagazins first class tätig, seit 2012 als Chefredakteurin. Die Entwicklung des Segments Serviced Apartments ist seit vielen Jahren Thema zahlreicher ihrer Artikel, u. a. für den „Marktreport Serviced Apartments“. Seit 2013 unterstützt sie als Autorin und Jury-Mitglied die SO!APART.

Stephan Plut



Seit August 2020 ist Stephan Plut Director of Sales and Marketing bei den Locke Aparthotels. Mit seinem Verkaufsteam verantwortet er die Eröffnung der beiden

Münchener Häuser im Frühjahr 2021 sowie des Locke East Side Gallery in Berlin. Weitere Properties in Kontinentaleuropa sind in Planung. Nach seiner Ausbildung zum Hotelfachmann im Hilton Munich Park, schloss er die Fachhochschule München als Diplom Betriebswirt und die Metropolitan University in London mit einem Bachelor ab. 2008 begann er als Sales Executive Corporate Accounts bei Hilton Hotels Munich,

2009 als Sales Manager Business Travel bei Hilton Worldwide Hotels Deutschland und stieg 2011 zum Senior Sales Manager Business Travel auf. Von 2013 bis 2016 war er Assistant Director of Sales und anschließend Cluster Director of Sales Germany South für die Häuser in München und Nürnberg. Zuletzt verantwortete er als Bereichsleiter Verkauf alle Verkaufsaktivitäten des Hotel Bayerischer Hof in München.

Tobias Berghäuser



Der gelernte Restaurantfachmann und studierte Hotelbetriebswirt arbeitet seit rund 15 Jahren in der Hotellerie und in verschiedenen anderen Bereichen der Gastronomie. Vor

seiner Zeit als Geschäftsführer des KPM Hotel & Residences war Tobias Berghäuser als Hotelberater und Interims-Geschäftsführer in verschiedenen Führungspositionen tätig. 2017 veröffentlichte er als Hauptautor das Fachbuch „Zahlen bitte“, eine betriebswirtschaftliche Analyse zum Thema Benchmarks und Erfolgsformeln in der deutschen Hotellerie und Gastronomie. In beratender Funktion arbeitet er seit 2015 für die Hotelgruppe von Jörg Woltmann. Seit Herbst 2018 ist er als Geschäftsführer zuständig für die Konzeptionierung, Realisierung und Führung des neuen KPM Hotel & Residences.

Philipp S. Ingenillem



Philipp S. Ingenillem ist Co-Founder und CSO bei der Online Birds GmbH, einem der führenden Full-Service Online Marketing Unternehmen für die Hotellerie in Europa. Vor

seiner jetzigen Tätigkeit war er Sales Manager eines CRM-Datenbank Entwicklers. Er blickt auf eine langjährige Laufbahn in der Luxushotellerie zurück, mit Stationen bei Hilton, Claridge's Hotel London, Kempinski, Sofitel, Arabella Sheraton und LeMeridien. Es folgte ein betriebswirtschaftliches Studium an der Hochschule München mit Schwerpunkt auf Hospitality Management. Während dieser Zeit sammelte er weitere Erfahrungen in Teilbereichen der Unternehmensberatung.

Benjamin Oeckl



Benjamin Oeckl ist Geschäftsführer der BelForm GmbH & Co. KG., Spezialist im Bereich Konzeption, Einrichtung und Digitalisierung von temporären Wohnformen wie Micro-Living,

Serviced Apartments, Co-Living und weiteren Nutzungsarten. Nach Stationen in London und Luxemburg arbeitete er als stellvertretender Geschäftsführer bei Best Interiors in Dubai, wo er bereits 2010 erste Erfahrungen in der Einrichtung von möblierten Hochhäusern sammeln konnte. Heute konzipiert und realisiert BelForm renditestarke Apartmentkonzepte und innovative Betreibermarken für namhafte Kunden wie Bauwens, Interboden, Quantum Immobilien AG, BlackF House und weitere Branchengrößen.

Jan-Wolf Baake



Jan Wolf Baake, studierter Diplom-Kaufmann mit dem Schwerpunkt Tourismusmanagement, ist seit Oktober 2020 Leiter Vertrieb Geschäftskunden bei der DB

Vertrieb GmbH. Mit seinem Team verantwortet er das Geschäftskundenprogramm bahn.business und betreut ca. 37.000 Kunden mit maßgeschneiderten Konzepten und Businessangeboten für Mobilitätsfragen. Zuvor war er Leiter Erlösmanagement und Produktinnovation bei der DB Regio AG in der Region Nordrhein-Westfalen und knapp 10 Jahre als Leiter Preisstrategie bei der DB Fernverkehr AG tätig. Zu den Schwerpunkten zählte hier die Entwicklung einer Nahverkehrs-App (mobil.nrw) sowie Projektleitertätigkeiten in den Bereichen Vertrieb und Marketing.

Philip von Ditfurth



Seit nunmehr über 20 Jahren ist Philip von Ditfurth als Softwareunternehmer spezialisiert auf Internetplattformen und seit vielen Jahren im Bereich Hospitality tätig. Anfang 2017

hat er zusammen mit einem breiten Team apaleo gegründet, als erste wirklich offene Plattform für die Hospitality-Industrie, die es Gastgebern jeglicher Art – Aparthotels, Serviced Apartmenthäuser, Hotels wie auch ganz neuen Konzepten – ermöglicht, sich nahtlos mit innovativen Anwendungen zu verbinden und ihre Häuser und Ketten effizienter zu betreiben.

Alexander Haußmann



Alexander Haußmann gründete gemeinsam mit seinen beiden Mitgründern im Jahr 2015 das Software-Unternehmen CODE2ORDER. CODE2ORDER ist Anbieter

eines digitalen Begleiters für Hotelgäste. Bei CODE2ORDER ist er als geschäftsführender Gesellschafter tätig und verantwortet die nationale, sowie internationale Expansion des Unternehmens. Außerdem hält er Vorträge bei verschiedenen Erfa- und Diskussionsrunden zum Thema Digitalisierung in der Hotellerie.

Aussteller 2020

SO! APART

Das Temporäre Wohnsegment steht für ein Zuhause –
auf Zeit zwar, aber verbunden mit den gleichen Ansprüchen
an eine Wohlfühlumgebung, wie der Gast sie von daheim
kennt. Was braucht es zu deren Erfüllung?
Gute Ideen! Voilà, die Aussteller der SO!APART 2020



Luchs GmbH

LUCHS ist Spezialist für die Küchenausstattung von Serviced Apartments. Als B2B-Versender bietet LUCHS professionelle Serviceleistungen, um Kunden die Küchenausstattung von Apartments und Betrieben so einfach wie möglich zu machen! Als externer Dienstleister übernimmt LUCHS u.a. die Bedarfsanalyse und Konzepterstellung sowie eine apartmentgerechte Kommissionierung und Lieferung zum Wunschtermin.

Ihr Ansprechpartner

Guido Pauw
Geschäftsführer Vertrieb
Telefon +49 (0) 234 89130-55
Mobil +49 (0) 1590 1274352
E-Mail guido.pauw@luchs-direkt.de
www.luchs-direkt.de



Zehetner Einrichtungen GmbH

Seit mehr als 30 Jahren vereint die Zehetner Einrichtungen GmbH modernstes Projekt- und Einrichtungsmanagement mit weitreichender Kompetenz in der Objekteinrichtung und stattet Apartments, Hotels, Gastronomie, Büro, Gesundheits- und Kultureinrichtungen aus.

Zehetner Einrichtungen ist ein europäisch agierendes, österreichisches Unternehmen mit Standorten in Wien und Niederösterreich. Von der Planung bis zum fertig eingerichteten Objekt bietet ZH-Objekt alles aus einer Hand und deckt das gesamte Portfolio der Objekteinrichtung von der Einzellieferung bis zum Generalunternehmer ab.

Ihr Ansprechpartner

Franz Zehetner, Geschäftsführer
Telefon +43 (0) 2749 4434 0
E-Mail office@zh-objekt.at
www.zh-objekt.at



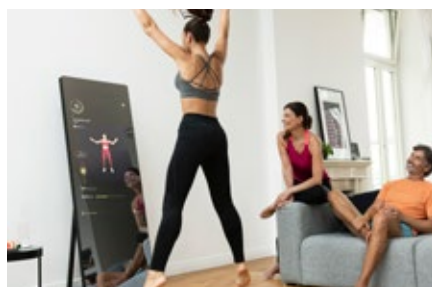
Apartment.Base 4.0

Die Apartment.Base 4.0 als Entwicklungsplattform für die Apartmentwelt präsentiert zusammen mit Zehetner Objekteinrichtungen, einem Spezialisten für studentisches und Temporäres Wohnen, ein Hubbett als innovative und platzsparende Möglichkeit, kleinsten Raum effektiv zu nutzen.

Ihre Ansprechpartner

Christoph Gores
Mobil +49 (0) 171 9326805
E-Mail cg@myfsd.de

Jörg Schönfeld
Mobil +49 (0) 171 7704070
E-Mail js@myfsd.de
www.apartmentbase.de



VAHA

VAHA bietet als interaktiver Fitness-Spiegel für jeden Anspruch vielfältige Fitnesserlebnisse (Kraft, Cardio, Yoga, Meditation etc.) – live und interaktiv – 24/7 on-demand, in Live-Sessions und/oder live mit digitalem Personaltrainer – in Privatsphäre und ohne Personalkosten. Ausgeschaltet integriert sich VAHA als eleganter Ganzkörper-Spiegel in jedes Apartment/ Hotelzimmer.

Ihr Ansprechpartner

Michael Baas, VAHA Sales Partner
Telefon +49 (0)2161 466777
Mobil +49 (0)178 3466777
E-Mail vaha@m-baas.de
vaha.com

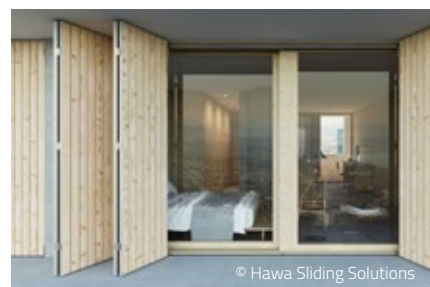


Key & Card AG

Durchdachte Zutrittslösungen optimiert für Serviced Apartments. Durch Automatisieren von Prozessabläufen sowie einfach anwendbare self-checkin Lösungen werden wiederkehrende Aufgaben reduziert. Bei den Check-in Terminals werden Gäste mittels Personalausweis oder Reservierungsnummer authentifiziert, offene Rechnungsbeträge beglichen und so der Zutritt gewährt. Mit der intelligenten Vernetzung der Schließanlage wächst das System mit Ihren Anforderungen mit. Zeitgleich können Sie Fernöffnungen mit dem Mobilkey durchführen. Systemübergreifender Datenaustausch über Schnittstellen mit Reservierungssystemen und Zutrittslösungen.

Ihr Ansprechpartner

Helmut Koch, Vertrieb
Mobil +41 (0)79 767 47 96
E-Mail info@key-card.com
key-card.com



Hawa Sliding Solutions AG

Seit über 50 Jahren hat sich Hawa Sliding Solutions der Entwicklung von Schiebetechnologie verschrieben. Zusammen mit Architekten und Designern loten sie immer wieder die Möglichkeiten des Schiebens – in Hinblick auf zeitgemäße Lebensräume – aus. Wie Schiebetechnologien beim aktuellen Wohntrend „Micro-living“ für mehr Komfort pro Quadratmeter sorgen, entdecken Sie hier: www.hawa.com/inspiration/microliving.

Ihr Ansprechpartner

Marek Bolardt, Bereichsleiter Marketing & Produkt Management
Telefon +41 (0)44 787 17 05
Mobil +41 (0)79 908 10 51
E-Mail marek.bolardt@hawa.com
www.hawa.com



WeWash GmbH

WeWash ist Teil der BOSCH-Gruppe und macht Gemeinschaftswaschen für alle attraktiv.

Statten Sie Ihren Waschkeller mit energieeffizienten Geräten aus und profitieren Sie von kostenlosem Kundensupport. WeWash ist ideal für Anbieter von Serviced Apartments, Mikro Apartments sowie Aparthotels.

Ihr Ansprechpartner

Mark König, Head of Sales
Mobil +49 (0)151 40754359
E-Mail mark.koenig@we-wash.com
we-wash.com



Schulte-Schlagbaum AG

Ob Co-Living-Projekte, Serviced Apartments, Co-Working-Spaces oder branchenspezifische Mischformen, die SAG Smart Access Lösungen für schlüsselloses Zutrittsmanagement lassen sich jederzeit flexibel konfigurieren. Dabei ist diese Lösung offen für vielfältige Identifikationstechnologien, wie z. B. Bluetooth, RFID, PIN-Code, Time Sensitive Booking Code u.v.m.

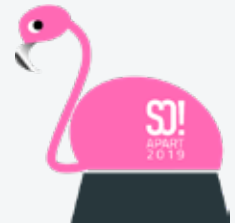
Ihr Ansprechpartner

Dirk Heumann,
Leitung Vertrieb Deutschland

Geschäftsbereich Schließsysteme
für Türen und Möbel

Mobil +49 (0) 173 52 33 49 7
E-Mail dirk.heumann@sag-schlagbaum.com
www.sag-smartaccess.com
www.sag-schlagbaum.com

Zu den innovativen Produkten für die Branche gehört mit Sicherheit auch der Gewinner des Nests des Flamingos 2019



RefresherBoxx

Die RefresherBoxx desinfiziert, trocknet und erfrischt Schuhe, Sportausrüstung und Textilien jeglicher Art, ohne Einsatz von Chemikalien und Wasser. Sie wirkt sowohl antibakteriell als auch antimykotisch und kann beispielsweise Nagelpilz und die Übertragung von Krankheitserregern wie Pilze oder Bakterien vorbeugen und verhindern, aber auch SARS-CoV-2 Viren! Keine der eingesetzten Technologien ist alleine revolutionär,

aber kombiniert im Einsatz eröffnen sie eine bis dahin noch nicht ermöglichte Reinigungsmethode und Reinigungsergebnisse. Somit kann sie den bis heute bestehenden Problemfällen in der konventionellen Waschmaschinenreinigung mit Leichtigkeit und mit umweltfreundlichen Reinigungsprozessen eine Lösung anbieten, wie z. B. Anzüge, Kleider, bestickte oder bedruckte Textilien, Kleidungsstücke aus Leder, Samt, Seide,

Kaschmir oder Sportausrüstungen. Dort, wo die Waschmaschine an ihre Grenzen stößt, überzeugt die RefresherBoxx mit ihrer einzigartigen Kombination physikalischer Technologien und Techniken. Zusätzlich können Textilien, die in der Waschmaschine gereinigt werden, ebenfalls in der RefresherBoxx gereinigt werden.



Ihr Ansprechpartner

Sing-Hong Stefan Chang, Founder & CEO
Mobil +49 (0)151 40430591
E-Mail info@refresherboxx.com
www.refresherboxx.com



Der SO!APART-Award

Aufgeschoben ist auf gar keinen Fall aufgehoben

In diesem Jahr pausiert die Vergabe der SO!APART-Awards. Zu sehr haben wir alle mit den aktuellen Herausforderungen zu kämpfen – und alle statt einzelne verdienen vor diesem Hintergrund einen Preis. Wir möchten an dieser Stelle stellvertretend auf die aktuelle Entwicklung, Themen und Projekte einige unserer letztjährigen Award-Gewinner blicken.

Der Special-Award beispielsweise ging 2019 an Matthias Rincón und Ralph Stock von iPartment. Beide haben, so Anett Gregorius in ihrer Laudatio, schon in den Nischenjahren des Segments ein umfassendes, preisgekröntes Wohn- und Marketingkonzept entwickelt, das es so in der Branche nicht gab. Sie wachen in beeindruckender Weise und engagieren sich für das Segment. Aktuell beispielsweise ist Matthias Rincón Mitbegründer einer neuen Initiative im Frankfurter Bahnhofsviertel. Diese hat sich zum Ziel gesetzt, die durch Corona verstärkten Müll-, Sicherheits- und Drogenprobleme in den Griff zu bekommen. Das Bahnhofsviertel, durch seine Lage eigentlich ein perfekter

Standort für Serviced Apartments, soll insgesamt wieder zu einem lebenswerten und weltoffenen Ort werden, der auch seine temporären Bewohner freundlich empfängt.

In der Kategorie „Neu und besonders“ überzeugte die renommierte Jury vor einem Jahr die neue Marke Stayery, die mit dem ausgezeichneten Berliner Haus gerade ihren Markteintritt vollzogen hatte. Punkten konnte das Konzept mit einem innovativen und konsequent auf Millennials fokussierten Angebot und seinem großen Wiedererkennungseffekt, das in der Form einzigartig und somit besonders in der Serviced-Apartment-Welt ist. Ende 2019 wurde das zweite Haus der Marke in Bielefeld eröffnet, 2021 folgen Frankfurt am Main und Köln, 2022 Dresden und Mönchengladbach, 2023 Stuttgart. Mittelfristiges Ziel, laut Mitgründer Hannibal DuMont-Schütte, ist es, mit 3.000 Einheiten das Segment zu bereichern.

Die Felix Suiten im Lebendigen Haus am Augustusplatz in Leipzig sind Teil des von

der denkmalneu-Gruppe entwickelten Mixed-use-Konzeptes „Das Lebendige Haus“. Im letzten Jahr gewannen sie in der Kategorie „Groß und großartig – Apart-hotel“. Für denkmalneu eine doppelte Bestätigung. Bereits die Felix Suiten im Lebendigen Haus Am Zwinger in Dresden konnten in den letzten Jahren drei Preise gewinnen. Und der SO!APART-Award ist nicht die einzige Auszeichnung: Auch das Lichtkunstkonzept in Leipzig, das Management und die vorbildliche Einbindung von Behörden, Architekten, Künstlern und Nutzern sowie das gastronomische Angebot sind mittlerweile ausgezeichnet und beweisen eindrucksvoll, dass sich „Mixed Thinking“ auch hier absolut lohnt.

Wir und die Jury freuen uns umso mehr auf 2021 – auf weitere fantastische Gewinner und auf einen wunderschönen Award-Abend!

Wenn Sie auf dem Laufenden gehalten werden möchten, schreiben Sie gerne eine E-Mail an award@apartmentservice.de! Die Bewerbungsfrist startet im April 2021.



The SO!APART Award

This year the presentation of the SO!APART Awards is paused. We are all struggling too much with the current challenges - and all of us instead of individuals deserve a prize against this background. Therefore, we would like to take a look at the current developments, topics and projects of some of our last year's award winners. The Special Award for example went to Matthias Rincón and Ralph Stock from iPartment in 2019. According to Anett Gregorius in her laudatory speech, they developed a far-reaching living and marketing concept already in the niche years if the segment. And they are committed it. Currently, Matthias Rincón is co-founder of a new initiative in the Frankfurt district „Bahnhofsviertel“, which aims to get to grips with the security and drug problems in the district. The Bahnhofsviertel, which is actually a perfect location for serviced apartments, is to become a livable and cosmopolitan place again, which also welcomes its temporary residents in a friendly manner. In the category 'new and different' the renowned jury was convinced a year ago by the new Stayery brand, which had

just entered the market with the award-winning Berlin house. The concept scored points with its innovative and consistently millenium-focused range and its high recognition effect, which is unique in the serviced apartment world. According to co-founder Hannibal DuMont-Schütte, the medium-term goal is to enrich the segment with 3,000 units. The "Felix Suites im Lebendigen Haus am Augustusplatz" in Leipzig is part of the mixed-use concept "Das Lebendige Haus" by the denkmalneu group. Last year they won in the category 'grand and great - aparthotel'. And the SO!APART award is not the only accolade: the lighting art concept, the management and exemplary involvement of local authorities, architects and guests, as well as the catering facilities, have also won awards and prove that 'mixed thinking' is absolutely worthwhile here too.

The jury is all the more looking forward to 2021 – to further fantastic winners and to a wonderful award evening! The application period starts in April 2021. If you would like to be kept up to date, please send an e-mail to award@apartmentservice.de!

Zurück zur Zukunft der Geschäftsreise:

Wie sich Business Trips durch Corona verändern werden

Die Corona-Pandemie hat die Dienstreiseaktivitäten deutscher Unternehmen seit Anfang des Jahres quasi lahmgelegt. Laut einer Mitgliederumfrage des Verbands Deutsches Reisemanagement e. V. (VDR) hatten Ende März über 40 % der Firmen Geschäftsreisen ihrer Mitarbeiter ausnahmslos verboten.

Dieses Bild wandelt sich nun: „Geschäftsreisen dienen einem unternehmerischen Zweck und sind in vielen Fällen eine wirtschaftliche Notwendigkeit. Bei vielen Mitarbeitern wächst zudem der Wunsch, Geschäftspartner wieder persönlich zu treffen. Fast alle Unternehmen erlauben daher zumindest in begründeten Ausnahmefällen wieder nationale und internationale Dienstreisen. Der Trend zeigt ganz klar nach oben“, sagt VDR-Präsident Christoph Carnier.

Doch „einfach so“ auf Geschäftsreise zu gehen, wie dies vor Corona üblich war, wird während der Pandemie nicht möglich sein. Was Geschäftsreise-Organisatoren und Reisende umtreibt, sind vor allem Fragen rund um das Thema Sicherheit: Wie hoch ist das Infektionsrisiko unterwegs? Kann ich bedenkenlos in ein Flugzeug, die Bahn oder einen Mietwagen steigen? Welche Vorgaben sind zu beachten und welche Hygienemaßnahmen treffen die Anbieter aus der Geschäftsreisebranche? Wo bekomme ich wichtige Informationen?

Wichtig zu wissen ist, dass Arbeitgeber eine Fürsorgepflicht gegenüber ihren Angestellten haben. Unternehmen müssen ihre Mitarbeiter bestmöglich schützen und etwa



Inge Pirner und Christoph Carnier © VDR

Gesundheitsrisiken minimieren. Das gilt auch für Reisen zu Geschäftsterminen. Zudem sind staatlich angeordnete Hygienevorschriften auch auf einer Dienstreise umzusetzen und einzuhalten.

Warum Geschäftsreisen wichtig für die Wirtschaft sind

Für ein Hochfahren der Wirtschaft ist eine leistungsfähige Geschäftsreisebranche unabdingbar, denn Geschäftsreisen erbringen einen wichtigen Beitrag zu einer positiven konjunkturellen Entwicklung. Die deutschen Unternehmen und öffentlichen Institutionen haben sich ihre Geschäftsreisen im Jahr 2019 so viel kosten lassen wie noch nie. Wie die aktuelle VDR-Geschäftsreiseanalyse belegt, stiegen die Ausgaben im Vergleich zu 2018 um 3,5 % und erreichten damit ein neues Allzeithoch von 55,3 Milliarden Euro. Doch dann kam Corona.

„Die Ergebnisse der Analyse zeigen, dass Geschäftsreisen vor dem pandemiebedingten Lockdown ein wichtiger Motor der konjunkturellen Entwicklung in Deutschland waren. Für Unternehmen, ihre reisenden Mitarbeiter und die gesamte Geschäftsreisebranche ist die Corona-Pandemie eine historische Zäsur, die es unter gemeinsamer Anstrengung aller Marktbeteiligten zu meistern gilt“, erklärt VDR-Vizepräsidentin Inge Pirner.

Geschäftsreisen dienen seit jeher einem unternehmerischen Zweck und sind in vielen Fällen eine ökonomische Notwendigkeit. Würden Dienstreisen dauerhaft ausgesetzt, ginge ein erheblicher Anteil der Wirtschaftsleistung verloren – in Deutschland und weltweit. Um die deutschen Wirtschaft beim Neustart ihrer Geschäftsreiseaktivitäten zu begleiten, hat der VDR eine



Taskforce aus Geschäftsreise-Experten aufgestellt, die sich mit den Herausforderungen der Unternehmen während und nach der Corona-Pandemie beschäftigt. Auf politischer Ebene setzt sich der VDR dafür ein, regulatorische Flickenteppiche zu beseitigen – denn regional unterschiedliche Vorschriften für Hygiene, Öffnungen, Ein- und Ausreise sind für Unternehmen und Dienstleister nicht umsetzbar und für eine intelligent gesteuerte Wiederaufnahme der Reisetätigkeit kontraproduktiv.

Mit diesen Hygienemaßnahmen sorgen die Anbieter für eine sichere und entspannte Geschäftsreise

Um Unternehmen, Geschäftsreisende und Öffentlichkeit über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten, hat der VDR sein bisheriges Coronavirus-Informationsangebot gemeinsam mit Anbietern der Geschäftsreisebranche zu einem Themenportal ausgebaut. Dort finden Nutzer neben aktuellen Zahlen, Daten und Fakten der regelmäßig durchgeführten Barometer-Umfragen nützliche Links, relevante News, Arbeitshilfen und Best-Practice-Beispiele zum Umgang mit Anti-Corona-Maßnahmen.

Damit Geschäftsreisen auch in Zeiten von Corona so stressfrei und sicher wie möglich durchgeführt werden können, haben sich Airlines, Hotellerie und Serviced Apartments, Bahn, Mietwagenanbieter und andere Dienstleister mit Hygiene- und Servicekonzepten auf die Anforderungen der Geschäftsreisenden vorbereitet. Dazu gehören unter anderem das Tragen einer Mund-Nasen-Bedeckung an Bord, in Bahnhöfen und Flughafengebäuden sowie in bestimmten Hotelbereichen. Auch andere Maßnahmen wie die regelmäßige Reinigung und Desinfektion von Kontaktflächen, kontaktlose Ticketkontrollen oder auch die kontaktlose Fahrzeugübergabe bei Mietwagen sollen das Infektionsrisiko auf Reisen deutlich senken.

Zudem unterstützt der VDR Unternehmen und ihre Mitarbeiter bei der Wiederaufnahme der Geschäftsreiseaktivitäten mit „Leitlinien für Gesundes Reisen“, einer begleitenden Checkliste und einem Ampelsystem mit verschiedenen Szenarien zur Entscheidungsfindung. Die Dokumente enthalten wichtige Hinweise, Tipps und Verhaltensregeln für eine sichere Geschäftsreise während und nach der Corona-Pandemie.

„Wir sehen, dass die Geschäftsreisebranche mit guten Konzepten bereit für den Neustart ist. Damit ist die Basis für wertvolle persönliche Begegnungen geschaffen“, sagt Carnier.

Autor: René Vorspohl, PR & Kommunikation |
Pressesprecher beim VDR

Back to the Future of Business Travel

The Corona pandemic has virtually paralysed the business travel activities of German companies since the beginning of the year. In the meantime, almost all companies are again allowing national and international business trips, at least in justified exceptional cases. In order to support the German economy in restarting its business travel activities, the VDR has set up a task force of business travel experts to deal with the challenges facing companies during and after the corona pandemic.



Und nun? Denkanstöße in Corona-Zeiten

Seit Ausbruch der Corona-Pandemie ist mehr als ein halbes Jahr vergangen. Den persönlichen Glücksbringer am Rückspiegel hat die allzeit griffbereite Zweit-Schutzmaske abgelöst. Wie sieht also die aktuelle Bilanz unter COVID-19-Einfluss aus? Was unsere Branche angeht, so stehen besonders der weltweite Tourismus, der Business Travel und der damit verbundene Reiseverkehr vor einem Scherbenhaufen. Wir haben aber den Eindruck, dass aus den Scherben bereits das eine oder andere Mosaik entsteht und die (neue) Richtung vorgibt.

Nicht Hotel, nicht Wohnen, sondern

Serviced Apartments und noch mehr Aufklärung

Wir hatten erwartet, dass zunehmend Beratung zur Performance-Optimierung nachgefragt würde – vielmehr sind aber Standortanalysen, Konzeptprüfungen und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen für neue Objekte gefragt. Das heißt auch, dass wir weiter eine Lanze brechen müssen, für das gewerbliche Konzept des Temporären Wohnens. Denn noch immer wissen Städte und Gemeinden, Baubehörden, Investoren und Banken mit unseren Serviced Apartments nichts anzufangen, sie passen nicht in die Schublade „Wohnen“ und nicht in die Schublade „Hotel“. Um dem zu begegnen, plädiert Anett Gregorius schon lange dafür, dass die deutsche Baunutzungsordnung fortgeschrieben wird. In Anbetracht des so stark in Bewegung geratenen Immobilienmarkts, dem gesteigerten Interesse an möbliertem, gewerblichen Wohnen – wäre es jetzt nicht endlich Zeit dafür?

Große Einsparungen bei Geschäftsreisen – wohin führt uns das?

Der Serviced-Apartment-Markt steht und fällt mit der Reiseaktivität nationaler und internationaler Business Traveller. Vor der Pandemie seien über 55 Milliarden Euro für Business Trips ausgegeben worden, die regionale Wertschöpfung, also die Ausgaben der Reisenden am Zielort etwa für gastronomische oder kulturelle Angebote, nicht mit einberechnet, schätzt der VDR. Bleiben die Fragen: Wie viel Geschäftsaktivität ist noch notwendig oder möglich? Haben die Firmen genug Vertrauen in die Sicherheit ihrer Mitarbeiter, um sie wieder auf Reisen zu schicken? Ersetzen die digitalen Möglichkeiten zum Informationsaustausch und der gemeinsamen Abstimmung die Vertragsverhandlungen und das persönliche Miteinander vor Ort? Darauf muss auch unser Segment Antworten finden und sich sichtbar, gemeinsam positionieren.

Hospitality ohne Host?

Die Digitalisierung ist in aller Munde und Kontaktlosigkeit funktioniert konzeptbedingt beispielsweise in Serviced-Apartment-Häusern seit jeher: Schlüsselboxen und Self-Check-in-Automaten sind üblich, der Gast wird nur bei seiner Ankunft willkommen geheißen und gastronomische Einrichtungen sind bis auf ein kleines Frühstücksangebot auch eher die Ausnahme als die Regel.



Dr. Marc Schumacher, Key Note Speaker unserer SO!APART 2019, hat einmal gesagt, dass er als Spezialist für Retail-Business unsere Beherbergungsbranche genau um diesen dann fehlenden Aspekt beneidet: den Kontakt zum Gast. Denn fehlt dieser, müssen Unternehmen auf Erlebniswelten in Showrooms ausweichen, um ihre Kunden noch in die Geschäfte zu bringen und rechnen dennoch damit, dass der Kauf am Tablet oder Smartphone vonstattengeht. Wie schön hätten wir es da in unseren Apartmenthäusern und Hotels, die der Gast sogar freiwillig betritt und dort bleibt!

Hospitality ohne Host? Das geht und geht auch nicht. Ein „herzlich willkommen“ bei der Ankunft ist nicht digital zu ersetzen – das lästige Einchecken oder die Schlüsselübergabe schon, vielleicht sogar die Hausbesichtigung vorab. Die gewonnene Zeit können wir für echte Gespräche mit den Gästen nutzen, denn in ein zugewandtes Zuhause kommen diese gerne wieder.

Co-Living als digitale Community

Das Zauberwort – neben „Hygiene“ – ist für die Co-Living-Anbieter „Kommunikation“ und zwar auf allen verfügbaren Kanälen. Schon kurze Zeit im Lockdown setzten die Co-Living-Teams darauf, ihre Bewohner via Website, Facebook, Instagram und eigener App über die getroffenen Maßnahmen und neuen Regeln in Kenntnis zu setzen. Die Abstandsregeln wurden eingefügt, gastronomische Bereiche und Fitnessstudios im ersten Schritt geschlossen, ebenso viele Gemeinschaftsflächen.

Doch die Lounges erhielten schnell ein Reinigungskonzept, das einen, wenn auch limitierten Zugang zu diesen Bereichen ermöglichte, ebenso wie Dachterrassen, Bibliotheken und Co-Working-Bereiche. Wie in anderen Betriebsarten auch, wurde und wird sorgfältig und häufig desinfiziert, auf Abstände geachtet und die Nutzerzahl und Aufenthaltsdauer begrenzt.

Gerade die Online-Community-Angebote wurden wichtiger: Der Yoga-Kurs von der Dachterrasse fand also online statt – die Yoga-Trainerin wurde live ins Apartment gestreamt und die Bewohner konnten dort mitmachen. Kleine Koch-Einheiten, Poetry Slams, Mini-Konzerte und das Programm des hauseigenen Kinos wurden einfach online angeboten. So geht Community auch unter besonderen Umständen.

Es hat sich gezeigt, wie anpassungsfähig, ideenreich und entschlossen die Betreiber im Temporären Wohnen in diesen schwierigen Zeiten sind. Die angepassten Konzepte aufgrund neuer Regularien bleiben erhalten, zukunftsorientierte neue Konzepte kommen hinzu. Nutzen wir die SO!APART 2020 für den Erfahrungs- und Ideenaustausch.

Autorin: Bianca Vandersee, Senior Consultant, Apartmentservice

And Now?

Due to the Corona pandemic, our industry is facing major challenges due to the slump in tourism and business travel.

But: Location analyses, concept reviews and profitability considerations are in demand despite Corona. This means it is important that cities, municipalities, building authorities, investors and banks know what serviced apartments are.

Big savings on business trips – where does that take us? Is there enough confidence in the safety of employees to send them back on their travels? Among other things, our segment must find answers to these questions and position itself jointly.

Hospitality without a host? Yes and no. We can use contactless procedures, for example through digital check-in, and use the time gained for real conversations, because guests like to come back to a place where people are taking care of people.

The magic word for co-living providers is 'communication' – in Corona times also online: The yoga class from the roof terrace and brief cooking classes were streamed in-house. So community also works under difficult circumstances.

Ausblick!

Alle Infos zur SO!APART am 10./11. November 2021 erhalten Sie unter **www.so-apart.de** und über unseren Newsletter für die Serviced-Apartment-Branche Apartmentservice AKTUELL.

Werden Sie Sponsor!

Werden Sie ein Teil der SO!APART und unterstützen Sie aktiv unser Branchentreffen. Als Sponsor genießen Sie zahlreiche Exklusivleistungen und sind in allen Publikationen, die die Veranstaltung betreffen, präsent.

Werden Sie Aussteller!

Präsentieren Sie der Serviced-Apartment-Welt Ihr Produkt und Ihr Unternehmen mit einem Messestand auf unserer fachbegleitenden Ausstellung und knüpfen Sie neue Kontakte.

Sichern Sie sich gleich Ihren Unternehmensauftritt auf der SO!APART 2021.

Sie erreichen uns per Telefon unter +49 (0) 30 – 96 06 09 49 -12 oder per E-Mail unter soapart@apartmentservice.de



Impressum

HERAUSGEBER

Apartmentservice
Anett Gregorius
Berliner Allee 36
13088 Berlin

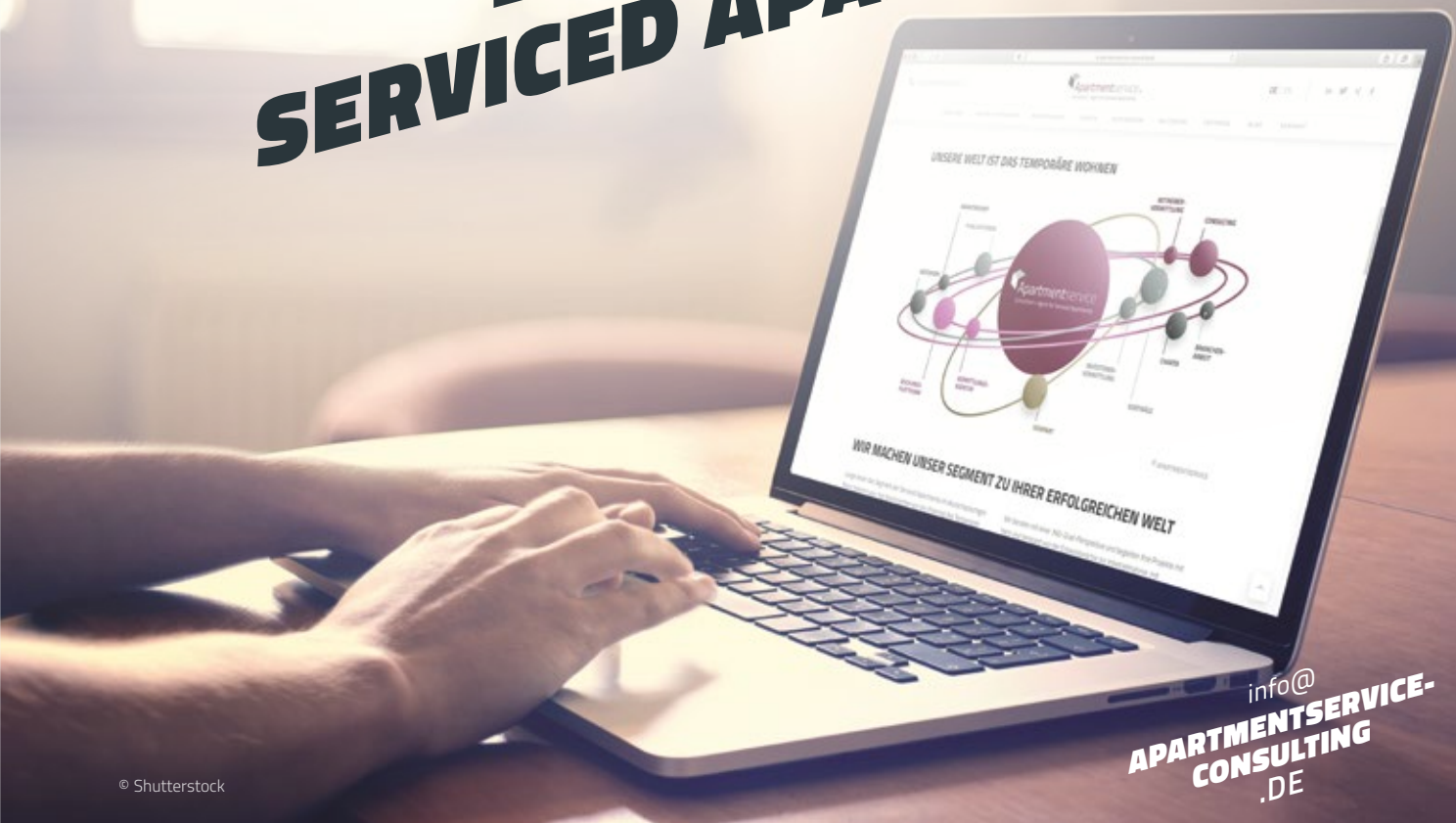
FOTOS SO!APART

© Julia Baumgart
© Cover: Ben Beckert

DRUCK

WIRmachenDruck GmbH
Nachdruck, auch auszugsweise,
nur mit schriftlicher Genehmigung des
Herausgebers. Alle Rechte vorbehalten.

SEIT 20 JAHREN IHR EXPERTE FÜR SERVICED APARTMENTS



© Shutterstock

INTELLIGENT VERKNÜPFT

Beratung



Vermittlung von
Serviced
Apartments



Umfassender,
aktueller
Marktüberblick

Spezialisierte Beratung rund um Serviced Apartments – für Investoren, Projektentwickler und Betreiber, für bestehende Objekte und Neuentwicklungen

- Machbarkeitsstudien, Standort- und Potenzialanalysen
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Konzeptentwicklungen
- Betreiber- und Investorenvermittlung
- Expansionsunterstützung
- Pre-Opening-Management
- Coaching

Die Online-Plattform Apartmentservice.de bietet qualitativ hochwertiges Wohnen auf Zeit

- geprüfte Serviced Apartments in rund 120 Destinationen in Deutschland und weltweit
- individuelle, komfortable und großzügige Wohnkonzepte – zentral gelegen bzw. mit guter Verkehrsanbindung
- engagierter Service
- maßgeschneiderte Firmenportallösung
- Onlinebuchbarkeit

Unser jährlicher Marktreport Serviced Apartments bietet:

- Grundlagen zum Segment
- Beschreibung Marktentwicklung und Trends
- Ergebnisse unserer jährlichen Marktbefragung mit wichtigen Kennziffern und Zeitreihen

 **Apartment**service.
Consultant + Agent for Serviced Apartments

WIR BEDANKEN UNS
BEI UNSEREN
WUNDERBAREN PARTNERN
FÜR IHRE
UNTERSTÜTZUNG!

UNSER PARTNER EXKLUSIV



UNSERE PARTNER



UNSERE MEDIEN-PARTNER

