

SO! APART

NOVEMBER 2016

enjoy stayin'



Das Magazin zum Branchentreffen der Serviced-Apartment-Welt





APARTMENT
SERVICE.

Inhalt

Temporär macht Tempo	4
Charta auf der SO!APART	7
Schwerpunktdestination Stuttgart	8
Smart TV – In-Room Entertainment	9
Weniger wird noch mehr	10
15 Jahre Apartmentservice	12
Das Apartment der Zukunft	17
Das Programm der SO!APART 2016	18
Moderatoren und Referenten	22
Medienpartner	28
Möbel einfach mieten.	29
Aussteller 2016	30
Große Bühne für die Besten - Die SO!APART-Awards 2016	32



Serviced Apartments: Mehr als ein Silber- streifen am Horizont

Herzlich willkommen zur SO!APART 2016!

Die SO!APART steht in diesem Jahr unter dem Titel „Horizonte“, denn viel Neues wartet auf uns und die Aussichten sind hervorragend!

Das Serviced-Apartment-Segment boomt und ist nach wie vor einer der bedeutendsten Wachstumsmärkte der Hotellerie im deutschsprachigen Raum. Aufgrund hoher Renditen ist er zunehmend interessant für Investoren und lockt weiter internationale Marken zu uns, die hier Fuß fassen wollen. Auch deutsche Anbieter expandieren und investieren in andere europäische Märkte. Die diesjährige SO!APART bietet Ihnen, wie gewohnt, aktuelle Marktdaten und nimmt Sie mit auf eine Expedition. Sie lenkt den Blick auf die Entwicklungen im benachbarten Ausland, präsentiert neue Wohn- und Kommunikationsmodelle und stellt die ersten Ergebnisse des auf der letzten SO!APART initiierten Projekts „Apartment der Zukunft“ vor. Als eine der größten Herausforderungen gilt die Verfügbarkeit von Grundstücken, daher thematisieren wir Bauen im Bestand und die Frage, welche Chancen B-Destinationen dem lebhaften Markt bieten. Die konferenzbegleitende Ausstellung erweitert diese Inhalte durch die Präsentation von innovativen Produkten und Dienstleistungen. Wir möchten gemeinsam ein Zeichen setzen: Unserer Branche fehlt noch immer ein einheitliches Wording und damit eine bessere Marktsichtbarkeit. Daher laden wir Sie ein, eine Charta zu unterzeichnen und sich zu einer einheitlichen Verwendung der Begrifflichkeiten zu verpflichten. Mein Team und ich beobachten und begleiten die faszinierende Entwicklung des Segments seit 15 Jahren und freuen uns sehr, gemeinsam mit Ihnen im Rahmen des Galadiners unser Jubiläum zu begehen sowie zum vierten Mal die begehrten SO!APART-Awards zu verleihen. Ich danke allen Partnern der SO!APART von Herzen, die durch ihre Unterstützung die Veranstaltung ermöglichen und unsere Ideen fliegen lassen. Begleiten Sie uns zu neuen Horizonten – wir freuen uns, dass Sie dabei sind!

Ihre Anett Gregorius,
Gründerin und Inhaberin Apartmentservice

Serviced Apartments – More than a glow on the horizon

Welcome to the SO!APART 2016! For this year's SO!APART we have chosen the motto "horizons": The sector of serviced apartments is one of the most promising growth markets in the German-speaking hotel industry. High rates of return attract investors and international brands to enter the market. The SO!APART directs your attention to the developments in other countries, presents new ideas of living, technique or communication. Insights into the first results of the project "Apartment of the Future", initiated at the SO!APART 2015, will be given. Furthermore, the possibilities of former disregarded destinations are spotlighted and the accompanying exhibition presents innovative products and services. And, as we still do not have a commonly shared use of labeling, we invite you to join a charter on the SO!APART to strengthen uniformity and, consequently, visibility. My team and I have been monitoring and supporting the serviced apartment sector for 15 years now and are happy to celebrate our jubilee with you, the fourth SO!APART-Awards and the industry itself with a gala dinner. Thus, I would like to sincerely thank all our partners for their support. Come along with us to new horizons – we are delighted that you are a part.

Yours, Anett Gregorius
Founder and Owner Apartmentservice



© THE SPOT München



© HARBR. boardinghouse Ludwigsburg

Temporär macht Tempo

Großes Ausrollen in der Nische? Das Erfolgssegment Serviced Apartments hat seinen Aktionsradius auf B-Destinationen und Budgetkonzepte ausgeweitet, setzt weiter auf den Hype Mikroapartments – und will wieder mehr die Kernkompetenz Longstay bedienen.

Wer A sagt, sagt künftig auch B. Und das meint sowohl den gestarteten Run auf wirtschaftsstarke B-Lagen als auch das Lancieren von ausgereiften Budgetkonzepten. „Der Boom der Serviced Apartments ist neben den Key-Destinationen auch in den B-Destinationen angekommen. Wir beobachten eine stetig steigende Nachfrage, wobei jedoch vor allem Budget-Lösungen gefragt sind“, bestätigt Anja Graf, CEO & Chairwoman von VISIONAPARTMENTS, und schießt damit nicht nur auf geplante A-Häuser wie in Frankfurt am Main (2017), sondern prüft derzeit ebenso „B-starke“ Kombinationsprojekte. Auch die arcona HOTELS & RESORTS oder Adagio Aparthotel zeigen sich mehr denn je interessiert an passenden Projekten in B-Lagen. Adagio selbst hat darüber hinaus mit dem ersten

Adagio access in München bereits 2015 gezeigt, wie Budget mit einem Fokus auf kleiner als 25 m² großen Mikroapartments funktionieren kann. Als Pionier agiert in diesem Bereich seit einigen Jahren auch SMARTments business, die aktuell am Münchner Markt und 2017 auch in Berlin am Kurfürstendamm, in Karlshorst und Prenzlauer Berg neue Häuser starten lassen. Der Trend Mikroapartments ist vor über drei Jahren primär aus der Wohnungswirtschaft in den Serviced-Apartment-Markt geschwappt. „Die ‚neuen‘ Marktakteure verbinden dabei häufig ihre bisherige Expertise, z. B. Studentenapartments, mit Serviced Apartments in einem Gebäude, so dass Mixed-Use-Konzepte entstehen. Eine andere Variante ist, dass sie Apartmenthäuser als sinnvolle Ergänzung zum klassischen Wohnraum auf einem Grundstück entwickeln“, erklärt Anett Gregorius, Geschäftsführerin von Apartmentservice. Aus der Serviced-Apartment-Perspektive könnte man auch sagen, dass damit noch weniger Services und weniger flexible Mietvertrags- und Kautionsmodelle in den Markt einziehen.

Individualhäuser im Paradies?

Der vermehrte Eintritt branchenfremder Entwickler und hohe Renditen von über 10 % zeigen, wie lukrativ weiterhin die Nachfrage und Investitionsbereitschaft in zeitweiligem Wohnraum gesehen wird. Deutschland zählt dabei neben UK zu den wichtigsten Märkten innerhalb Europas und steht im Fokus amerikanischer Marken. Bei rund 7 Mio. Übernachtungen in Serviced Apartments im Jahr ist 2015 hierzulande das Angebot um rund 10 % im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Der deutsche Serviced-Apartment-Markt setzt dabei einen klaren Fokus auf 1-Zimmer-Apartments (69 %), besonders bei 1-Zimmer-Apartments mit weniger als 25 m² Wohnfläche (Mikroapartments) hat sich die Nachfrage 2015 weitestgehend dem Angebot angenähert (siehe Grafik 1). Bis Ende 2018 wird der Serviced-Apartment-Sektor in Deutschland um bis zu 30 % wachsen, prognostiziert Apartmentservice. Sättigungstendenzen seien bisher nur in Berlin und in gewissen Mikrolagen in Frankfurt zu beobachten. Anett Gregorius geht davon aus, dass das Serviced-Apartment-Segment einen Anteil von 6 % am Hotelmarkt

ausmachen kann, ohne dass dies zu Lasten der Wirtschaftlichkeit oder einer verschlechterten Auslastung der Apartmenthäuser führt. Andere Branchenexperten schätzen das Marktpotenzial sogar bei bis zu 60.000 bis 70.000 Serviced Apartments ein.

Es besteht also noch viel lukrative Luft nach oben. Aktuell gibt es in Deutschland rund 520 Häuser mit mindestens 15 Einheiten und insgesamt rund 26.000 Apartments. Individuell geführte Häuser mit meist maximal 50 Einheiten machen dabei noch immer den Löwenanteil aus – und mit ihrem authentisch-persönlichen Charakter verspricht ihnen der Markt weiterhin glänzende Zukunftsaussichten. Die Ketten (Definition nach Deloitte) betreiben dagegen bisher lediglich 24 % der Apartmenthäuser, wobei die internationalen Anbieter vor allem auf Apartmenthotels bzw. Aparthotels mit mehr als 100 Einheiten setzen. Zugleich sind in den letzten fünf Jahren auch

neben neu eingetretenen internationalen Marken (Elements, Capri by Fraser) viele neue Marken wie iParment, Brera oder SMARTments entstanden. Sie werden mit ihrer Expansion in den nächsten Jahren zu einem klassischen Kettenanbieter nach Deloitte avancieren und damit nicht zuletzt zu einer Verschiebung der Marktanteile zu Gunsten der Kettenanbieter beitragen.

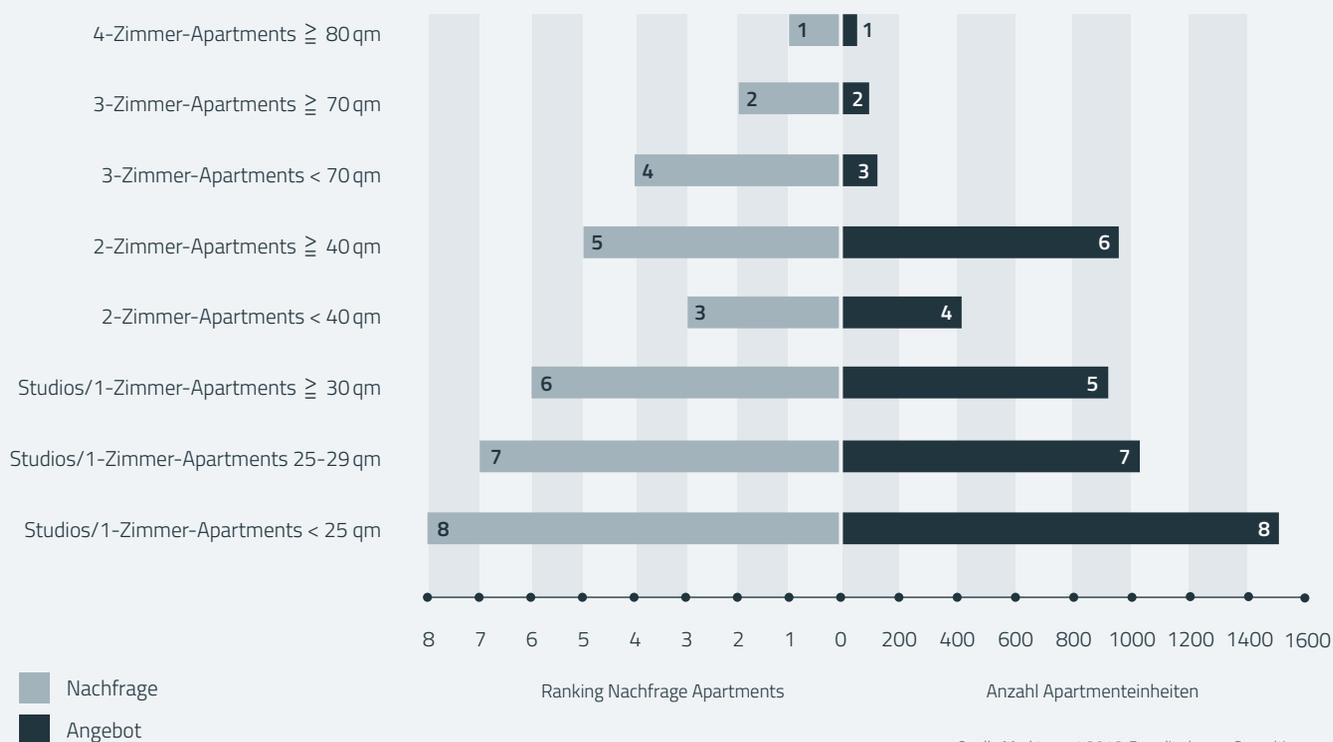
Longstay-Revival

Zieht man einen Strich unter das Jahr 2015, so konnte der Überfliegersektor Serviced Apartments einmal mehr die hochgesteckten Erwartungen erfüllen. Bereits 2014 hatten sich die Übernachtungspreise, laut jährlicher Befragung von Apartmentservice, wieder erstmalig auf einem deutlich höheren Level bewegt. Im letzten Jahr hoben 55 % der Anbieter ihre Raten um weitere mindestens 5 % an. Zugleich beförderten neue, im höheren Preissegment angesiedelte Kettenhäuser ihrerseits einen Preisanstieg. Laut STR,

die in Zusammenarbeit mit Apartmentservice seit 2014 Benchmarking-Zahlen für bisher 34 Apartmenthotels in Deutschland erheben, stieg 2015 die Average Day Rate (ADR) im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 107,40 € an. Im Gegensatz dazu lagen im letzten Jahr die Netto-Zimmerpreise (ohne Frühstück, ohne MwSt.) in der klassischen Hotellerie bei 90 € (+ 2,7 %). Der generelle Preisanstieg der Apartmenthotels strahlte idealerweise mit leichtem Plus auch auf den RevPar (84,38 €) und die durchschnittliche Auslastung (ca. 78 %) ab. Der Anteil der Häuser mit einer sehr guten Auslastung (90 % und mehr) ist sogar um 7 Prozentpunkte gewachsen. Dabei wirkt nach wie vor das Prinzip: Je stärker sich die Konzeption an die klassische Hotellerie annähert, desto geringer ist die Auslastung. Klassische Apartmenthäuser erreichen vor allem auch eine aktuelle hohe Auslastung von rund 80 %, weil sie von längeren Aufenthaltsdauern und damit durchgängigen Belegungen ihrer

Grafik 1

Ranking der Nachfrage und des Angebotes für Apartmenttypen



Quelle Marktreport 2016, Boardinghouse Consulting

Apartments profitieren. Im Durchschnitt lag die Aufenthaltsdauer 2015 bei 31,68 Nächten, was rund fünf Nächte mehr als im Vorjahr sind. Über 50 % der Aufenthalte dauern damit inzwischen länger als einen Monat an. Der sich abzeichnende Trend ist damit eindeutig: Der echte Longstay hält allmählich wieder Einzug auf dem Markt. Auch in den Apartmenthotels haben sich die Aufenthaltsdauern zugunsten der langfristigen Übernachtungen über 15 Nächte verschoben und machen inzwischen ein Viertel aller Übernachtungen aus (siehe Grafik 2). Die Anbieter wollen wieder den Langzeitgast gewinnen, denn „der Markt bietet noch Entwicklungspotenzial in allen Betriebsformen des Longstays“, ist Michael Blind, Geschäftsführer SMARTments business Betriebsgesellschaft mbH, überzeugt. Matteo Ghedini, CEO Brera

Serviced Apartments, ergänzt, dass die Erweiterung der Longstay-Angebote dazu beitragen wird, „dass die Branche zukünftig auch als ‚Asset-Klasse‘ aufgewertet wird und so die Aufmerksamkeit von institutionellen Investoren, Banken, Marktforschungsinstituten und Gesetzgebern auf sich lenken wird“. Bleiben ein paar Herausforderungen, denen sich das erfolgsverwöhnte Segment weiterhin in aller Konsequenz stellen muss. Neben einer zuverlässigen Online-Buchbarkeit von Longstay-Aufhalten durch die Entwicklung entsprechender Technologien, werden künftig auch aussagekräftige und umfangreiche Benchmarking-Zahlen für die Expansion des Serviced-Apartment-Marktes in Deutschland immer entscheidender. Eine Daueraufgabe bleibt schließlich das weitere Trommeln für das

Segment für eine notwendige Steigerung der Aufmerksamkeit. Denn wer nichts besseres weiß, muss alles den lauten Sharing-Economisten glauben. Und das muss heute wirklich nicht mehr sein.

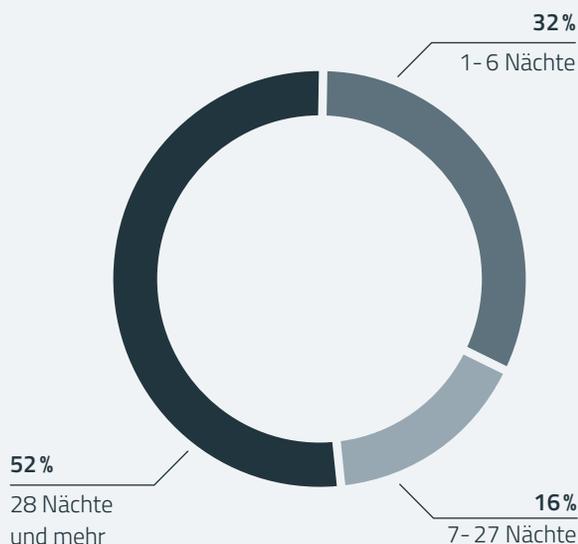
Temporary housing picks up speed: *It is more and more concentrated in former disregarded destinations and low budget concepts gain further importance. In addition, the persistent fast-growing sector again serves its core competency as serviced apartments suited for longer average length of stays show a higher booking level. High rates of return around 10 % and increasing overnight stays make the German market also interesting for foreign brands, although it is still dominated by individual operators.*

Autorin: Sylvie Konzack, first class

Grafik 2

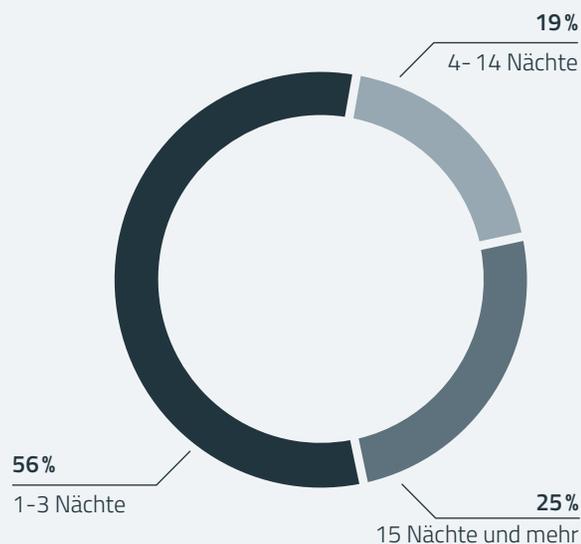
Klassisches Apartmenthaus / Boardinghouse:

Wie groß war der prozentuale Anteil der einzelnen Segmente an der Gesamtzahl der Besuche in Ihrem Haus 2015?



Apartmenthotel / Aparthotel:

Wie groß war der prozentuale Anteil der einzelnen Segmente an der Gesamtzahl der Besuche in Ihrem Haus 2015?



Quelle Marktreport 2016, Boardinghouse Consulting

Charta auf der SO!APART 2016

Dem Serviced-Apartment-Segment fehlt es noch immer an einer einheitlichen Verwendung von Begriffen und damit einhergehend an Transparenz und Marktsichtbarkeit.

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ klassisches Apartmenthaus ■ Shortstay 1–6 Nächte ■ Mediumstay 7–27 Nächte ■ Longstay 28+ Nächte | <ul style="list-style-type: none"> ■ Aparthotel/Apartmenthotel ■ Shortstay 1–3 Nächte ■ Mediumstay 4–14 Nächte ■ Longstay 15+ Nächte |
|--|--|

Wir laden Sie ein, die Charta auf der SO!APART 2016 zu unterschreiben und sich damit gemeinsam mit Adina Apartment Hotels, Aparthotel Adagio, Citadines Apart'Hotels, Derag Livinghotels und Marriot International erarbeiteten Wording anzuschließen. Mit Ihrer Unterschrift unterstützen Sie die Arbeit von Apartmentservice, eine Standardisierung beim Gebrauch der Begriffe zu erreichen und damit für alle Anbieter eine bessere Auffindbarkeit und Marktpräsenz zu ermöglichen.



Die Charta liegt während der SO!APART 2016 zur Unterzeichnung aus.

Übersicht zum Temporären Wohnen

		Wohnwirtschaftliche Konzepte		Größe der Standard-einheit:	Gewerbliche Konzepte				
		(Teil)Möblierte Apartments	Serviced Apartments		Serviced Apartments				
Wohnungsmarkt		Teilmöblierte Apartments		Groß (> 40m ²)					
		Möblierte Apartments			Klassisches Apartmenthaus	Klassisches Apartmenthaus	Aparthotel/Apartmenthotel	Aparthotel/Apartmenthotel	
		Mikroapartments / Studentisches Wohnen		Klein (< 25m ²)	Mikroapartments	Aparthotel/Apartmenthotel			
	Ohne bzw. über Kooperationspartner		Limited		Limited	Selected	Full	Service	
Aufenthalts-dauer		i.d.R. 6 Monate +	i.d.R. 3 Monate +		28 Nächte +	7 Nächte +	3 Nächte +		

Quelle: Darstellung Apartmentservice nach Ergebnissen der Meetings zur Definition der Apartmentbranche mit Adina Apartment Hotels, Aparthotel Adagio, Citadines Apart'hotel und Derag Livinghotels, Marriot International; Stand November 2016

Hinweis: Da die Abgrenzung zwischen einer gewerblichen Nutzung und einer Wohnnutzung von den Gerichten einzelfallbezogen im Rahmen einer Gesamtbetrachtung zahlreicher Faktoren wie etwa Größe, Ausstattung, Vorhandensein von Gemeinschaftseinrichtungen, durchschnittliche Mietdauer, Art und Umfang von Serviceleistungen erfolgt, entzieht sie sich einer schematischen Darstellung. Die Grafik muss sich daher darauf beschränken, generalisierend die Wirkrichtung und Bedeutung einzelner Abgrenzungsfaktoren darzustellen.

Schwerpunktdestination Stuttgart

(K)ein Platz für Serviced Apartments in einer starken Wirtschaftsregion?

Armin Dellnitz,
Geschäftsführer der Stuttgart-Marketing GmbH



Stuttgart ist mit 606.566 Einwohnern die größte Stadt Baden-Württembergs (Stand 08/2016). Seit 2010 gewann die Landeshauptstadt über 40.000 Einwohner dazu. Dies ist unter anderem auf die hohe Wirtschaftskraft zurückzuführen. Über 389.562 Menschen in rund 140.000 Betrieben arbeiten in der Region. Darunter exportstarke internationale Unternehmen des produzierenden Gewerbes wie Mercedes, Porsche, Bosch, STIHL oder Kärcher. Diese Wirtschaftsstruktur bedingt häufige temporäre Aufenthalte von Projektmitarbeitern und sorgt seit Jahren für eine konstant hohe Nachfrage nach Serviced Apartments. Neben den klassischen Expatriates ist temporärer Wohnraum auch für die zahlreichen Pendler attraktiv. Einer der Gründe dafür ist der angespannte Wohnungsmarkt. Seit 2011 steigen die Mieten kontinuierlich und lagen im September 2015 bei durchschnittlich 15 EUR/m², deutlich über dem baden-württembergischen Durchschnittspreis von 10,1 EUR/m². Um dieser Wohnlage entgegen zu wirken, hat die Stadt regulierende Instrumente wie die Mietpreisbremse, ein Verbot zur Wohnraumzweckentfremdung sowie eine

Kappungsgrenze verabschiedet. Bisher zeigen diese Maßnahmen jedoch wenig Erfolg. Daher stellen Serviced Apartments auch für Wohnungssuchende häufig eine unkomplizierte (Übergangs-)Lösung dar. Doch Stuttgart ist nicht nur für reine Longstay-Produkte sondern aufgrund des florierenden Tourismus für Apartmenthotels attraktiv. Seit 2009 steigt das Übernachtungsvolumen kontinuierlich und erreichte 2015 einen neuen Spitzenwert von 3,6 Millionen Übernachtungen. Entsprechend positiv haben sich die Auslastungszahlen entwickelt. Diese lagen im selben Jahr mit 73,5 Prozent über dem bundesweiten Durchschnitt. Armin Dellnitz, Geschäftsführer der Stuttgart-Marketing GmbH sieht auch für die Zukunft eine positive Entwicklung: „Mit der Fertigstellung des Bahnprojektes Stuttgart 21 und den sich daraus ergebenden enormen Chancen prognostiziere ich für diese Tourismusregion langfristig eine gute Entwicklung. Stuttgart wird ein wesentlicher Verkehrsknotenpunkt werden. Vom Hauptbahnhof aus werden Sie künftig in wenigen Minuten am Flughafen sein. Innerstädtisch ist alles fußläufig in kürzester Zeit zu erreichen. Die Mobilität

und damit die Anbindung innerhalb der Region werden konsequent ausgebaut. Die Vernetzung in der Region Stuttgart und damit die Nähe der Kommunen und touristischen Angebote untereinander werden in den nächsten Jahren ausgebaut.“ Die positive Stimmung ist bei den Investoren angekommen. „Derzeit kommen etwa 3.000 neue Gästebetten hinzu,“ so Dellnitz. Dabei sei es der Stadt aber wichtig, „maßvolles Wachstum“ anzustreben und stets die aktuelle Auslastung der Betriebe im Blick zu haben. Dabei sollte die Qualität immer die größere Rolle spielen.“ Ist das Fehlen passender Produkte einer der Gründe, warum sich das Serviced-Apartment-Angebot in Stuttgart diskrepant zur hohen Nachfrage entwickelt? Für 2017 sind lediglich drei neue Häuser mit 162 Einheiten geplant. Und inwieweit ist die Flächenknappheit ein Hindernis für Projektentwickler? Diese Punkte und vieles mehr wollen wir im Rahmen des Vortrages von Armin Dellnitz „Schwerpunktdestinationen Stuttgart: (K)ein Platz für Serviced Apartments in einer starken Wirtschaftsregion?“ diskutieren.

Stuttgart, the capital of the German state of Baden-Württemberg,

is a booming and fast growing city also due to big players like Mercedes, Porsche or Bosch. Expatriates, project staff, but also commuters are looking for temporary housing since rents are relatively high. In addition, Stuttgart attracts a lot of tourists every year. Although the demand for serviced apartments should be very high, there are only a few offered. Why? The SO!APART will get to the bottom of this questions and has invited Armin Dellnitz, Director of Stuttgart-Marketing GmbH, to speak about this topic.

Autorin: Juana Schulze, Apartmentservice



Smart TV - In-Room Entertainment.

Fernsehen ist mit großem Abstand die beliebteste Freizeitbeschäftigung.

Die aktuelle Untersuchung der STIFTUNG FÜR ZUKUNFTSFRAGEN, hat ergeben, dass Fernsehen mit 97% zu den beliebtesten Freizeitbeschäftigungen gehört. Gefolgt von Radio hören und Telefonieren. Direkt an 4. Stelle folgt das Internet. Für die Zukunft ergeben sich daraus die Ansprüche der Gäste an ein perfektes In-Apartment Entertainment. Klassische Modelle wie Pay-TV sind out und der Fernseher wird immer mehr zur kompatiblen Bühne für Selfies, Internet, Streaming & YouTube. Loewe bietet Ihnen hier die passende Lösung für Ihr Haus.

Einzigartige Smart TVs mit Qualität Made in Germany und unschlagbarem Preis-Leistungsverhältnis.

Loewe steht für innovative Produkte im In-Room Entertainment Bereich mit einem exzellenten Design, außergewöhnlicher Qualität, überzeugender Technik und einer kompromisslosen Verarbeitung. 1923 in Berlin gegründet, präsentierte Loewe 1931 die erste elektronische Filmübertragung der Welt und gilt damit als Erfinder des Fernsehens. Loewe bietet seit mehr als 90 Jahren smarte Innovationen „Made in Germany“ und überzeugt bis heute mit individuellen Home Entertainment Systemen in zeitloser Ästhetik und einfacher Bedienung. Das Portfolio besteht aus hochwertigen TV-Geräten, Audiosystemen, Lautsprechern und

Multimedia-Produkten. Mit modernen Designs, sorgfältig ausgewählten Materialien und wegweisender Technologie bietet Loewe der digital vernetzten Generation von heute einzigartige Hör- und Seherlebnisse. Dank ihrer präzisen und eleganten Formen und sorgfältig ausgewählten Materialien behalten Loewe Produkte ihre klare Ausstrahlung auf lange Zeit bei. Sie überzeugen durch eine perfekte Balance aus Leistung und Stil und wurden mit über 200 internationalen Designpreisen ausgezeichnet.

German Design Award Winner.

Ganz aktuell wurde der Loewe bild 7 mit dem "German Design Award 2017" ausgezeichnet. Er läutet eine völlig neue TV-Generation ein: Als einer der ersten Fernseher in OLED-Technologie ist er dünner als ein Smartphone bei einer überragenden Bildqualität dank extremem Schwarzwert. Sein rahmenloses, skulpturales Design mit farblich variabler Rückwand fügt sich selbst freistehend stilvoll ins Wohnambiente ein. Erst beim Anschalten zeigt sich der leistungsstarke Lautsprecher: Das Gerät fährt sanft hoch und öffnet zeitgleich eine ansprechende Benutzeroberfläche.

Seit 1948 befinden sich Entwicklung, Produktion und Service in Kronach, Oberfranken. Loewe vereint damit langjährige Tradition, Handwerkskunst und modernste Technologien mit der Welt der digitalen Unterhaltung.

Perfektes In-Room Entertainment - maßgeschneidert für Ihre Gäste.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Perfektes Bild
- Übertroffene Klangqualität
- Prämiertes Design
- Attraktives Preis/Leistungsverhältnis
- Lautstärke limitierbar
- Gästefreundliche Fernbedienung
- Instant Channel Zapping
- Bluetooth Music Player
- A/V/F-Mediaplayer
- Joy of Use
- Energieeffizienz A
- Kompatibel zur Apartment-Software
- All-On-One Kunden-Service
- Floor-, Table-Stand oder Wall-Mount

Loewe Produkte werden über ein umfassendes, internationales B2B Vertriebsnetz in über 30 Ländern verkauft. Verantwortlich für den Tourism & Hospitality Bereich ist Ulf Kämpfer. Er steht Ihnen mit seinem langjährigen Know How für alle Themen im Zusammenhang mit den Gästeerwartungen an Smart TVs in Serviced Apartments zur Verfügung.

KONTAKT
 LOEWE TECHNOLOGIES GMBH
 Ulf Kämpfer
 Senior Sales Manager
 International Sales
 Industriestrasse 11
 96317 Kronach
 PHONE: +49 9261 99-1611
 MOBIL: +49 170 7667 170
 EMAIL: ulf.kaempfer@loewe.de
 WEB: www.loewe.de



© i Live Holding GmbH

Weniger wird noch mehr

Mikroapartments werden seit ein paar Jahren als Trendmotoren gehandelt. Wir sprachen mit Amos Engelhardt, Geschäftsführer und Projektentwickler bei i Live, über das Erfolgskonzept von B-Lagen, risikoarme Invests und Fußballfelder auf dem Dach.

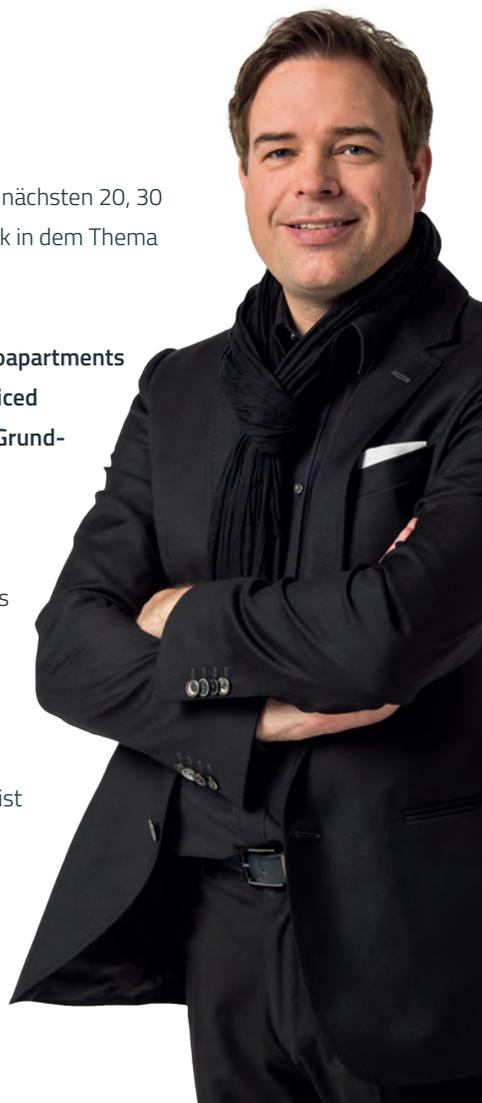
Herr Engelhardt, was macht Mikroapartments aktuell so attraktiv und vor allem lukrativ. Weil sie besser denn je aktuelle Lebensphasen bedienen?

Wir kennen alle die Zahlen von 16,5 Mio. Singles, 2,7 Mio. Studenten sowie von Pendlern im mehrstelligen Millionenbereich. Damit ergibt sich eine riesige Zielgruppe, die für das Mikrowohnen in Frage kommt. Demgegenüber zählen in Deutschland in den großen Städten oft nur 10 bis 15 % der Wohnungen als kleine Wohnungen. Aber allein die Stadt Berlin benötigt 15.000 kleine Wohnungen. Hinzu kommen die veränderten Familienformen und die häufigeren Arbeitswechsel, die auch neue Wohnformen bedingen. Das möblierte kleinteilige Wohnen ist heute für viele deutlich attraktiver geworden. Mit Blick auf den Bedarf haben sich Mikroapartments wiederum zu einer der risikoärmsten Immobili-

enanlagen entwickelt. In den nächsten 20, 30 Jahren ist also noch viel Musik in dem Thema drin.

Welche Vorteile haben Mikroapartments gegenüber klassischen Serviced Apartments, z. B. in puncto Grundriss, Service, Vertrieb?

Wir haben bei den Serviced Apartments aus bau- und steuerrechtlicher Hinsicht das Problem der zeitlichen Beschränkung auf sechs Monate. Bei uns wohnen die Leute im Durchschnitt zwei bis zweieinhalb Jahre. Damit ist für längere Aufenthalte das Mikroapartment die bessere Lösung.



i Live ist auch in für Serviced Apartments untypischen B-Lagen wie Schwäbisch Gmünd oder Biberach präsent. Warum funktionieren diese Standorte? Wie klein muss „klein“ minimal und maximal sein? Welche weiteren Projekte haben Sie im Visier?

Viele A-Lagen sind entweder nicht vorhanden oder so teuer, dass sie sich für uns im Bereich Mikroapartments nicht lohnen. Unter B-Destinationen verstehen wir Objekte mit einer guten Infrastruktur, besonders durch den Anschluss an den Straßen- und den öffentlichen Nah- und Fernverkehr. Aspekte wie Lärm oder Luxuslage sind weniger das Thema, weil die meisten Bewohner die Wohnung als temporären Lebensabschnitt verstehen und damit geringere Ansprüche haben. Mit i Live sind wir nun seit sieben Jahren in Deutschland aktiv und haben aktuell 17 Projekte gesichert, allein unser Vorzeigeprojekt in Heidelberg umfasst 370 Wohnungen. Die Mikroapartments sind mindestens 19 m² groß, um einen gewissen Komfort sicherzustellen. Unser Standard ist 21,5 m² ohne Balkon bzw. 23,5 m² mit Balkon. Die größeren liegen bei 35 m² und verfügen über einen Schlaf- und Wohnbereich, der durch eine Schiebetür oder Wand abgetrennt ist. Entscheidend sind bei uns aber vor allem die Gemeinschaftsangebote in Form einer Lounge, einer Eventküche, eines Fitnessraums, auch mal eines Fußballfeldes auf dem Dach oder einer App zur möglichen Vernetzung der Bewohner. Inspiriert hatten uns dazu unsere früheren Projekte in Brasilien, wo diese Gemeinschaftsbereiche



seit langem verbreitet sind. In diesem Sinne geht es uns in erster Linie um Mehrwerte rund ums Wohnen – und diese begeistern viele sofort, auch wenn es sein kann, dass der Einzelne sie nie nutzt. Aktuell realisieren wir gerade auch in Graz ein Projekt, und in der Schweiz soll mit einem Franchise-Partner ein Objekt entstehen. In München und Nürnberg setzen wir derzeit auch reine Serviced-Apartment-Häuser um – eng angelehnt an unsere Mikrolösungen.

Welche weitere Zukunft haben die Mini-Lösungen?

Wollen wir die Generationen Y und Z künftig erreichen, müssen wir ihnen unbedingt die beschriebenen Lifestyle-Angebote machen. Für unsere i Live-Konzepte ist dies der entscheidende Vorteil gegenüber anderen Anbietern, auch weil wir mehr für das

Mehr an Angebot verlangen können. In diesem Sinne wird sich der Markt weniger über die Grundrisse als vielmehr über die Konzepte und Mehrwerte unterscheiden. Und letztlich geht es darum, den Anspruch, den Menschen ein Stück Heimat auf Zeit zu geben, auch zu leben statt auf die reine Rendite für Käfige zu schießen. Es geht darum, das Produkt und den Bewohner ernstzunehmen und ihn über Jahre und Lebensphasen an die Marke zu binden. Vielen Dank für das Gespräch.



Less grows more:

Amos Engelhardt, managing director of i Live and responsible for the project development, sees high demand for micro-apartments in Germany due to changing concepts of living. In his own projects he complements the relatively small floor space of the studios or 1-bedroom-apartments, ranging from 19 sq. m. to 35 sq. m., with communal areas like a gym or lounge as well as an event kitchen or a soccer field on the roof top. Those benefits and concepts are of importance especially for the younger target groups and help to gain brand awareness.

Das Interview führte Sylvie Konzack, first class

15

JAHRE
APARTMENT
SERVICE.

Mehr als nur *ein* Grund zum Feiern!

Ganz ehrlich? Wir sind stolz. Sehr stolz. Denn in diesem Jahr begehen wir das 15-jährige Jubiläum des Apartmentservice. – Wir schauen zurück auf aufregende 15 Jahre, in denen wir die Serviced-Apartment-Welt in Deutschland auf Schritt und Tritt begleitet haben.

Von der Nische ...

Die hohe Affinität zum Segment liegt nicht zuletzt im Werdegang von Gründerin und Inhaberin Anett Gregorius begründet: Bereits in ihrer Diplomarbeit analysierte sie den deutschen Serviced-Apartment-Markt und gründete unmittelbar danach ihr Beratungsunternehmen Boardinghouse Consulting. 2001 begann Anett Gregorius unter dem Namen „Apartmentservice“ Serviced Apartments zu vermitteln. Schon damals hatte sie den großen Bedarf für „Wohnen auf Zeit“ erkannt. Doch Serviced Apartments waren zu diesem Zeitpunkt noch ein Nischenprodukt in Deutschland. Wer zufällig davon gehört hatte, der musste lange suchen, bis er in einigen wenigen Städten Serviced Apartments nach seinen Vorstellungen fand. Diese Lücke wollte Anett Gregorius schließen: Vor allem Firmenkunden sollten Serviced Apartments schneller ausfindig machen, die Ausstattungsstandards einschätzen und vor allem zuverlässig buchen können.

... zum Branchenprimus

Heute ist Apartmentservice eine renommierte Vermittlungs- und Beratungsagentur mit einem handverlesenen Angebot von mehr als 20.000 Serviced Apartments. Auch das damals noch sehr

überschaubare und junge Segment selbst begleitete Anett Gregorius über die Jahre maßgeblich beim Größer- und Bekannter-Werden. So war Apartmentservice vor allem auch immer wieder Vorreiter in Fragen der Standardisierung und Zertifizierung: 2005 stellte Anett Gregorius in Kooperation mit dem TÜV Rheinland das erste offizielle Zertifizierungssystem zur Klassifizierung von Serviced Apartments vor. 2014 übergab sie die Trägerschaft für dieses Zertifizierungssystem an den Verband Deutsches Reisemanagement (VDR), das in dem Siegel Certified Serviced Apartment weitergeführt wird. Sie steht ihm seither beratend zur Seite.

Verifizierte Zahlen für das Segment

Seit Jahren analysiert unser Unternehmen das Segment der Serviced Apartments und veröffentlicht seit 2011 einen jährlichen Marktreport. Neben den Grundlagen, aktuellen Entwicklungen und Trends im deutschen Markt stellen wir darin die Ergebnisse der regelmäßigen Betreiberbefragung in einer detaillierten Analyse vor. 2014 initiierten wir darüber hinaus mit STR die Erfassung von Benchmark-Kennziffern für das Segment.

Know-how-Drehscheibe

Das Know-how vom Apartmentservice ist sehr gefragt: Regelmäßig referiert Anett Gregorius auf Branchenveranstaltungen und vertritt den deutschen Markt auch bei internationalen Events. Nicht zuletzt: Schon 2002 organisierten

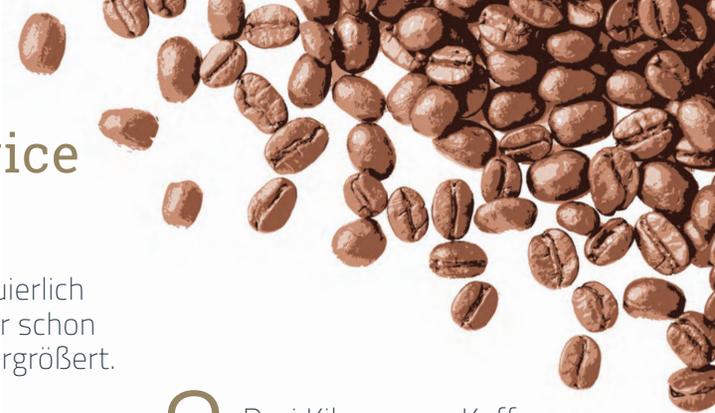
wir ein erstes Partnerhaustreffen für Häuser, die auf www.apartmentservice.de vermittelt wurden. Dieses Treffen etablierte sich als regelmäßiges Forum zum Erfahrungsaustausch innerhalb des Nischensegments. Wir haben es – vor allem auch auf Wunsch der Partnerhäuser – 2013 zum Branchenevent SO!APART weiterentwickelt, auf der wir im nun vierten Jahr besondere Häuser mit unserem SO!APART-Award ehren. Von daher: Ja, wir sind stolz. Und wir freuen uns. Denn wir erleben unser aller Nischensegment lebhaft wie kaum zuvor. So spüren wir regelmäßig kleine und große neue, bemerkenswerte Projekte auf, die den Markt bereichern. Viele von diesen begleiten wir beratend bei ihrem Markteintritt. Und so feiern wir in diesem Jahr auf der SO!APART mit Ihnen gleich dreifach – die Awards, unser Firmenjubiläum und die Branche.

Wir freuen uns auf den Austausch und auf das Feiern mit Ihnen, Ihr Team von Apartmentservice

Apartmentservice turns 15

and we are proud and happy to celebrate the segment, the SO!APART-Awards and our anniversary at this year's event. Its organiser, Anett Gregorius, has done a lot for the segment concerning standardisation, classification and analysing the German market as she was one of the first who concentrated on this former niche sector identifying its great potential.

15 Facts about Apartmentservice



1 Eine Diplomarbeit, eine Idee, eine Frau

2 Wir wachsen kontinuierlich und haben uns daher schon zweimal räumlich vergrößert.



3 Drei Kilogramm Kaffeebohnen pro Monat halten unser Energielevel oben.



4 In diesem Jahr veranstalten wir unsere vierte SO!APART.

5 Nie Stillstand bei uns: Fünfmal Relaunch allein für apartmentservice.de

6 Sechs Snickers-Eis halten wir im Sommer fast täglich als Nachtisch bereit – plus drei für Arne.



7 Wir arbeiten gerade an unserem 7. Marktreport.



8 Auch ökologisch auf der Höhe: Acht Fahrräder stehen vor unserer Tür.

9 Neun süße Höhepunkte im Jahr: Selbstgebackene Geburtstagstorten sind der Maßstab für unser Team.

10 Die Apartmentservice-Mitarbeiterinnen brachten in den vergangenen 15 Jahren zehn Bürobabys zur Welt.



11 Elf Jahre mit Arne – wow!

Typische AS-Sprüche:

Arne: „Arne Günther. Günther der Nachname mit th'!“

Chefin: „Darf ich dich mal zu mir rüber locken?“

Melli: „Miräääcoooliiii“

„Och nee, die Milch ist alle. Thomas gehst du?“

„Ich bin verwirrt...“

Wortmeldung!

Du musst dich fragen: „Ist es in einem Jahr noch schlimmer?“

12 Zwölf Amazon-Pakete werden pro Woche geliefert-Guido wäre stolz auf unsere Shopping Queen(s) (genannt unter Punkt 1 und 11)

13 088 – unsere Postleitzahl (...und Amazon-Pakete-Annahmestelle)

14 Die Telefondurchwahl -14 bitte nicht zwischen 12.30 und 13.00 Uhr anrufen; Melli hat zu Tisch gerufen...

15 Auf die nächsten 15 Jahre beim Partnerservice –äh Apartmentservice



Uwe Thieme

Liebe Anett!
15 Jahre erfolgreiches
Vorkommen konzept.
Glückwunsch!
Wir haben einige
"Schlichter" gemeinsam
geschaffen, und das mit
viel Engagement und
positiven Ressourcen und
Ergebnissen. Danke auch
dafür. Dir und deinem
Team auch für die
Zukunft alles Gute, Erfolg
und weiterhin eine
erfolgreiche Akzeptanz
und position auf dem
Markt! It's nice to be
"A PART" UWE THIEME



Gerrit Ernst



Katharina Schaller

Liebe Sparringspartnerin, ich ziehe den Hut vor
15 Jahren Pioniergeist, vor genauem Hinschauen und Deinem Blick
für's große Ganze! Für unser SMARTments business hast Du uns
maßgeblich geholfen, die Leitplanken zu ziehen. Dir, Deiner Familie
und Deinem super Team wünsche ich alles erdenklich Gute für die
nächsten 15 Jahre! Lieben Gruß, Gerrit

Anett hat den Hut auf!!!!

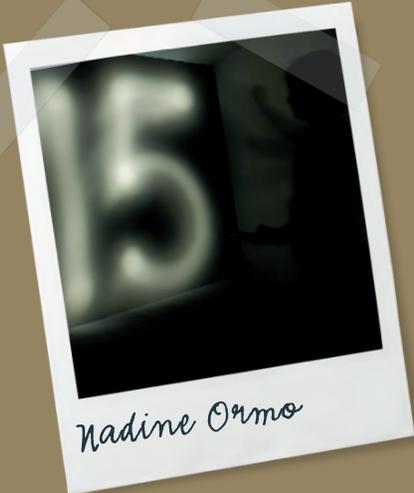
Es ist kein alter Hut... Seit 15 Jahren zaubert sie unermüdlich Neues aus
dem Hut, hat dabei sicher manchmal auf den Hut bekommen und sich's
dann heimlich an den Hut gesteckt. Tagaus, tagein wirft sie den Hut in den
Ring – was besser ist, als wenn er ihr hochgeht. Und NIE hat sie den Hut
genommen und dabei immer alles unter einen Hut gebracht. Liebe Anett,
wir ziehen den Hut und sagen Chapeau! Wir gratulieren von
ganzem Herzen zu 15 Jahren Apartmentservice!
Alles Liebe von Katharina und dem ganzen Team
der TRINOM Business Apartments aus Leipzig



Nese Wagner

Liebe Frau Gregorius,
15 Jahre? Genau so lange ist es hier,
dass wir uns das erste Mal begegnet sind.
Apartmentshäuser waren noch gänzlich unbekannt
und wir alle tasteten uns vorsichtig an dieses neue
Segment heran. Sie waren noch "Einzelkämpferin" und
bereits voller Visionen. Unser Team, damals noch
"Schaper Apartment", haben Sie vollauf begeistert.
Mit immer neuen Ideen und kontinuierlicher
Öffentlichkeitsarbeit haben Sie über die Jahre
die Bekanntheit der "Serviced Apartments" voran-
gebracht. Wir alle profitieren heute von der Arbeit,
die Sie mit Ihrem tollen Team geleistet haben.
Der Austausch mit Ihnen ist für mich persönlich
immer eine Bereicherung.
Ich gratuliere Ihnen von Herzen zu Ihrem
15. Jubiläum!
♡...Licht
Nese Wagner

Leuchtende Grüße
aus München!



Nadine Ormo



Caroline Stelzer



Sandra Fuchs



Ulrike Knief

Der Boarding Bear

und ich wünsche alles Gute für die nächsten 15... ach was: 150 Jahre!

Liebe Frau Gregorius,

sehr genau erinnere ich mich noch an unser gemeinsames Meeting vor 15 Jahren in Berlin, als Sie mir von Ihrem Business-Plan erzählten. Was damals noch Fantasie war, ist heute erfolgreiche Realität! Meine Gratulation!



Dr. Udo Schaper

Udo Schaper



Vangelis Porikis

Liebe Anett,
 An's Singapur Alle, fuk
 und gratulation!
 Weiter so!
 Lieben Gruß, Vangelis

15
 JAHRE
 APARTMENT
 SERVICE.

INTELLIGENT VERKNÜPFT

Beratung



Vermittlung von
Serviced
Apartments



Umfassender,
aktueller
Marktüberblick

Unser jährlicher Marktreport

Serviced Apartments bietet:

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

Die Online-Plattform Apartmentservice.de

bietet qualitativ hochwertiges Wohnen auf Zeit

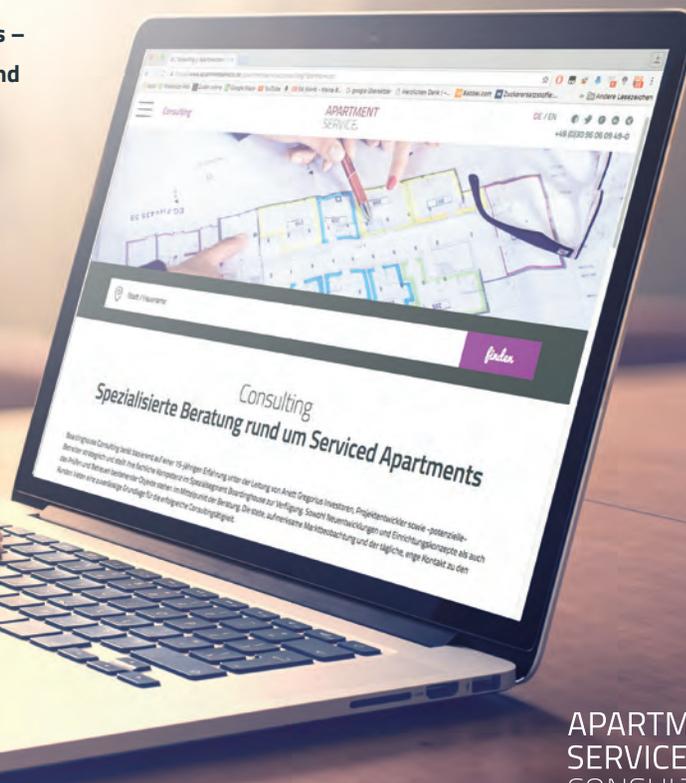
- mehr als 20.000 Serviced Apartments in rund 120 Destinationen in Deutschland und weltweit
- individuelle, komfortable und großzügige Wohnkonzepte – zentral gelegen bzw. mit guter Verkehrsanbindung
- engagierter Service

Spezialisierte Beratung rund um Serviced Apartments –

für Investoren & Betreiber, für bestehende Objekte und

Neuentwicklungen

- Markt- und Standortanalysen
- Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen
- Konzeptentwicklungen
- Marketingleistungen



Das Apartment der Zukunft. Perfekt für morgen.

Wie sieht die Zukunft von Serviced Apartments aus? Welchen Anforderungen müssen sie entsprechen? Diese Frage möchte das Projekt „Apartment der Zukunft. Perfekt für morgen.“ beantworten und durch den Bau eines exemplarischen Apartments auch zukünftigen Entwicklungen einen Leitfaden für Temporäres Wohnen mitgeben.

Die Gesellschaft wandelt sich. Die Digitalisierung dringt in alle Lebensbereiche vor, die Bevölkerung wird älter und bleibt länger jung, klassische Geschlechterrollen lösen sich auf und der Individualisierungstrend hält an. Diese Entwicklungen spiegeln sich in veränderten Wohnwelten wider. Erste Prototypen von „Smart Homes“ zeigen, dass vollständig digital vernetztes Wohnen bereits möglich ist. Gleichzeitig kommt auch Temporärem Wohnen durch sich verändernde Arbeitswelten eine wichtige Rolle zu. Der Anteil an beruflich bedingten Langzeitaufenthalten in Unterkünften außerhalb der eigenen vier Wände ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Serviced Apartments mit ihrer auf Geschäftsreisende spezialisierten Ausstattung mit Küche/Kitchenette, einem separaten Wohn- und Schlafbereich, müssen sich ebenfalls der Frage stellen, wie Wohnen auf Zeit zukünftig aussehen kann.

Gemeinsam mit dem Hotelkompetenzzentrum, JOI-Design, Adina Apartment Hotels, iHaus und G&S planwerk entwickelt das Beratungsunternehmen Apartmentservice ein beispielhaftes Raumkonzept, welches Anfang 2017 in Form eines Mock-ups auf dem Gelände des Hotelkompetenzzentrums gebaut werden soll. Die Ziele des Projekts sind dabei vielschichtig: Es gilt, ein wegweisendes Konzept zu entwickeln, welches die Ansprüche und Wünsche von Gästen in diesem Segment berücksichtigt. Investoren und potentiellen Betreibern soll der Einstieg in dieses aufstrebende Marktsegment erleichtert werden – sie können vom umfassenden Branchenwissen der Projektbeteiligten profitieren. Nicht zuletzt soll das Apartment auch als Plattform und Ausstellungsfläche für Unternehmen dienen, die den Projektpartnern durch innovatives Interieur und zukunftsweisende Technik positiv aufgefallen sind.

Als Grundlage für die Entwicklung des Mock-ups diente u. a. eine Umfrage von Apartmentservice unter Betreibern und Investoren im Rahmen der SO!APART 2015. Die Ergebnisse machen auch die vielen Herausforderungen deutlich, denen sich die Projektbeteiligten stellen müssen: Modern, technisiert, individualisiert aber auch nachhaltig, pflegeleicht und kostengünstig soll das Apartment der Zukunft sein. Die Vorstellung vom gläsernen Gast, der nach dem



Eintritt ins Apartment seine personalisierte Playlist hört, eine genau nach seinem Geschmack zubereitete Tasse Kaffee trinkt, dessen Duschtemperatur gleich für den nächsten Aufenthalt gespeichert wird und der alles zentral über sein Smartphone steuern kann, steht dem Anspruch von Datensicherheit und Anonymität entgegen sowie dem Wunsch nach einem Schalter, mit dem sich alle Technik zentral abschalten lässt. Gleichmaßen soll das Branchenmotto „Home Away From Home“ auch auf kleinstem Wohnraum, in Mikro-Apartments, gelten und ebenso in einem für Allergiker geeigneten oder barrierefreien Apartment gewährleistet sein.

Auf der SO!APART 2016 werden erste Ergebnisse präsentiert und neue Ideen in einem Co-Creation Think Tank entwickelt, bevor 2017 die Realisierung erfolgt. Danach soll das Projekt durch vielfältige Marketingmaßnahmen den Zielgruppen vorgestellt werden.

The future of serviced apartments. Perfect for tomorrow.

Increasing digitalisation and new lifestyle concepts change our way of living and the concepts of serviced apartments as well. A group of experts accepts the challenge of combining different requirements by designing a mock-up model of an apartment of the future which is going to be realised in 2017. The project is also based upon results of the SO!APART 2015.

Autorin: Carolin-Leane Krenz, Apartmentservice





Das Programm der SO!APART 2016

Seit 2013 stellt die SO!APART die Serviced-Apartment-Branche in den Fokus – um sie weiterzubringen, durch Impulse anzuregen und durch interaktiven Austausch gemeinsam Entwicklungsprozesse in Gang zu setzen.

In diesem Jahr werden die Referenten und Teilnehmer der zweitägigen Fachtagung unter dem Titel „Horizonte“ Entwicklungen, Möglichkeiten und Herausforderungen der Spezialimmobilie Serviced Apartments diskutieren und dabei unter anderem die Bereiche Technik/Kommunikation und Hauskonzepte in den Fokus setzen.

Dazu gehört auch die Ideenwerkstatt, in der das Projekt „Apartment der Zukunft“ auf den Prüfstand gestellt wird. Hier schließt die SO!APART nahtlos an Fragestellungen der Vorjahresveranstaltung an und beweist sich als bedeutsamer Branchentreffpunkt, aus dem langfristig wichtige Initiativen hervorgehen, in denen sich unterschiedliche Fachleute engagieren – wie eben rund um das „Apartment der Zukunft“ oder das Label „THE BEST FOR LONG STAYS“.

Erstmals wird in diesem Jahr ein einzelner, für die Serviced-Apartment-Branche interessanter Standort genauer beleuchtet. Den Auftakt macht der Wirtschaftsstandort Stuttgart, der unter anderem durch sein Nachfrage-Angebot-Ungleichgewicht für das Segment spannend ist. Diese Reihe soll in den kommenden Jahren mit weiteren Schwerpunktregionen fortgesetzt werden.

Auch unter den Entwicklern und Betreibern der benachbarten deutschsprachigen Märkte hat sich die SO!APART als wichtige Know-how-Drehscheibe etabliert. Passend dazu liegt in diesem Jahr der internationale Schwerpunkt auf der Entwicklung der Branche in diesen Ländern. So wird die Frage erörtert, ob sich Österreich und Schweiz im Dornröschenschlaf befinden. Darüber hinaus berichtet ein deutscher Anbieter über die Herausforderungen und Erkenntnisse auf seinem Expansionskurs ins Ausland.

Einstimmen auf das Motto der Fachtagung wird der Keynote-Speaker Gerriet Danz mit seiner Expedition Innovation.

Programm 17.11.

Mercure Hotel MOA Berlin, Stephanstraße 41, 10559 Berlin

Sie werden während der Tagung mit Speisen und Getränken versorgt.

Zeit	Veranstaltung im Raum MOA 04 und MOA 05	Zeit	Veranstaltung im Raum MOA 01 und MOA 02
8.00	Registrierung		
9.00 bis 9.15	Begrüßung / Kai Böcking und Anett Gregorius		
9.15 bis 9.35	Trends, Fakten und Hintergründe – ein Segment auf dem Weg aus der Nische / Anett Gregorius, Firmengründerin und Inhaberin Apartmentservice		
9.35 bis 10.30	Keynote: Expedition Innovation / Gerriet Danz, Innovation Expert Speaker		
10.30 bis 11.00	Kaffeepause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung		
11.00 bis 11.35	Wohnerlebnis - Inhouse Entertainment als zukunftsorientierter Gästeservice	11.00 bis 12.35	Bauplanungsrechtliche Realisierung von Temporärem Wohnen – Erkenntnisse der Rechtsprechung und praktische Tipps Prof. Wolfgang Ewer, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, WEISSLEDER · EWER · Rechtsanwälte · Partnerschaft mbB
11.35 bis 12.05	Vernetzung von Software – Wie durch Kooperationen Mehrwerte entstehen Alexander Haußmann, Co-Founder, Business Development, CODE2ORDER		
12.05 bis 12.35	Co-Working und Co-Living: Wie kann das Segment von diesem Trend profitieren Michael O. Schmutzer, Gründer und Geschäftsführer, Design Offices GmbH		
12.35 bis 14.00	Mittagspause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung		
14.00 bis 14.10	Gekommen, um zu bleiben – Apartment-Mitarbeiter als Longstay-Kräfte gewinnen – Vorstellung der Umfrageergebnisse Sylvie Konzack, Chefredakteurin, first class	14.00 bis 14.40	Bauen im Bestand Jörg Schönfeld, Mitglied der Geschäftsleitung, G&S planwerk GmbH
14.10 bis 15.00	Mitarbeiter finden und binden – Best Practice (Podium) Gunnar von Hagen, Corporate Director Operations and Central Project Management, Lindner Hotels AG; Ole Kloth, Director of Development, Soulmade Hotels; Moderation: Sylvie Konzack, Chefredakteurin, first class	14.40 bis 15.30	New Kids on the Block – Neue Konzepte am Markt Moderation: Kai Böcking
15.00 bis 15.30	Meet the leaders of tomorrow (Podium) Alexander Schmalfuß & Paulina Held, Studenten der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin sowie Alexandra Högner, Studentin der Hochschule München; Moderation: Sylvie Konzack, Chefredakteurin, first class		
15.30 bis 16.00	Kaffeepause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung		
16.00 bis 16.30	„Rundfunkbeitrag“ in der Praxis Gerald Schermuck, Leiter Beitragsservice, rbb	16.00 bis 16.30	Baugerüste als Eyecatcher und Goldesel Angela Barzen, Geschäftsführerin, plakativ Media GmbH



Galadinner anlässlich des 15-jährigen Firmenjubiläums mit Verleihung der SO!APART-Awards.

Convention Hall des Mercure Hotel MOA Berlin, Stephanstraße 41, 10559 Berlin,

18 Uhr: Registrierung und Begrüßungscocktail

19 Uhr: Beginn der Veranstaltung

22.15 Uhr: After-Show-Party in der Bar des Mercure Hotel MOA Berlin



Programm 18.11.

Mercure Hotel MOA Berlin, Stephanstraße 41, 10559 Berlin

Sie werden während der Tagung mit Speisen und Getränken versorgt.

Zeit	Veranstaltung im Raum MOA 04 und MOA 05	Zeit	Veranstaltung im Raum MOA 01 und MOA 02
		8.30 bis 8.55	Teil 1 zum Co-Creation Think Tank Caroline Szymanski, Design Thinking Coach, Hasso-Plattner-Institut
8.30	Begrüßungskaffee und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung		
9.00 bis 9.05	Begrüßung		
9.05 bis 9.50	Eine Idee wird lebendig – Vom SO!APART Worldcafé 2015 aufs Reißbrett. Perfekt für morgen. Vorstellung der Ergebnisse des Apartments der Zukunft. / Präsentation durch die Projektpartner (Anett Gregorius, Apartmentservice; Heinrich Böhm, JOI-Design; Robert Klug, iHaus AG)		
9.55 bis 10.20	Neue Wohnformen: Platz ist knapp, Kreativität muss her! Cohousing ist der letzte Trend, Mischnutzungen nehmen zu und Immobilien kann man aufblasen. Heimo Rollett, Chefredakteur Immobilienwirtschaft, immobranche.at	9.55 bis 11.00	Teil 2 zum Co-Creation Think Tank – Das Apartment der Zukunft auf dem Prüfstand Welche Kundenbedürfnisse gilt es zukünftig zu erfüllen? Trifft die Planung diese? Welche Funktionen sollen im Apartment stattfinden, was wird in die Gemeinschaftsflächen verlegt? (Teilnehmerzahl auf 30 begrenzt) Eine gemeinsame Ideenwerkstatt mit Caroline Szymanski, Design Thinking Coach, Hasso-Plattner-Institut
10.20 bis 11.00	Österreich und Schweiz im Dornröschenschlaf? Eine Podiumsdiskussion mit unseren deutschsprachigen Nachbarn Alain Gozzer, Group Head of Marketing & Communications, VISIONAPARTMENTS; Marina Ostinelli, Assistant General Manager, Base Nyon; Roman Kopacek, Hotel and Tourism Consulting, Michaeler & Partner; Moderation: Heimo Rollett, Chefredakteur, Immobilienwirtschaft, immobranche.at		
11.00 bis 11.30	Kaffeepause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung		
11.30 bis 12.20	Schwerpunktdestination Stuttgart: (K)ein Platz für Serviced Apartments in einer starken Wirtschaftsregion? Armin Dellnitz, Geschäftsführer, Stuttgart-Marketing GmbH		
12.25 bis 12.55	Des Kunden Wille: Perspektive einer Relocation-Agentur Guntram Maschmeyer, Director, Account Management, Dwellworks GmbH	12.25 bis 12.55	Voll gehypt – mini Apartments, maxi Profit – Ein Überblick über das Segment der Mikroapartments Amos Engelhardt, Geschäftsführung i Live Holding GmbH
12.55 bis 14.05	Mittagspause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung		
14.05 bis 14.50	Im Gespräch: Banker, Betreiber und Investoren Falk Laudj, Senior Manager Development, AccorHotels Germany GmbH; Uwe Niemann, Leiter Markt Hotelfinanzierungen, Deutsche Hypo; Holger Kuball, Bereich Firmenkunden, Fachbereichsleiter Tourismus, Deutsche Kreditbank AG; Moderation: Susanne Stauß		
14.55 bis 15.25	All you need is ... Verständnis der Customer Journey Philipp S. Ingenillem, Director of Sales and Business Development, Online Birds Hotel Marketing Solutions	14.55 bis 15.25	Jenseits der nationalen Grenzen: Herausforderungen und Erkenntnisse eines deutschen Anbieters auf Expansionskurs ins Ausland Matteo Ghedini, Geschäftsführer, Brera GmbH
15.30 bis 15.35	Ausblick und Ende der SO!APART 2016		

Moderatoren und Referenten

SO!
APART

enjoy stayin'

Anett Gregorius



Anett Gregorius ist im Segment der Serviced Apartments zu Hause. Sie hat 1998 ihr Studium der Betriebswirtschaft abgeschlossen. Mit ihrer Diplomarbeit „Darstellung und Bewertung der Entwicklungstendenzen von Boardinghouses im deutschen Beherbergungsgewerbe“ hat sie den Grundstein für ihren beruflichen Werdegang gelegt. 1999 gründete sie das Beratungsunternehmen Boardinghouse Consulting und begann 2001 unter dem Namen Apartmentservice als erste unabhängige Buchungsplattform in Deutschland Serviced Apartments zu vermitteln. Anett Gregorius analysiert das Segment der Serviced Apartments seit Jahren und veröffentlicht jährlich einen Marktbericht.

Kai Böcking



Mit dem Musikformat „Formel Eins“ bei der ARD begann 1988 die Karriere von Kai Böcking. Zuvor studierte der aus Neuss stammende Moderator Zeitungswissenschaften und Politik in München. Nach dem großen Erfolg von Formel Eins stellte Böcking sein Talent als Moderator im Radio und bei zahlreichen Quiz- und Talk Shows unter Beweis. Aktuell ist Kai Böcking in der Kolumne „Kai reist“ der Sendung Abenteuer Leben auf Kabel 1 zu sehen. Neben seiner fortlaufenden Tätigkeit als Moderator betreibt er heute eine eigene Produktionsfirma. Außerdem ist er als Food- und Reisejournalist in der ganzen Welt unterwegs.

Sylvie Konzack



Sylvie Konzack ist seit elf Jahren Redakteurin beim Hotelfachmagazin first class in München, seit 2012 verantwortlich als Chefredakteurin. 2013 hat sie zusammen mit der Deutschen Hotelakademie (DHA) den Hospitality HR Award, der erfolgreiche Hotelpersonalkonzepte auszeichnet, aus der Taufe gehoben. Die Entwicklung von Serviced Apartments als einen wichtigen Impulsbereich für die deutschsprachige Hotellerie begleitet sie seit einigen Jahren mit verschiedenen Beiträgen und unterstützte schon die erste SO!APART als Medienpartner.

PARTNER EXKLUSIV



#New-Opening
Köln Mülheim

german
brand
award
16
winner

Köln | Frankfurt | Essen
Zürich Summer 2017 | Hamburg Winter 2017
2018 neue Standorte in Frankfurt & Stuttgart

ipartment[®]

FIRST CHOICE SECOND HOME.



Gerriet Danz



Gerriet Danz ist seit mehr als zwei Jahrzehnten einer der anerkanntesten Experten für Innovation und Kreativität. Die Vorträge des passionierten Querdenkers, mehrfachen

Start-up-Gründers und Bestsellerautors sind so inspirierend und ungewöhnlich wie der Mix seiner Erfahrungen. Zunächst arbeitete er als Kreativdirektor der internationalen Werbeagentur BBDO und unterstützte Global Player bei der Entwicklung von Innovationen. Karriere zwei führte ins Fernsehen: Er entwickelte neue TV-Formate, moderierte selbst den Wissensshow-Klassiker „Jeopardy“. Gerriet Danz ist Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule Berlin, berät u. a. das Europäische Patentamt Den Haag, ist Mitglied der German Speakers Association und Preisträger des CONGA-Awards in der Kategorie „Referenten & Trainer“.

Foto: © Gerriet Danz

Armin Dellnitz



Im Anschluss an sein Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Tourismus an der Berufsakademie Ravensburg übernahm Armin Dellnitz 1993 die Geschäfts-

führung der Kurverwaltung Königfeld im Schwarzwald. Bevor er ab 1997 als Geschäftsführer der Marburg Tourismus und Marketing GmbH arbeitete, leitete er die Kurbetrieb und Tourismus Kurverwaltung Bad Liebenzell GmbH. Ab 2001 war er anschließend als Geschäftsführer der Tourismus-Agentur Schleswig-Holstein GmbH in Kiel tätig. Seit August 2009 ist Armin Dellnitz Geschäftsführer der Stuttgart-Marketing GmbH und Regio Stuttgart Marketing- und Tourismus GmbH.

Caroline Szymanski



Caroline Szymanski studierte Neurowissenschaften in Köln, Berlin, Paris und Mailand bevor sie 2010 dem Design Thinking begegnete. Seither sieht sie das Thema

Teamarbeit doppelt: als Neurowissenschaftlerin und als Innovationsberaterin. Seit 2012 lehrt Caroline Szymanski an der HPI School of Design Thinking in Potsdam und berät Firmen aus den unterschiedlichsten Sektoren zu den Themen Innovation, Design Thinking, Co-Creation und Nutzerfokus. Gleichzeitig forscht sie zur Neuroscience of Teamwork am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung sowie an der Berlin School of Mind and Brain. 2016 gründete Caroline Szymanski die Innovationsagentur #Kandoee.

Gerald Schermuck

Gerald Schermuck ist seit 2005 im rbb als Abteilungsleiter für das Thema Rundfunkgebühren und seit 2013 für die Rundfunkbeiträge verantwortlich. In dieser Funktion steht die schriftliche Beantwortung von Fragen der Bürgerinnen und Bürger, wie auch von Firmen, Unternehmen und Gewerbetreibenden im Vordergrund. Zwischen der Abteilung Beitragsservice im rbb und dem Beitragsservice von ARD, ZDF und Deutschlandradio in Köln-Bockle-münd besteht eine Zusammenarbeit, da dort die operativen Aufgaben zum Beitragseinzug und der damit verbundenen Kontoführung für alle Landesrundfunkanstalten realisiert werden.

Angela Barzen



Angela Barzen gründete 1993 bereits vor ihrem Abschluss als Diplom-Kauffrau an der LMU, München, das Unternehmen Plakativ Poster und etablierte das

Medium „Riesenposter“ in Deutschland. 2001 erweiterte sie mit der Gründung von Plakativ Consult International das Angebot ins europäische Ausland. 2013 gründete sie die Plakativ Media GmbH, die Mapping/Morphing-Projekte, Lichtshows und 3D-Projekte umsetzt, sowie die auf Immobilien- und Retailkommunikation spezialisierte ReHoch2 GmbH. Angela Barzen bildete sich außerdem im Bereich Coaching und Positiver Psychologie weiter. Seit 2005 bietet sie auch Tauchsafaris im Roten Meer an.

PARTNER EXKLUSIV

ONE PAGE BOOKING

ORIGINAL

Guter Service beginnt nicht erst im Hotel, sondern bei der Buchung im Internet.

www.hotelnetsolutions.de

Heimo Rollett:



Heimo Rollett ist Chefredakteur des Magazins „Immobilienwirtschaft“, einer Beilage der österreichischen Tageszeitung Der Standard, und Herausgeber einer Buchreihe

zu Immobilien Themen im Linde-Verlag. Darüber hinaus hat Rollett das Online-Portal www.immobranche.at ins Leben gerufen, dort werden alle Branchentermine übersichtlich zusammengefasst und eine Ausbildungsdatenbank sorgt für Transparenz am (Immobilien-) Weiterbildungsmarkt. Seit mehr als 15 Jahren beschäftigt sich Rollett als Journalist mit Immobilien Themen, u.a. auch als Chefredakteur des „Immobilien Magazins“. Als Autor schreibt er heute zahlreiche Beiträge für nationale und internationale Fachpublikationen, für Corporates konzipiert er Kundenmagazine.

Jörg Schönfeld



Jörg Schönfeld ist geschäftsführender Gesellschafter der G&S Planwerk GmbH. G&S ist spezialisiert auf das Entwickeln, Projektieren und schlüsselfertige Bauen von

Mikroapartments im Bestand und Neubau. Die Kernaussage des Unternehmens lautet: „Wir entwickeln von innen nach außen und gestalten und bauen Lebens(t)raum“.

Alexandra Högner



Alexandra Högner studiert an der Hochschule München Betriebswirtschaft und beendet das Studium im März 2017 mit dem Bachelor of Arts. Derzeit schreibt sie an ihrer Bachelorarbeit zum Themenbereich Serviced Apartments. 2014 eröffnete sie gemeinsam mit ihren Eltern als Quereinsteiger das „wohnrevier“ mit 31 Serviced Apartments als erstes Apartmenthaus im Landkreis Starnberg. Während des Studiums begleitete sie die Gründung, Aufbau und Optimierungsmaßnahmen im familieneigenen Betrieb. Ihr Praxissemester absolvierte sie im Berliner Unternehmen Boardinghouse Consulting.

Matteo Ghedini



Matteo Ghedini ist der Gründer und CEO von Brera Serviced Apartments. 2013 eröffnete er das erste Haus in Nürnberg. Mit den seitdem in München und Frankfurt

dazugekommenen Einheiten werden mittlerweile 150 Apartments verwaltet. 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 Matteo Ghedinis Ziel, Brera zu einem der wichtigsten Unternehmen in Europas Longstay-Segment zu machen.

Philipp S. Ingenillem



Philipp S. Ingenillem zeigt sich für die Bereiche Sales & Business Development bei Online Birds Hotel Marketing Solutions verantwortlich, 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.

Prof. Dr. Wolfgang Ewer



Prof. Dr. Wolfgang Ewer wurde 1955 in Berlin geboren und ist seit 1986 als Rechtsanwalt tätig. Seit 1990 ist er Fachanwalt für Verwaltungsrecht. Neben zahlreichen Veröffentlichungen im Planungsrecht lehrt Herr Prof. Dr. Ewer zudem an der Universität in Kiel Verwaltungsrecht.

PARTNER EXKLUSIV

Zuhause ist kein Ort,
sondern ein Gefühl.

BEI UNS IST'S BEIDES.

www.smartments-business.de

SMART
ments
business

Alexander Haußmann



Frei nach dem Motto „Wer nicht wagt, der nicht gewinnt“ und aus voller Überzeugung gründete Alexander Haußmann gemeinsam mit zwei Freunden das Unternehmen

CODE2ORDER. Noch während seines Studiums an der Universität Hohenheim im Fach Wirtschaftswissenschaften entschloss er sich im Jahre 2015 für die Selbstständigkeit. Das Start-up aus Stuttgart konnte mit seiner Softwarelösung diverse Gründerpreise gewinnen. Mit seinen 26 Jahren führt er das Unternehmen mit dem Ziel, die Digitalisierung in der Hotel- und Apartmentbranche voranzutreiben.

Falk Laudi



Falk Laudi ist als Senior Development Manager bei AccorHotels verantwortlich für die deutschlandweite Expansion der Aparthotelmарке Adagio – die Nr. 1 der

Aparthotels in Europa. In Deutschland ist Adagio derzeit mit fünf erfolgreichen Häusern vertreten, weitere befinden sich in der Entwicklung. Der Diplom-Geograf hat sein Studium an den Universitäten Regensburg und Lyon abgeschlossen. Seine bisherige berufliche Laufbahn begann er als Consultant bei der Hotour Hotelconsulting GmbH. Vor seinem Einstieg bei AccorHotels folgte eine Station als Standortentwickler bei der KFC Deutschland GmbH.

Heinrich Böhm



Dipl. – Ing. Architekt (FH) Heinrich Böhm, geboren 1970 in Tartu (Estland), hat das Studium der Architektur an der Fachhochschule für Technik in Bremen 1998

abgeschlossen. Seine ersten beruflichen Erfahrungen sammelte er in der Hotelbranche als Architekt und Innenarchitekt im Innenarchitekturbüro Schriever in Bremen. Des Weiteren konnte Heinrich Böhm seine Qualifikationen bei der Planung von Hotels bei HD Design in Bremen vertiefen, bevor er Ende 2006 zu JOI-Design nach Hamburg wechselte. Bereits zwei Jahre später stieg er zum Projektleiter auf und wurde 2012 zum Associate Organisation and Technics berufen. Als Associate ist er unter anderem zuständig für das Geschäftsfeld der Serviced Apartments.

Amos Engelhardt



Amos Engelhardt verantwortet bei i Live als einer der vier Geschäftsführer u.a. die Projektentwicklung. Der 41-Jährige hat in Dresden und Atlanta Architektur

studiert. Neben seinem Architekturstudium hat der gelernte Bauzeichner zusätzlich in London und Holzminden das Studium „Internationales Projektmanagement“ absolviert. Gemeinsam mit Kai Bodamer betreibt er die beiden Gesellschaften „Build and Develop GmbH“ und „AI+P Planung GmbH“. Zudem hat er sein eigenes Architektenbüro „eop.architekten“ in Aalen gegründet. Zuvor übernahm er die Planung und Koordination der EXPO 2000 in Hannover. Zu seinen weiteren Projekten zählt u.a. die Planung und Projektleitung der Bauwens GmbH & Co. KG in Köln.

Marina Ostinelli



Nach Abschluss ihres Studiums an der „Ecole Hôtelière de Lausanne (EHL)“ 2013 trat Marina Ostinelli der Ascott Gruppe bei und arbeitete in Paris und

München. Danach zog sie nach Frankfurt und dann nach Hamburg, um dort die jeweiligen Aparthotels zu eröffnen. Zurück in der Schweiz, arbeitete sie kurzfristig bei Accor, bevor sie bei Base Management anfang und bei der Eröffnung von Base Nyon dabei war. Base Nyon ist ein neues Konzept auf dem Serviced-Apartment-Markt mit Schwerpunkt auf Technologie und Nachhaltigkeit. Marina Ostinelli wird Ende 2017 ein neues Aparthotel in der Schweiz, in Vevey eröffnen.

Michael O. Schmutzer



„Wer sein Denken über die Arbeitswelt nicht radikal verändert, wird bald keinen Platz mehr darin haben.“ (Michael O. Schmutzer) Der Immobilienentwickler

Michael O. Schmutzer beschäftigt sich seit vielen Jahren intensiv mit den neuen Formen des Arbeitens und hat daraus ein einzigartiges Raumkonzept entwickelt, das er mit seinen insgesamt zehn Design Offices Standorten verwirklicht. Das Konzept umfasst inspirierende Räume für Tagungen und Events sowie flexible Büros und Coworking Bereiche mit hohem Design-Anspruch. Inzwischen ist er Deutschlands führender Experte für moderne Arbeitswelten und New Work.

PARTNER



JOI-Design
HOTEL COUTURE

www.JOI-Design.com

PARTNER

i Live – MEHRWERT RUND UMS WOHNEN

vollmöblierte

MIKROAPARTMENTS

mit FULL SERVICE für den Eigentümer

BERLIN
LICHTENBERG

i Live-App,
Carsharing,
Events, i Live-
Community,
Online-Shop



i Live
...it my way

Tel. 07361 9412-460

www.i-live.de

Info

Alain Gozzer



Der eidgenössisch diplomierte Hotelier (HF/SHL) ist ein Kommunikationsspezialist mit mehr als zehn Jahren Führungserfahrung. Er war in verschiedenen renommierten Schweizer

Hotels tätig, machte beim Grasshopper-Club Zürich erste Schritte bei der Medienarbeit und war danach für die Unternehmenskommunikation der Mövenpick Hotels & Resorts und Andermatt Swiss Alps verantwortlich. Alain Gozzer bringt auch Agenturerfahrung mit und erlangte 2010 an der Hochschule Luzern den Master-Abschluss in Communications Management. Er ist seit November 2012 für die VISIONAPARTMENTS tätig und hat hier die Aufgabe, die Kommunikations- und Marketingabteilung aufzubauen und zu leiten.

Roman Kopacek



Roman Kopacek leitet seit vier Jahren den Bereich Hotel Performance Management bei Michaeler & Partner. Nach erfolgreichem Abschluss des Tourismus College startete

seine 13-jährige Laufbahn in der internationalen Kettenhotellerie bei Hilton World Wide in verschiedenen Ländern und Hotels. In seiner Tätigkeit als General Manager befasste er sich mit Pre-opening, Opening und Take-over Management. Zu seinen Fachgebieten zählen unter anderem das Performance- und Turn-Around-Management, die Erstellung von Machbarkeitsstudien sowie die Betreibersuche und die damit verbundenen Vertragsverhandlungen. Das Thema „Aparthotel“ betreut er seit mehr als drei Jahren mit Projekten in Österreich und Ungarn sowie weiteren in der Pipeline.

Gunnar von Hagen



Nach seiner Ausbildung im Hotel Vier Jahreszeiten, Hamburg, arbeitete Gunnar von Hagen 1989 im Hotel George V, Paris. Dann folgten Stationen im Hotel Breiden-

bacher Hof, Düsseldorf. Hotel Baltschug Kempinski, Moskau und The Palace Hotel, Peking. Sein berufsbegleitendes Studium schloss er 2000 als „Diplomkaufmann FH“ ab. 2001 begann er bei der Lindner Hotels AG als Leiter Rooms Division und übernahm 2002 die Position des Director Operations, die heute u. a. den Bereich Rooms Division sowie die Gesamtverantwortung für Food & Beverage, Einkauf, IT und HR umfasst. Darüber hinaus ist er als Corporate Director Operations and Central Project Management für das zentrale Projektmanagement zuständig.

Guntram Maschmeyer



Guntram Maschmeyer ist Director, Account Management der Dwellworks GmbH, einem Anbieter von Relocation und Immigration Services mit Sitz in Frankfurt am Main.

Vor seiner Tätigkeit für Dwellworks war er u.a. als Business Development Director für die RSB Relocation GmbH tätig und blickt insgesamt auf über 15 Jahre Erfahrung im Relocation-Bereich zurück. Ein längerer Aufenthalt in den USA sowie persönliche Verbindungen ins europäische Ausland haben ihn auf die internationale Ausrichtung der Branche vorbereitet. Neben der Verantwortung für das deutsche Kundengeschäft liegt sein Augenmerk auf dem Aufbau neuer Geschäftsfelder. Herr Maschmeyer hat in Trier und in Münster Englisch, Geschichte und Politik studiert.

Ole Kloth



Ole Kloth, 1977 in Hamburg geboren, wollte schon immer mit Menschen arbeiten und entschied sich folgerichtig für eine Ausbildung in der Hotellerie. Neben diversen

Stationen in nationalen und internationalen Hotelbetrieben arbeitete er bei der Derag bzw. den Derag Livinghotels, wo er unter anderem als General Manager in unterschiedlichen Häusern tätig war, bevor er als Director of Development das Projekt „Soulmade“ mit aufbaute. Seit August 2016 verantwortet Ole Kloth in dieser Position die Weiterentwicklung der Soulmade Hotels.

Robert Klug



Robert Klug, Vorstand der iHaus AG, ist Netzwerktechnik-Pionier und seit mehr als 20 Jahren Geschäftsführer des innovativen Mittelstandsunternehmens Claus Heinemann

Elektroanlagen GmbH. Das Unternehmen ist auf die Umsetzung von elektrotechnischen Großprojekten spezialisiert und gründete die iHaus AG, die sich zum Applikationsspezialisten für alle Herausforderungen des Internets der Dinge und der Konnektivität von Lebenswelten entwickelt hat. Außerdem ist er Geschäftsführer der NetLink Datenkommunikationssysteme GmbH, die sich auf Beratung und Dienstleistungen im Bereich IT, Telekommunikation und IT-Verkabelung konzentriert.

PARTNER EXKLUSIV



Es ist Zeit für Smart-Stay.

Prämiertes Design, intelligente Komfortfunktionen und einfache Integration in Ihre Serviced Apartments: Der Loewe bild 7 OLED-TV übertrifft die Ansprüche Ihrer Gäste und Ihre Erwartungen.

www.loewe.tv/b2b

LOEWE.



Susanne Stauß



Susanne Stauß zählt zu den bekanntesten deutschen Hotel-Fachjournalisten. Während eines Ferienjobs in der Schweiz wurde sie vom Hotelvirus infiziert und

studierte danach Hotelbetriebswirtschaft an der Dualen Hochschule in Ravensburg. Zu ihren festen Kunden zählen die Allgemeine Hotel- und Gastronomie-Zeitung (AHGZ) sowie das Online-Magazin hospitalityinside.com. Seit über 30 Jahren begleitet Susanne Stauß die Entwicklung der deutschen Hotellerie vom Mama-Papa-Betrieb zum begehrten Investmentobjekt und ist jeden Tag aufs Neue fasziniert von den Menschen, Stories, Strategien und vielseitigen Konzepten dieser lebendigen Branche.

Uwe Niemann



Uwe Niemann, 54 Jahre alt, ist Leiter Markt Hotelfinanzierungen bei der Deutschen Hypothekbank in Hannover, einer 100%igen Tochter der Norddeutschen Landesbank.

Seit Beginn seiner Bankausbildung 1981 bei der Konzernmutter NORD/LB war er in verschiedenen Immobilienbereichen der Bank tätig. Er wechselte 2008 in die Deutsche Hypo. Seit 2003 ist er als Hotelspezialist Ansprechpartner für sämtliche großvolumigen Hotelfinanzierungen im Inland im NORD/LB-Konzern. Das Hotelfinanzierungsvolumen des Konzerns beträgt weltweit rund 1 Mrd. EUR bei etwa 70 Hotels.

Paulina Held



Paulina Held ist derzeit duale Studentin im 5. Semester an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin und absolviert den praktischen Teil ihres Studiums im RAMADA

Hotel Berlin-Alexanderplatz. Neben dem Abitur mit sprachlichem Schwerpunkt sammelte sie erste Einblicke in der Hotellerie und zog dann für die weitere berufliche Laufbahn 2014 nach Berlin. In der betrieblichen Praxis erwarb sie insbesondere Kenntnisse über das Buchungsverhalten von Hotelgästen, speziell bezogen auf den Online-Vertrieb. Im kommenden Jahr strebt sie den Abschluss des Studiums mit dem Bachelor of Arts in Betriebswirtschaft/ Tourismus an.

Alexander Schmalfuß



Alexander Schmalfuß fungiert derzeit als dualer Student im größten Design-Hotel Deutschlands, dem andel's by Vienna House Berlin. Nach dem erfolgreichen Abschluss

des Abiturs an einem humanistischen Gymnasium in Süddeutschland, sammelte er fundierte Branchenkenntnisse im Hospitality Management während seiner Ausbildung in der größten deutschen Hotelkette Maritim. Im Jahre 2013 führte ihn der Weg nach Berlin. Zuletzt brachte er sich an der Veröffentlichung im Rahmen einer Forschungsarbeit mit dem Thema: „Das heutige Buchungsverhalten der Hotelgäste und die Auswirkung auf die Hotelmarke“ an der Hochschule für Wirtschaft und Recht ein. Er strebt den Abschluss des Bachelors in Betriebswirtschaft / Tourismus im kommenden Jahr an.

Holger Kuball



Holger Kuball studierte BWL an der Humboldt-Universität zu Berlin und begann seinen beruflichen Werdegang 1994 mit einer Trainee-Ausbildung bei der Hypo-Bank als Kredit-

spezialist Immobilien. Mit der Fusion zur HypoVereinsbank arbeitete er als Risikospezialist für professionelle Immobilienfinanzierungen. 2002 folgte der Wechsel zur DKB in den Zentralbereich Firmenkunden im Segment Immobilieninvestoren und Bauträger. Ab 2006 übernahm er die Leitung des Fachbereichs Tourismus. Zu seinen Aufgaben zählen u. a. die Fortentwicklung und Umsetzung der Kundengruppenstrategie im Segment Tourismus, Überwachung, Analyse und Darstellung des Kreditportfolios und der Vertriebsergebnisse sowie Agieren als bankinternes Kompetenzzentrum für Branchenwissen und Marktentwicklungen in der Hotelbranche.

Zora



Zora ist ein, von der belgischen Firma Zorabots entwickelter, humanoider Robot, der von den Nutzern einfach über einen Webbrowser programmiert und

gesteuert werden kann. Die Väter des Robotermädchens sind Tommy Deblieck und Fabrice Goffin. Sie wurde ursprünglich für den Einsatz im Gesundheitswesen entwickelt. Ihre leichte, flexible Bedienbarkeit macht sie aber zunehmend für andere Dienstleistungsbranchen interessant, die beim täglichen Kundenkontakt Unterstützung brauchen.

PARTNER



Apartment Space. Hotel Service. Adina Style.

Genießen Sie Ihren Aufenthalt auf besondere Art mit allen Vorzügen eines komplett ausgestatteten Apartments und den Annehmlichkeiten eines 4 Sterne Hotels – für eine Nacht, eine Woche oder länger.

**Berlin | Frankfurt | Hamburg |
Nürnberg | Budapest | Kopenhagen**

Bald auch in Leipzig und München.

Adina
apartment hotels

www.adina.eu



PARTNER

protel
data solutions

MOBILE. TOGETHER.

BLEIBEN SIE MIT IHREN GÄSTEN IN VERBINDUNG

JETZT AUF PROTEL.NET



first class

Als Management-Magazin setzt first class Akzente für erfolgreiche Hotellerie- und Gastronomie-Konzepte. Bereits seit über 30 Jahren ist first class erfolgreich aktiv in der deutschen Branche und erreicht eine weitestgehende Marktabdeckung in der mittleren bis gehobenen Hotellerie. Das Magazin ist auf die speziellen Kommunikationsbedürfnisse von Top-Führungskräften zugeschnitten. Es bietet aktuelle Informationen über den Strukturwandel in der Branche, spürt die Trends bei Reisegewohnheiten auf und berichtet über die Erwartungen der geschäftlichen und privaten Hotelnutzer. first class informiert über topaktuelle Innovationen in den Bereichen Verkauf, Marketing und IT und bietet kompetente Entscheidungshilfe bei Modernisierung, Umbau, Ausstattung, Wellness und Einrichtung in Hotel, Restaurant und Küche.

www.blmedien.de

Business Traveller

Seit über 20 Jahren nimmt der BUSINESS TRAVELLER auf dem deutschen Zeitschriftenmarkt eine ganz besondere Position ein: Als wichtigstes Geschäftsreisemagazin im deutschsprachigen Raum ist er für alle, die beruflich viel unterwegs sind, ein unverzichtbares Informationsmedium. Neben zahlreichen Sonderausgaben informiert er sechsmal im Jahr seine Leser über alles, was für Geschäftsreisen von Bedeutung ist. Die Website www.businesstraveller.de ergänzt dieses Angebot tagesaktuell um die wichtigsten News. Bereits ein Drittel des Contents wird über mobile Endgeräte abgerufen, deshalb ist die Website auch im Responsive Design erhältlich. Das Online-Angebot wird durch einen wöchentlichen Newsletter sowie Auftritte auf den Social Media-Kanälen Facebook, Twitter, Instagram und Google+ ergänzt.

www.businesstraveller.de

BizTravel

Geschäftsreisen und Veranstaltungen besser planen und einkaufen – BizTravel ist seit zehn Jahren die ideale Unterstützung für alle Geschäftsreiseprofis und bietet seinen Lesern mit praxisnahen Artikeln einen maximalen Nutzwert und direkte Umsetzbarkeit in der täglichen Arbeit: einerseits bei der Auswahl und Planung von Reiseleistungen und andererseits mit vielen Tipps direkt für die Reise. Damit deckt BizTravel die gesamte Prozesskette ab: Destination, Mobilität, Unterkunft und Verpflegung. Abgerundet wird das Angebot durch umfangreiche Informationen zu Planung und Einkauf von Tagungen, Events und Incentives (MICE). Das Service- und Ratgeberportal BizTravel.de bildet die ideale Ergänzung zum Print-Magazin. Abgerundet wird das Angebot durch alle wichtigen Branchennews, die auch als Newsletter abonniert werden können.

www.biztravel.fvw.de



Aparthotels
Extended Stay
Short-term Rental

Serviced Apartments News ist das führende Online-Nachrichtenportal sowie Informationsquelle für den Serviced-Apartment-Sektor. Es hält seine Leser über die weltweiten Entwicklungen auf dem Laufenden und präsentiert Kommentare und zum Nachdenken anregende Stellungnahmen von Branchenkennern. Treffen Sie die Entscheider des Segments auf den jährlich stattfindenden Serviced Apartment Summits in Europa, MEA und Amerika – diese zählen zu den bedeutenden, internationalen Branchen-Events mit Gelegenheit zum Austausch von Best Practice, zum Entwerfen von Zukunftsvisionen und zum Knüpfen von Geschäftskontakten.

www.servicedapartmentnews.com

Möbel einfach mieten.



www.furnitureleasing.net

SERVICED APARTMENTS IM TREND

Das Konzept der Serviced Apartments ist ein Trend aus den USA und Australien, der sich in den vergangenen Jahren im deutschen Immobilien- und Hotelmarkt etabliert hat und weiterhin im Wachstum begriffen ist. Der Trend des Wohnens auf Zeit bietet Investoren die Gelegenheit, sich einen Anteil in diesem neuen Markt zu sichern. Mit dem Kauf der Räumlichkeiten ist diese Investition jedoch noch nicht abgeschlossen, da jede komfortable Wohnung entsprechend eingerichtet werden muss, was erneut mit Kosten und zeitlichem Aufwand verbunden ist. Furniture Leasing (FLC) bietet hier eine mögliche Alternative: Hochwertige Möbel zu vergleichbar günstigen Konditionen mieten.

FURNITURE LEASING – MÖBEL MIETEN STATT KAUFEN

Da der Bedarf an verfügbarem Wohnraum, welcher bezahlbar und gleichzeitig möbliert ist, bis heute kaum abgedeckt werden kann, besteht eine erhöhte Nachfrage für die kurz- bzw. langfristige Vermietung von Möbeln. FLC hat sich dieser Nachfrage angenommen und bietet seit 2011 hochwertige Möbel zu günstigen Mietkonditionen an. Mit diesem Geschäftsmodell hat FLC in Deutschland Neuland betreten und sich dabei den Anspruch gestellt, dem Zeitgeist gerecht zu werden und den Grundstein für ein nachhaltiges Geschäftsmodell in der freien Wirtschaft zu setzen. Als zukunftsorientiertes Unternehmen möchte FLC nun auch Investoren von Serviced Apartments den Mehrwert des Möbelleasings und dessen steuerliche Vorteile präsentieren.

MIETMÖBEL – EINE INVESTITION, DIE SICH (STEUERLICH) AUSZAHLT?

Für neu erworbene Möbel (einschließlich Büromöbel) ist ein Abschreibungszeitraum von 10-13 Jahren vorgesehen, in dem jedes gekaufte Möbelstück jährlich buchhalterisch gelistet und abgeschrieben werden muss. Aus diesem Grund kann Möbelleasing aus steuerlicher Sicht für Investoren interessant sein, da Anschaffungen im Rahmen eines Leasingvertrags ggf. in einem deutlich kürzeren Zeitraum ertragsmindernd geltend gemacht werden können. Zu diesem Thema konnten wir mit Herrn Alen Nalbandian von der Wirtschaftskanzlei GSK Stockmann + Kollegen in Frankfurt am Main sprechen, dessen Klienten zu einem Großteil aus der Immobilienbranche stammen. Er berät Investoren bzw. Marktteilnehmer in steuerlichen Angelegenheiten bei allen Aktivitäten rund um die Immobilie. Inwieweit sich Möbelleasing aus steuerlicher Sicht lohnt, erläutert Herr Nalbandian hier:

„Beim Leasing handelt es sich um eine Sonderform der entgeltlichen Überlassung von Wirtschaftsgütern durch den Leasinggeber an den Leasingnehmer. Für die steuerliche Beurteilung von Leasing ist entscheidend, wem die Wirtschaftsgüter zugerechnet werden. Im Rahmen eines sog. Operatingleasing, das von beiden Seiten in der Regel kurzfristig gekündigt werden kann, ist der Leasinggegenstand beim Leasinggeber zu bilanzieren und abzuschreiben. Umgekehrt kann der Leasingnehmer die Leasingraten als Betriebsausgaben abziehen und damit sofort steuerlich geltend machen. Im Vergleich zu den verhältnismäßig langen Abschreibungszeiten kann das Leasing von Möbeln daher aus Sicht des Leasingnehmers durch-

aus vorteilhaft sein. Dies gilt selbst dann, falls die Leasingraten in einem geringfügigen Umfang zu einer gewerbesteuerlichen Mehrbelastung führen.“

Ihre Vorteile im Überblick

- Leasingraten: Als Betriebsausgaben steuerlich voll absetzbar, Schonung von Liquidität und Eigenkapital
- Bilanzneutralität: Leasinggegenstände erscheinen nicht in der Bilanz des Leasingnehmers
- Sichere Kalkulationsgrundlage: Die Leasingrate wird auch langfristig nicht von Zinsänderungen oder Rating-Veränderungen beeinflusst.
- Keine Vorfinanzierung: Der Finanzierungsaufwand verteilt sich auf die Nutzungsdauer und damit auch auf den Zeitraum, in dem Erträge aus dem Objekt erwirtschaftet werden.
- Mietkauf: Die Option Mietkauf besteht nach Ende der Mindestmietdauer.
- Herstellerunabhängige Finanzierung
- Individuelle Vertragsgestaltung
- Variable Vertragslaufzeiten

KONTAKT

FURNITURE LEASING CORPORATION
Inhaber: Daniel Ishikawa
Hans-Böckler-Straße 9
63263 Neu-Isenburg
WEB: www.furnitureleasing.net
EMAIL: info@furnitureleasing.net
PHONE: 0800 864 2255

Aussteller 2016

APARTMENT SERVICE.

1 Apartmentservice Apartmentservice, der Veranstalter der SO!APART, verbindet seit 15 Jahren die Vermittlung von mittlerweile mehr als 20.000 Apartments in Deutschland und weltweit mit der umfassenden Beratung von Projektentwicklern, Betreibern und Investoren für Serviced Apartments.



2 THE BEST FOR LONG STAYS Geprüft und für gut befunden: Serviced Apartments mit dem Label THE BEST FOR LONG STAYS bieten deutschlandweit geprüfte Standards für Geschäftsreisende und Travel Manager – inklusive aller Nebenkosten und unabhängig von Messeraten.



3 conichi conichi sieht sich als der Innovationspartner der Hotellerie. Durch einen schnellen und mobilen Check-in/Check-out, Bezahlung per Smartphone und die Bereitstellung von relevanten Informationen auf dem Smartphone geht conichi gezielt auf die Bedürfnisse der modernen Gäste ein. Mit Hilfe der BeaconTechnologie wird das Haus perfekt auf den digitalen Reisenden vorbereitet, während der Aufenthalt des Gastes bzw. das Gästelerlebnis auf ein neues, digitales Level gehoben wird.



4 iPartment Seit 2009 hat sich iPartment zu einer der Top-Marken für Serviced Apartments in Deutschland entwickelt. Bis Ende 2019 will sie in den Top-7-Städten 700 zweite Zuhause erster Wahl anbieten. Der Schritt in die Schweiz ist ebenfalls getan. Bei den SO!APART-Awards 2014 und 2015 war iPartment mit mindestens einem 1. Preis dabei und gewann 2016 den renommierten „German Brand Award“.



5 INKLANG Lautsprecher Manufaktur Bring your own content! Audiophiler Hörgenuss für Serviced Apartments endlich nicht mehr von der Stange. Dafür steht das preisgekrönte Angebot der Hamburger Lautsprecher Manufaktur INKLANG. Begeistern Sie Ihre Gäste mit unerwarteter Qualität und perfekter Usability.



6 VISIONAPARTMENTS Die 1999 in der Schweiz gegründeten VISIONAPARTMENTS sind spezialisiert auf die Entwicklung und Vermietung von hochwertig möblierten Wohnungen mit Service und Stil. Um global präsent zu sein, wird auf internationaler Ebene eng mit ausgewählten Serviced-Apartment-Partnerbetrieben zusammengearbeitet.

DESIGN OFFICES

THE BRAND LOCATION

7 Design Offices Heute so arbeiten, wie es morgen alle wollen. Als Marktführer bietet Design Offices deutschlandweit perfekte Raumlösungen für modernes Arbeiten. Das Angebot umfasst flexible Büros und Coworking Bereiche mit hohem Design-Anspruch sowie inspirierende Räume für Tagungen und Events.



CERTIFIED

8 Certified Certified unterzieht Hotels, Apartments, Event Locations und Schiffe einer intensiven und unabhängigen Prüfung - objektiv und transparent. Das Besondere: Sie positionieren sich bei Ihrer Zielgruppe als ausgezeichnete Partner und generieren dadurch Interessenten und mehr Geschäft.



9 Fronhoffs Fine Goods Die Berliner Backmanufaktur Fronhoffs Fine Goods entwickelt und produziert nährstoffreiche und individuelle Genussprodukte sowohl für den Bereich Frühstück, Mittag- und Abendessen als auch für die kleinen Pausen während des Tages.



10 Hotelkompetenzzentrum Hotel- und Gastronomiedesign vom Feinsten, eine voll funktionsfähige Hotel-Etage zum Ausprobieren und jede Menge Veranstaltungen – das Hotelkompetenzzentrum, die Netzwerk- und Veranstaltungsplattform für die Branche, bietet Hoteliers und Gastronomen alle Informationen, die sie für die Realisierung von Um-, Aus- und Neubauten benötigen – und das in einer neutralen Atmosphäre.



11 G+S G+S Planwerk, Microapartments der Zukunft ... wir bauen Räume zum Leben ... vom Plan bis zum fertigen Werk ... alles aus einer Hand.



12 HotelNetSolutions HotelNetSolutions aus Berlin ist spezialisiert auf Softwarelösungen für die Hotellerie und bietet einen Full-Service intelligenter Vermarktungslösungen: die Booking Engine OnePageBooking, suchmaschinenoptimierte Websites, einen leistungsstarken Channelmanager mit Schnittstellen zu allen gängigen OTAs, Metaportalen und PMS sowie einen Gutscheishop.



13 FBF bed&more FBF bed&more steht seit Jahrzehnten als Marktführer für Qualität, Service und Zuverlässigkeit und bietet im Bereich der textilen Hotelausstattung alles aus einer Hand. Mit speziell entwickelten und auf Hoteltauglichkeit geprüften Bettsystemen und Textilien bietet man Qualität und Vielfalt in bester Preis-Leistung.



15 Furniture Leasing Corporation Die Furniture Leasing Corporation mit Sitz in Neu-Isenburg ermöglicht die Anmietung von Möbeln und elektrischen Artikeln über kurze und längere Dauer in Deutschland, Schweiz, Österreich, Belgien oder Polen. Zum Service gehören Beratung, Möbelauswahl, Lieferung, Aufbau und Abholung der Möbel nach der Mietlaufzeit.



18 SWISSFEEL SWISSFEEL ist Lieferant kompletter Hotelbettsysteme mit einem Schwerpunkt auf voll waschbare Kissen und Matratzen. Analog zur Hotelmietwäsche bietet SWISSFEEL seinen Kunden auf Wunsch ein vollständiges Outsourcing des Bettes auf Mietbasis an, inklusive Matratzenwäsche - für dauerhafte Hygiene und zufriedene Gäste.

designfunktion

14 designfunktion designfunktion gestaltet Wohnwelten, in denen sich Menschen zu Hause fühlen. In ästhetischen und funktionalen Räumen fühlen sie sich wohl, tanken Kraft und können sich entspannen.

LOEWE.

16 LOEWE Technologies Vor über 80 Jahren hat Loewe das Fernsehen erfunden und hält seither das Versprechen Made in Germany. Modulare Technik, hochwertige Materialien, präzise Verarbeitung, regelmäßige Software-Updates und nicht zuletzt das zeitlose Design garantieren die Nachhaltigkeit und Langlebigkeit der Loewe Produkte.



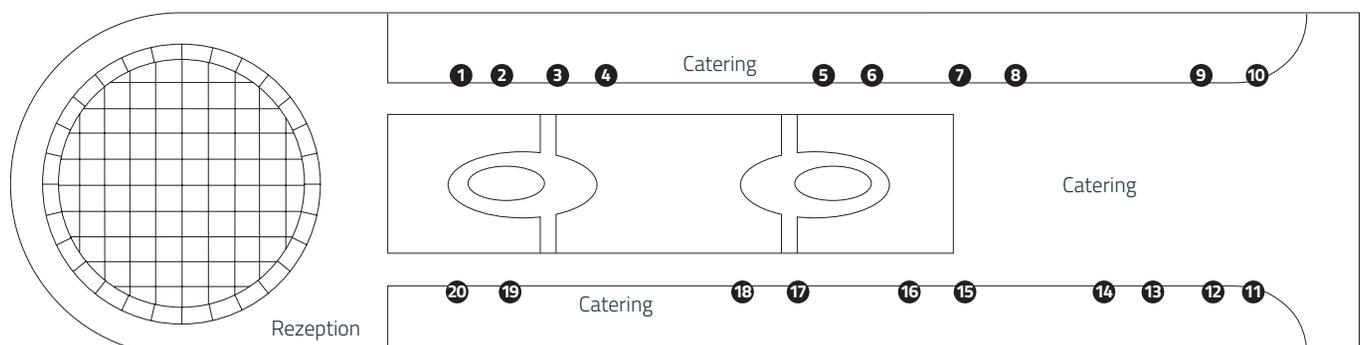
19 Key & Card Key & Card bieten Beratung, Installation und Service von der Check-in-24-7 Kiosk-Lösung mit Infosystem über RFID-Key-Card Türschlösser bis hin zur Online-Buchungsplattform mit der Zahlungsabwicklung „All in One“ und unterstützen trotzdem modular mit der Integrationsmöglichkeit von bestehenden Systemtechniken den personaloptimierten Checkin.



17 MIKU MIKU GmbH, der Komplettanbieter für Fliesen + Mosaik, Natur- + Kunststeine, Corian, ESG-Glas Duschabtrennungen, Waschtische, Küchenarbeitsplatten... bundesweit... europaweit! MIKU präsentiert sich gemeinsam mit Alno, einem der führenden Küchenhersteller Deutschlands, von der Objektküche bis zur High-End-Küche... individuelle Fertigung... Made in Germany.



20 SMARTments business Ein Stück Zuhause für ein paar Wochen oder Monate? Ob Sie beruflich unterwegs sind, auf Reisen oder einfach vorübergehend eine angenehme Unterkunft benötigen: SMARTments business sind Serviced Apartments. Die ideale Lösung, wenn Sie eine smarte Bleibe auf Zeit suchen.





Große Bühne für die Besten – die SO!APART-Awards 2016

Bereits zum vierten Mal werden die SO!APART-Awards an herausragende Serviced Apartments verliehen. Die Anbieter konnten sich in den Kategorien „international“ für Häuser außerhalb Deutschlands, „neu und besonders“, „die kleinen Feinen“ und „groß und großartig“ bewerben. In der letztgenannten Kategorie werden aufgrund der Besonderheiten der beiden Konzepte erstmals zwei Preise getrennt nach Aparthotel und Apartmenthaus vergeben. Die Bewerber waren in diesem Jahr zudem aufgerufen, ergänzend ein Betriebskonzept einzureichen, um der Jury die Unternehmensphilosophie in Bezug auf Zielgruppe, Vertriebsstrategie, Service-Konzept und Personalstrategie zu erläutern. Sylvie Konzack (Chefredakteurin first class) nominierte jeweils fünf Häuser, aus denen die Fachjury nach detaillierter Prüfung das jeweilige Gewinnerhaus bestimmte. Die Jury besteht aus Dirk Gerdorn (Vice President, Head of CP Global Mobility bei SAP und Präsident des VDR),

Oliver Graue (Chefredakteur BizTravel), Sabine Galas (Chefredakteurin BUSINESS TRAVELLER), Till Runte (Geschäftsführer Certified GmbH & Co. KG) und Anett Gregorius (Gründerin und Inhaberin Apartmentservice). Darüber hinaus bestimmten Gäste und Fans der nationalen und internationalen Bewerberhäuser die Preisträger in den Publikums-kategorien „das beliebteste Kleine“ und „das beliebteste Große“ durch ein Onlinevoting. Freuen Sie sich, wenn es am Abend des 17. Novembers 2016 heißt: Bühne frei für die Gewinner der SO!APART-Awards 2016!

Grand Entrance for the Best Serviced Apartments – the SO!APART-Awards 2016

The renowned SO!APART-Awards will be presented for the fourth time. Operators of serviced apartments were able to apply for the categories "international" for applicants from outside Germany, "new and different",

"small and precious" and last but not least "grand and great" which will be awarded separately for apart hotels and classical apartment houses for the first time to account for their specific profile. Sylvie Konzack (Chief Editor first class) pre-selected five nominees each, before the expert jury took the final decision. It consists of Dirk Gerdorn (Vice President, Head of CP Global Mobility at SAP and President of VDR), Oliver Graue (Chief Editor BizTravel), Sabine Galas (Chief Editor BUSINESS TRAVELLER), Till Runte (CEO Certified GmbH & Co. KG) and Anett Gregorius (Founder and Owner of Apartmentservice). But not only the expert jury evaluated the applications. Also the audience, the guests and fans of the participants could cast their votes in the two audience categories "the popular big ones" and "the popular little ones". We are delighted to present the winners of the SO!APART-Awards 2016 on the evening of 17th November 2016 in Berlin.



Nominierte Häuser 2016

Award-Bewerbung

SO!
APART
2016



Nominierung der TOP 5 jeder Kategorie durch Sylvie Konzack, Chefredakteurin der *first class*



Auswahl der Gewinner durch die Fachjury



Jury-Awards



Nominierung durch Voting



Die meisten Stimmen küren den Gewinner



Publikums-Awards

„die kleinen Feinen“ *“small and precious”*

AMANO Home, Berlin (Germany)
Brera Serviced Apartments Frankfurt, Frankfurt (Germany)
Quartier M, Leipzig (Germany)
SCHOENHOUSE LIVING, Berlin (Germany)
SCHOENHOUSE STUDIOS, Berlin (Germany)

„groß und großartig – Aparthotel“ *“grand and great – aparthotel”*

Adina Apartment Hotel Berlin Hackescher Markt, Berlin (Germany)
Adina Apartment Hotel Hamburg Michel, Hamburg (Germany)
Capri by Fraser Frankfurt, Frankfurt (Germany)
Citadines Michel Hamburg, Hamburg (Germany)
Lindner Hotel & Residence Main Plaza, Frankfurt (Germany)

„groß und großartig – Apartmenthaus“ *“grand and great – classical apartment house”*

Gästerresidenz PelikanViertel, Hanover (Germany)
GOODMAN'S LIVING, Berlin (Germany)
iParment Köln Mülheim, Cologne (Germany)
SERVICED APARTMENTS IM LEBENDIGEN HAUS, Dresden (Germany)
SMARTments business MÜNCHEN PARKSTADT SCHWABING, Munich (Germany)

„neu und besonders“ *“new and different”*

HARBR. boardinghouse Ludwigsburg, Ludwigsburg (Germany)
iParment Köln Mülheim, Cologne (Germany)
SCHOENHOUSE LIVING, Berlin (Germany)
SERVICED APARTMENTS IM LEBENDIGEN HAUS, Dresden (Germany)
SMARTments business MÜNCHEN PARKSTADT SCHWABING, Munich (Germany)

„international“ *“international”*

AMEDIA Luxury Suites Graz, Graz (Austria)
IG Serviced Apartments Campus Lodge, Vienna (Austria)
La Clef Tour Eiffel Paris, Paris (France)
Swiss Luxury Apartments, Geneva (Switzerland)
VISIONAPARTMENTS Militärstraße, Zurich (Switzerland)

Ausblick!

Heute schon neugierig auf die SO!APART 2017?
Gleich auf www.so-apart.de gehen!

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 2017.

Sie erreichen uns per Telefon unter +49 (0) 30 – 96 06 09 49-11 oder per E-Mail unter soapart@apartmentservice.de

APARTMENT
SERVICE.

Impressum

HERAUSGEBER

Apartmentservice
Anett Gregorius
Berliner Allee 36
13088 Berlin

FOTOS

© shutterstock
© Adobe Stock
Fotos SO!APART:
© Klaus Stemmler

DRUCK

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

WOHNEN AUF
ZEIT WELTWEIT
UND STOLZER
PARTNER DER
SO!APART 2016



VISIONAPARTMENTS

Your first address.

BERLIN

FRANKFURT

GENÈVE

LAUSANNE

VEVEY

WARSCHAU

WIEN

ZÜRICH

NEUE SERVICED APARTMENT PARTNER IN:

AMSTERDAM

DUBAI

HAMBURG

LONDON

MILAND

NEW YORK

PARIS

TOKIO

UNSERE PARTNER EXKLUSIV



VISION APARTMENTS



UNSERE PARTNER



UNSERE SUPPORTING PARTNER



UNSERE MEDIENPARTNER

