
Professionelle Planung und Beratung sind unverzichtbar

Erfahrung zählt

Ein Unternehmen zu führen, bringt vielfältige Aufgaben mit sich: Ob Organisation, Produktentwicklung, Kundenakquise, Werbung, Qualitätssicherung, Mitarbeiterführung oder auch Vertragsverhandlungen – als Unternehmerin und Unternehmer steht man vor unterschiedlichen Herausforderungen. Dies gilt ganz besonders für die Wellnesshotellerie.

Wer heute einen neuen Spa-Bereich oder eine Erweiterung plant, sieht sich mit vielen Fragen konfrontiert. Sind die Saunen noch zeitgemäß? Bieten die Ruheräume ausreichend Platz und Komfort? Rentiert sich das Investment in ein separates Family Spa? Welche anderen Wege kann ich gehen? Macht der Grundrissplan, den der Hausarchitekt erstellt hat, wirklich Sinn oder sollte ich diesen nochmals auf den Prüfstand stellen? Stimmt die Kosten-Nutzen-Relation? Wer sind meine Kunden und welches Konzept kann ich ihnen am besten verkaufen?

Fragen über Fragen. Selten befragt man die, um die es wirklich geht, nämlich die Gäste. Selten auch Experten, die sich tagtäglich damit beschäftigen. Es werden Millionen investiert. Die Beratungskosten, die für eine Plausibilitätsprüfung der Baupläne oder ein Marketing-Konzept der neuen Spa-Anlage anfallen, liegen im unteren Promille-Bereich. Dennoch

wird gerade hier gespart – nach dem Motto: »Wir fangen einfach mal an, oder lassen es einfach auf uns zukommen.« Wer so denkt, zahlt nicht selten ein hohes Lehrgeld. Dies betrifft unter anderem Aspekte der Haftung und Gewährleistung, wenn Lieferanten oder Hersteller vermeintlich kostenlose Planungsleistungen übernehmen.

Neue Bereiche erfordern einen Return on Investment. Gut, wenn man die individuell abgestimmten Arrangements schon im Vorfeld verkauft hat. Wartet man darauf, dem Gast den neuen Meditationsraum bei Anreise samt kostenpflichtigem Paket zu verkaufen, geht man eine Zitterpartie ein – oft ohne Erfolg. Ganz gleich, ob es um große oder kleine Veränderungen geht: Es ist gut, wenn man sich mit einem sachkundigen und neutralen Experten austauschen kann. Oft ist es inspirierend, gemeinsam der Fantasie freien Lauf zu lassen, um mit der Essenz wieder auf den Boden der Realitäten zurückzukehren.

Ein weiterer Vorteil: Mit einem fachlich versierten Berater oder Planer an der Seite steigern Sie Ihre Überzeugungskraft und Ihr Durchsetzungsvermögen, insbesondere gegenüber Banken.

Ganz wichtig: Der potenzielle Planer und Berater muss absolut unabhängig sein, sowohl von Zulieferern als auch von Herstellern. Professionelle Mitglieder des FCSI sind einem strengen Ehrenkodex verpflichtet. Ihr fachliches Wissen müssen sie durch eine anspruchsvolle Prüfung nachweisen. Was zusätzlich zählt, sind Praxisnähe und Erfahrung. Davon profitieren Investoren und Projektentwickler, Hoteliers und Gastro-nomen.

Hildegard Dorn-Petersen FCSI

