



Innovatives Investment: Hotel + Luxusresidenz

Newsletter 1, Januar 2023

1. Ausgangssituation

Der Markt für Hotels mit Bezug zum Thema Gesundheit stellt sich derzeit wie folgt dar.

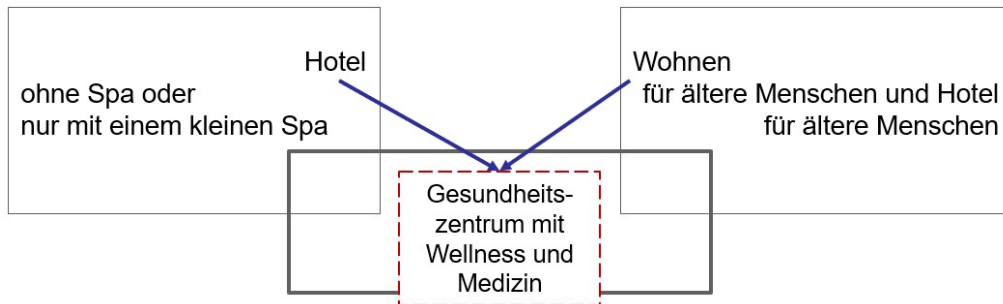
1. Hotels suchen nach einer stabilen Auslastung.
2. Die demografische Entwicklung spricht eine klare Sprache: Wir alle werden älter und fragen mehr Gesundheitsdienstleistungen nach.
3. Der Verkauf von Behandlung im Hotel kann zur Folge haben, dass dieser Umsatz den Umsatz aus der Vermietung von Gästezimmer erreicht oder sogar übersteigt.
4. Viele Stammgäste von Hotels werden älter und wollen in der Nähe ihres Hotels wohnen und von seinen Dienstleistungen profitieren (Spa, Küche, Therapie u.a.).
5. Viele Wellness-Hotels versuchen, Wellness durch medizinische Zusatzangebote aufzuwerten.

Wir entwickeln Konzepte, auf welche Weise ein Hotel durch eine medizinische Ausrichtung und durch die Erweiterung der Zielgruppe auf ältere Menschen den Umsatz steigern und die Gesundheit von Menschen verbessern kann.

2. Innovativer Ansatz

Der Ansatz besteht darin, dem Hotel neue Zielgruppen zuzuführen. Darüber hinaus können ältere Menschen in den Genuss hochwertiger präventiver oder auch Dienstleistungen kommen. Die Schritte dazu:

1. Das Hotel stattet sich mit Gesundheitskompetenz aus und errichtet ein Medical Spa.
2. Dieses erhält Kompetenzen in Sachen Altersmedizin.
3. Ein Gebäude in der Nähe des Hotels wird errichtet, wo ältere Menschen dauerhaft oder für eine begrenzte Zeit wohnen können. Hier kann auch Longstay angeboten werden für jene, die eine längere Zeit, aber nicht für immer bleiben möchten.
4. Es wird dafür gesorgt, dass Zielgruppen sauber getrennt werden und dennoch niemand diskriminiert wird.
5. Eine Gesundheits-App soll alle Gruppen zu einem gesunden Lebensstil animieren und kann durch Belohnungen zu noch mehr Lebensstilwandel führen und gleichzeitig die Region erschließen.
6. Synergieeffekte werden realisiert, weil Küche, Verwaltung und Gesundheitszentrum gleichermaßen für beide Unternehmensteile arbeiten.



3. Projektentwicklung

Zur Umsetzung des Vorhabens werden folgende Schritte vorgeschlagen:

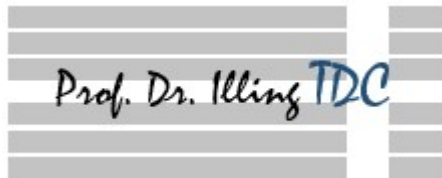
1. Der Zubau eines Gebäudes von ca. 60 oder mehr Zimmereinheiten für ältere Menschen.
2. Die Errichtung eines Wellness- und Therapiezentrums mit Dienstleistungen für alle Zielgruppen.
3. Entwicklung eines Behandlungskonzeptes, welches Hotelgäste wie auch ältere Menschen mit präventiven Konzepten versorgt.
4. Aufstellung des Investments (Fremd- und Eigenkapital, Fördermittel).
5. Erstellung eines Business-Plans.
6. Klärung der Frage des Betreibers.
7. Umsetzung des Konzeptes.

4. Synergien und Abgrenzungen

Das Konzept verspricht positive Aspekte für das Hotel:

1. Es kann viel mehr Wellness- und Gesundheitsdienstleistungen anbieten und auf diese Weise die Umsätze steigern.
2. Intelligente Zielgruppentrennungskonzepte bewirken, dass sich keine Zielgruppe gestört fühlt, aber alle einen erstklassigen Service erhalten.
3. Das Personal im Medical Spa behandelt alle Zielgruppen und ist auf diese Weise sehr gut ausgelastet.
4. Die passende Rechtsform ermöglicht dem Betrieb, auch in Pandemie-Zeiten die Arbeit fortzusetzen.

5. Kontakt



Adresse in Österreich:
Prof. Dr. Kai Illing/TDC
Floeking 194
8200 Gleisdorf
Mobil: +43 (0)688 819 8807
www.med-tourism.eu
info_tdc@web.de

Deutschland:
Annastr. 18
12247 Berlin
Mobil: +43 (0)688 819 8807
info_tdc@web.de

