

# Leitfaden für touristische Betriebsgrößenoptimierung





# Leitfaden für touristische Betriebsgrößenoptimierung

## Inhalt

<b>Vorwörter</b>	Seite 4
<b>Warum Betriebsgrößenoptimierung</b>	Seite 6
<b>Checkliste: Macht eine Betriebsgrößenoptimierung in unserem Betrieb Sinn?</b>	Seite 8
<b>Praxis-Beispiele</b>	Seite 11
<b>Tipps vom Touristiker bei der Betriebsgrößenoptimierung</b>	Seite 14
<b>Fördermöglichkeiten</b>	Seite 16
<b>Wichtige Baukennzahlen und Flächenbedarf</b>	Seite 17
<b>Tipps vom „Bauprofi“ bei der Betriebsgrößenoptimierung</b>	Seite 18
<b>Unterschiedliche Bauweisen und ihre Vor- und Nachteile</b>	Seite 20
<b>Kriterien für die Auswahl der Umsetzungspartner</b>	Seite 22
<b>Kontakt, Finanzierungs- und Förderstellen</b>	Seite 24
<b>Impressum</b>	Seite 25

## Vorwort



**Mag. Helmut Miernicki**  
Geschäftsführer ecoplus GmbH

Reiches kulturelles Erbe, landschaftliche Vielfalt, Genusskultur und herzliche Gastlichkeit – das sind die Stärken, auf die der heimische Tourismus bauen kann. Nicht umsonst konnte sich Niederösterreich national und international erfolgreich als Land des Genießens und der Lebenskultur positionieren.

Die wesentlichsten Geschäftsbereiche haben sich im Lauf der Zeit nicht verändert. Geändert haben sich aber die Rahmenbedingungen. Es ist daher immer wichtiger, die Bedürfnisse und Erwartungen der Gäste zu kennen und mit individuellen Produkten gezielt anzusprechen. Dazu braucht es aber auch die notwendige Infrastruktur im Betrieb, um den Besucherinnen und Besuchern ein entsprechendes Umfeld bieten zu können. ecoplus unterstützt als Partner der Unternehmen im Rahmen der ecoplus Regionalförderung auch die Entwicklung des Tourismusstandorts Niederösterreich.

In dieser Broschüre finden Sie viele Anregungen, wie Sie Ihren touristischen Betrieb nachhaltig fit für die Zukunft machen und so heute schon den Grundstein für den Erfolg von morgen legen.

## Vorwort



**Dr.<sup>in</sup> Petra Bohuslav**  
Landesrätin für Wirtschaft,  
Tourismus und Sport

Der Tourismus in Niederösterreich ist durch eine große Anzahl an kleinen Beherbergungsbetrieben geprägt, die mit ihrem hohen persönlichen Einsatz das Rückgrat der heimischen Tourismuswirtschaft bilden. Dabei zeigt sich ganz klar: Betriebe, die regelmäßig und zielgerichtet investieren und so über innovative Angebote verfügen, sind langfristig erfolgreicher.

Denn der hohe Wettbewerbsdruck, wie auch der immer kürzer werdende Lebenszyklus touristischer Produkte erfordern laufende Qualitätsverbesserungen in Verbindung mit strategisch geplanten Zu- und Umbauten. Deshalb steht auch die Optimierung der touristischen „Hardware“ mit dem Ziel, eine bessere und vor allem eine längere Auslastung zu erreichen, an oberster Stelle der Investitionsbestrebungen.

Mit dieser Broschüre wollen wir Ihnen mit Beispielen aus der Praxis einen Einblick in das Thema Betriebsoptimierung bieten und Sie dazu anregen auch Ihren Betrieb unter die Lupe zu nehmen. So schaffen wir es gemeinsam, den Tourismusstandort Niederösterreich langfristig zu stärken.

## Warum Betriebsgrößenoptimierung?

Die richtige Betriebsgröße, insbesondere das optimale Verhältnis aus Gästezimmern und anderen Bereichen, wie Gastronomie-, Konferenz- und Wellness-Einrichtungen, ist erfolgsentscheidend für jeden Beherbergungsbetrieb.

Die sich ändernden Bedürfnisse der Gäste erfordern eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Angebots. Zugleich sind jedoch Fehl-Investitionen auch häufige Konkursursache in Beherbergungsbetrieben – oft erst viele Jahre später. Eine intensive Beschäftigung mit dem Thema „Bauen und Investieren“ ist daher auch für Ihren Betrieb zukunftsentscheidend!

### Tipp

Was sind die 3-5 kleinen Innovationen in Ihrem Betrieb für nächstes Jahr?

Welche größeren Investitionen möchten Sie in den kommenden 3-5 Jahren setzen?

Vergleicht man Betriebe unterschiedlicher Größe, zeigt sich, dass es größere Betriebe oft leichter im Wettbewerb haben als kleinere – eine optimale Betriebsgröße kann dabei eine wichtige Weichenstellung für die Weiterentwicklung des eigenen Betriebes darstellen.

Ganz wesentlich ist jedoch, dass Sie sich vor einer großen Investitionsentscheidung mit Ihren persönlichen und betrieblichen Zielen, Ihren Stärken auseinandersetzen, damit Sie daraus eine für Sie maßgeschneiderte Strategie entwickeln können.

### Wichtige Einflussfaktoren sind dabei vor allem:

- Die bestehende **Infrastruktur** im Haus (Gibt es Flächen z.B. im Wellness- oder Seminarbereich, die zu wenig ausgelastet sind?)
- Die eigene **Unternehmerpersönlichkeit** (Wo sehen wir Möglichkeiten, weiter zu wachsen?)
- Die **Mitarbeiter** (Wie können wir unsere Möglichkeiten besser nützen? Wie können wir gute Mitarbeiter an den Betrieb binden?)
- Die laufenden **Betriebskosten** (Können diese durch eine Investition nachhaltig verringert werden?)

Eines ist dabei jedoch klar – „die“ optimale Betriebsgröße gibt es nicht. Jeder Betrieb ist anders. „Small“ OR „big is beautiful“. Ganz wichtig ist jedoch nicht in der „grauen Mitte“ hängen zu bleiben.

### Dabei ist eine gute Strategie ganz wesentlich für den Erfolg:

- Wo will ich besser als die Mitbewerber sein?
- Wo ist unsere Nische im Wettbewerb?
- Wer sind unsere „Lieblingsgäste“, auf die wir uns zukünftig stärker ausrichten möchten?
- Auf welche Leitthemen wird in der Regionsentwicklung ein besonderer Schwerpunkt gelegt?

Diese Broschüre soll Ihnen einen kurzen Einblick in das Thema geben – besonderes Augenmerk wurde dabei auf Erfahrungen aus der Praxis gelegt. Viel Erfolg beim Lesen wünscht

ecoplus. Niederösterreichs Wirtschaftsagentur GmbH  
Niederösterreichring 2, Haus A, 3100 St. Pölten  
[www.ecoplus.at](http://www.ecoplus.at)

## Checkliste

# Macht eine Betriebsgrößenoptimierung in unserem Betrieb Sinn?

### TIPP

Achten Sie besonders auf eine sinnvolle Relation zwischen der Zimmeranzahl und den sonstigen Einrichtungen (Gastronomie-, Konferenz-, Wellnessbereich, Parken,...)!

### Basis-Voraussetzungen

- Rund ums Haus sind genügend Baulandreserven vorhanden bzw. am Areal ist die maximale Bebauungsdichte noch nicht erreicht.
- Mit unserem Finanzierungspartner sind bereits unverbindliche Vorgespräche geführt worden. Vorbehaltlich der Ergebnisse der Detailplanung, Kostenschätzung, Feasibility-Studie etc., ist eine Finanzierung grundsätzlich denkbar.

### Bauliche Kriterien

- Der bauliche Bestand ist in allen Bereichen weitestgehend „ausgereizt“.
- Die öffentlichen Bereiche im Betrieb (Restaurant, Wellness, Seminar) sind sehr großzügig dimensioniert und könnten zusätzliche Zimmer „locker“ mitversorgen.
- In den kommenden Jahren steht ohnedies eine „Rundum-erneuerung“ der Immobilie an.



## Checkliste

### Betriebswirtschaftliche Kriterien

- Der Betrieb ist grundsätzlich wirtschaftlich gesund. Wir haben sogar gewisse finanzielle Reserven, die wir im Betrieb investieren können.
- Das Anlagevermögen im Bestand ist weitgehend abgeschrieben, daher schreiben wir Bilanzgewinne.
- In vielen Betriebsbereichen gibt es sehr hohe Fixkosten, die unabhängig von der Zahl der Zimmer bzw. Nächtigungen anfallen. Bei einer größeren Zimmeranzahl würden sich diese Fixkosten besser verteilen.

### Marktbezogene Kriterien

- Wir müssen häufig Anfragen absagen, da wir über zu wenig oder nicht über die passenden Zimmerkapazitäten verfügen. Unser Haus ist dabei zumeist über einen längeren Zeitraum komplett ausgebucht und nicht nur über einzelne Wochentage oder wenige Wochen im Jahr.
- Unsere Mitbewerber „ziehen davon“ und das spüren wir auch in der Gästenachfrage. Wir benötigen daher besseres Zusatzangebot, um uns weiterentwickeln zu können. Bei den wenigen Zimmern im Bestand würde sich eine Erweiterung, z.B. um einen Wellnessbereich, aber nicht rechnen.
- Wir wissen genau, welche Gäste wir nach der Investition noch besser ansprechen können und wie wir das Angebot dann noch besser vermarkten können.

## Checkliste

### Persönliche Kriterien

- Eine Betriebsübergabe steht in den kommenden Jahren an. Die nächste Generation ist willig und qualifiziert, den Betrieb zu übernehmen.
- Persönlich habe ich öfter das Gefühl, dass mein Betrieb zu klein für mich als Unternehmer bzw. unsere Familie ist.
- Es fällt oft schwer, motivierte und qualifizierte Mitarbeiter zu halten, weil diese sich im Betrieb zu wenig entwickeln können. Dadurch steht und fällt der Betrieb mit der Unternehmerfamilie.

## Praxis-Beispiel

# Rundumerneuerung im Bestand & Zimmerzubau im „Das Himberg“



Das Himberg bei Wien ist ein modernes 3-Sterne Garni-Hotel für Businessreisende, Gruppen und Individualgäste. Im Zuge der Betriebsübergabe war schnell klar, dass der reine Restaurantbetrieb nicht weiter betrieben werden soll. Anstelle der alten Kegelbahn wurde ein Zubau mit 40 Einheiten errichtet, zudem wurden 40 zusätzliche Sitzplätze geschaffen. Wichtig war dabei die bessere Planbarkeit des Hotelgeschäfts im Vergleich zum Gasthaus. Aus Gründen der Kostensicherheit sowie der kürzeren Bauzeiten wurde der Zubau in Modulbauweise errichtet. In nur sieben Monaten war dieser sowie die Kompletterneuerung des Bestandes umgesetzt.

»Mit dem Umbau haben wir die Bedürfnisse unserer Zielgruppe sehr gut getroffen. Die hohe Gästezufriedenheit zeigt, dass die Bauqualität der Modulbauweise sehr gut ist. Eine Erweiterung ist mittelfristig geplant. Die wesentlichste Lernerfahrung der letzten Baustufe ist, möglichst frühzeitig die Finanzierung abzuschließen. Gerade in Zeiten, in denen die Riskmanager oft mehr zu sagen haben als der Ansprechpartner bei der finanzierenden Bank vor Ort, ist es wichtig, sich nicht allzu sehr auf mündliche Kreditzusagen zu verlassen.«

Mag. Wolfgang Zednicek

## Praxis-Beispiel

# Zubau und Seminar-Profilierung im „Seminar- und Eventhotel Krainerhütte“



Die Krainerhütte wurde 2013 als eines der führenden Seminar- und Eventhotels Österreichs mit dem goldenen Flipchart belohnt. Seit 2002 wurde der Betrieb sukzessive in Richtung Seminare, Veranstaltungen und Reisegruppen profiliert. Basierend auf dieser Strategie wurde ein Stufenplan für die dafür notwendigen Investitionen entwickelt. Ein besonderes Augenmerk wurde einerseits auf die Betriebsabläufe, andererseits auf die Einbindung der Natur gelegt. Im Zuge des letzten Umbaus wurde nicht nur eine thermische Sanierung durchgeführt, sowie die Kapazität um weitere zwölf Komfortzimmer erweitert, sondern auch das Restaurant komplett umgebaut. Hier wurden zusätzlich eine Bar sowie ein Wintergarten geschaffen sowie die Terrasse erweitert. Ebenso wurden die Seminar- und Gruppenräume erweitert.

»Durch die Investitionen der letzten Jahre konnten wir unsere Preisdurchsetzung und unsere Umsätze wesentlich steigern. Besonders erfreulich ist, dass wir die wirtschaftlichen Ziele, die wir uns im Businessplan gesetzt haben, mehr als erreicht haben. Ganz wesentlichen Einfluss dabei hat unser Team – unsere Mitarbeiter arbeiten sehr selbständig, dies wird von unseren Gästen in hohem Maße geschätzt. Die Auswahl des richtigen Architekten war für uns ganz entscheidend.«

Josef Dietmann

## Praxis-Beispiel

# Zubau und Angebotserweiterung „Hotel Residenz Wachau“



Das Hotel Residenz Wachau ist ein traditionsreiches Romantik-Hotel in Aggsbach Dorf im Herzen der Wachau und wird von Familie Pulker geführt.

Im Jahr 2005 startete man mit den ersten Planungen hin zu einer Betriebsgrößenoptimierung und Angebotserweiterung. In mehreren Bauphasen wurden bis 2012 weitere Zimmer (nun 32 insgesamt) sowie ein exklusiver Wellnessbereich geschaffen.

»*Durch die Investition konnten wir uns vom Bettenangebot in der Region abheben und die Saisonzeiten durch den neuen Wellnessbereich verlängern. Wir sind nun ein 4-Sterne Haus mit klarem Fokus auf Individualgäste. Durch den Umbau haben wir unseren Umsatz deutlich steigern können – aber auch die Mitarbeiteranzahl hat sich nahezu verdreifacht. Zu Beginn ist eine genaue Analyse des Mitbewerbs und des Angebots in der Region wichtig. Das gewählte Produkt muss ich selbst leben und verkörpern. Wichtig sind in der Folge der ständige Weiterentwicklungsprozess und die Marktbeobachtung, laufende Investitionen sowie der klare Fokus auf Qualität.*«

Mario Pulker

## Tipps vom Touristiker bei der Betriebsgrößenoptimierung

- **Hand aufs Herz: Fragen Sie sich ehrlich: Bin ich vom Herzen her eher „Gastwirt“ oder „Hotelier“?**  
Folgen Sie Ihrem Bauchgefühl und setzen Sie den Schwerpunkt Ihrer betrieblichen Entwicklung auf das, was Sie gut und gerne machen!
- **Beziehen Sie Ihre (Stamm-)gäste mit ein!**  
Wie erleben die Gäste Ihren Betrieb bzw. welche Veränderungen würden sie sich wünschen?
- Erstellen Sie einen **mittelfristigen Investitionsplan** (Bau-Etappen für die kommenden Jahre) und denken Sie frühzeitig an die Finanzierung!
- Denken Sie daran, eine **Wirtschaftlichkeitsberechnung** zu erstellen bzw. sich von einem Fachexperten dabei unterstützen zu lassen!
- Klären Sie rechtzeitig, welche **Unterlagen Sie für die finanzierende Bank** benötigen!
- Beschäftigen Sie sich frühzeitig mit Ihrem **Bauvorhaben** und machen Sie klare Vorgaben. **Sie müssen wissen, was baulich umzusetzen ist!**
- **Nicht zu große Zimmer bzw. Räume planen:**  
Hinterfragen sie bei jedem m<sup>2</sup>, ob dieser wirklich notwendig ist! Allgemein überall die Kosten/Nutzen-Relationen optimieren. Wofür wäre der Gast wirklich bereit, etwas mehr zu zahlen?
- **Prüfen Sie genau:**  
Sind die (geplanten) Kapazitäten in sich stimmig (Parkplätze, Zimmer, Infrastrukturf Flächen, Restaurant,...)?

- Spielen Sie die **Abläufe aus Gäste- und Mitarbeitersicht** genau durch! Binden Sie dabei langjährige Mitarbeiter mit ein!
- Wichtig ist, bereits in der Planungsphase **an die Vermarktung zu denken** – nur zusätzliche Zimmer zu bauen alleine ist zu wenig!
- Nach der Erweiterung geht's erst richtig los:  
Starten Sie daher mindestens drei bis sechs Monate vor der Eröffnung mit dem „**Pre-Opening-Marketing**“!
- **Passen Sie die Preise gleich im Investitionsjahr an!**  
„Preis-Schocks“ von Stammgästen können Sie mit Gutscheinen gut begegnen!
- Planen Sie **ausreichend Bauzeit- und Baukostenreserven** ein  
– meistens kostet es mehr als geplant (Neubau +10%, Umbau +20%)!
- **Keine leichtfertigen Änderungen** während der Bauphase!
- Ist eine **Teilerneuerung im „Stammhaus“** ebenfalls notwendig?  
– Falls ja, sollte diese nach Möglichkeit ebenfalls vorgenommen werden.
- **Ist eine Klassifizierung für unseren Betrieb wichtig?**  
Sind alle Kriterien laut [www.hotelsterne.at](http://www.hotelsterne.at) (für Hotels) bzw. [www.landurlaub.at](http://www.landurlaub.at) (für Privatzimmer und Urlaub am Bauernhof) für meine Ziel-Klassifizierung erfüllt?
- Prüfen Sie die möglichen **gewerbe- und steuerrechtlichen Auswirkungen** Ihrer geplanten Betriebserweiterung (insbesondere relevant bei Privatzimmervermietern)!
- Für rechtliche Fragen, insbesondere für **Fragen zum Arbeits-, Gewerbe- und Betriebsanlagenrecht** können Sie sich an die Sparte Tourismus und Freizeitwirtschaft der WKÖ ([www.wko.at/noe/tf](http://www.wko.at/noe/tf)) wenden.

## Fördermöglichkeiten

**Prüfen Sie rechtzeitig vor Projektbeginn, welche Förderungen Sie lukrieren können.**

Mit dem neuen Förderprogramm für die Strukturperiode 2014-2020 setzt das Land Niederösterreich auf bewährte Finanzierungsinstrumente, um die Realisierung der zumeist hohen und anlagenintensiven Aufwendungen zu erleichtern bzw. zu ermöglichen:

Seitens des **Niederösterreichischen Wirtschafts- und Tourismusfonds** werden in verschiedenen Schwerpunktaktionen nicht rückzahlbare Einmalzuschüsse angeboten, von der **NÖBEG** können Bürgschaften und Beteiligungen bereitgestellt werden. Auch ist eine Kumulierung dieser Unterstützungen zumeist möglich.

Darüber hinaus können auch Kooperationsförderungen des Landes mit dem Bund im Wege der **Österreichischen Hotel- und Tourismusbank (ÖHT)** geprüft werden.

Erste Ansprechpartner für Sie sind dabei insbesondere die Förderexperten in der Tourismusabteilung des Landes Niederösterreich ([www.noel.gv.at/wirtschaftsfoerderung](http://www.noel.gv.at/wirtschaftsfoerderung)).

Die Förderprodukte der NÖBEG finden Sie unter [www.noebeg.at](http://www.noebeg.at), jene der Österreichischen Hotel- und Tourismusbank unter [www.oeht.at](http://www.oeht.at).



## Wichtige Baukennzahlen

Grobe Errichtungskosten pro m<sup>2</sup> Bruttogeschossfläche (BGF) in Euro (netto, ohne Grund, ohne Tiefgarage):

	Von	Bis
Premium-Kategorie		2.100.-
4-Sterne Superior	1.900.-	2.200.-
Standard 4-Sterne	1.700.-	2.000.-
Standard 3-Sterne	1.500.-	1.750.-
Budget-Hotel	1.550.-	1.800.-

Die Bruttogeschossfläche entspricht der Gesamtfläche inklusive Mauerwerk, Schächten und Stiegenhäusern. Die verbleibende Nutzfläche bzw. Nettogeschossfläche (NGF) liegt bei Hotelbetrieben ca. 20% unter der BGF.

Die Höhe der Planungskosten liegt zumeist zwischen 10 und 15% des Gesamtinvestments. Erfahrungsgemäß liegen die Kostenüberschreitungen zumeist bei 10-20% des vorab veranschlagten Investitionsvolumens.

## Flächenbedarf

### Zubau Zimmertrakt:

BGF der Zimmer plus 30% Aufschlag für Nebenflächen

### Restaurant:

2 bis 3 m<sup>2</sup> BGF pro Sitzplatz

(exkl. Küche: 0,5 m<sup>2</sup> bis 0,75 m<sup>2</sup> zusätzlich pro Sitzplatz)

## Tipps vom „Bauprofi“ bei der Betriebsgrößenoptimierung

- Zuerst nur eine **„Skizze“ inklusive Kostenschätzung** zum Fix- und Pauschalhonorar beauftragen.
- **Ausreichende Zeiten für Planung, Ausschreibung** etc. berücksichtigen.
- Verzögerungen durch **Behördenverfahren und Anrainereinsprüche einplanen**.
- Die Bauphase sollte möglichst kompakt gehalten werden. Wichtig dabei: **Ein exakter Baeterminplan mit pönalisierten (Zwischen-) Terminen**.
- **Schriftliche Verträge mit allen Partnern** abschließen, keine mündlichen Absprachen mit „Handschlag“. Regieleistungen nur nach vorherigem „OK“ des Bauherren!
- **Relationen** (z.B. Zimmerkapazität zu Seminarplätzen oder Wellness) **kritisch hinterfragen**.
- **Lebenszyklus-Kosten beachten** (z.B. Energieeffizienz etc.).
- **Grundstückswidmungen frühzeitig anschauen** (z.B. mittels Geoatlas Niederösterreich: <http://atlas.noel.gv.at/>).
- **Bauliche Ausnutzung prüfen** (Wie viel m<sup>2</sup> Geschossfläche sind noch möglich?).

- **Exaktes Briefing des Architekten.**
  - Strategie und Zielgruppen
  - Angebotsqualität und Stilrichtung, Klassifizierung
  - Raum- und Funktionsprogramm  
(„Drehbuch“ für den Architekten: Welche Räume? Wie groß?  
Für welchen Zweck? Anordnung?)
  - Maximales Investitionsvolumen
  - „Mood-Board-Bilder“ zur Veranschaulichung
- Bestehende **Betriebsanlagengenehmigung** (Brandschutz, Arbeitnehmerschutz etc.) ebenso wie **Flächenwidmung, Bebauungsplan, Bebauungsvorschriften, Gefahrenzonenpläne, Bau- und Gewerberechtsbescheide** einholen.
- Integriertes **Bau- und Betriebsanlagen-Genehmigungsverfahren.**
- **Achtung vor Stil- und Qualitätsbrüchen** zwischen Zubau und Haupthaus.
- **Bereits jetzt an die nächste Baustufe denken!**  
Was muss für die bauliche Entwicklung in fünf Jahren bereits jetzt berücksichtigt werden?
- **Erfahrenes Baumanagement beauftragen.** Selber detaillierte Fotodokumentation während der gesamten Bauphase erstellen.

## Unterschiedliche Bauweisen und ihre Vor- und Nachteile

Ein Großteil der Investitionsprojekte in der Hotellerie wird konventionell umgesetzt. In den letzten Jahren hat es jedoch vermehrt Projekte gegeben, bei denen insbesondere Zubauten in Modulbauweise errichtet worden sind.

Hierbei gibt es mittlerweile eine größere Anzahl an professionellen Partnern bzw. Konzepten, die auch architektonisch anspruchsvolle Lösungen für die Langfristnutzung anbieten können.

Die Kosten liegen (bei gleicher Qualität) in etwa im Bereich einer konventionellen Errichtung.

Dabei werden entweder die Fundamente oder das Untergeschoss konventionell vor Ort erstellt, während gleichzeitig die Zimmermodule in den Werkhallen der Modulbaufirma angefertigt und dann angeliefert werden.



© Derenko



## Wann kann eine Modulbauweise sinnvoll sein?

- Die mögliche Bauzeit ist knapp bemessen bzw. eine längere Betriebschließung hätte wirtschaftlich/organisatorisch große Nachteile.
- Eine hohe Termin- und Baukostensicherheit ist erforderlich.
- Eine gewisse Mindestanzahl an standardisierten Einheiten muss gegeben sein.

## Generelle Vor- und Nachteile der Modulbauweise:

+

### Vorteile

- kürzere Bauphase, bessere Terminalsicherheit
- deutlich bessere Kostensicherheit
- geringere Beeinträchtigung des laufenden Betriebes (Bauzeit, Baulärm)

-

### Nachteile

- größere Räume ohne Stützen nur in konventioneller Bauweise möglich
- Modulbauweise ist bei Bestands-Umbauten schwer umsetzbar
- nachträgliche Umbauten sind schwieriger möglich
- tendenziell höhere Bruttogeschossfläche (höhere Wand- und Deckenanteile)

# Kriterien für die Auswahl der Umsetzungspartner

## Tipp

Aktive Ansprache von Betrieben, deren Architektur Ihnen gefällt!

Eine wesentliche Frage ist, ob Sie bei der Weiterentwicklung Ihres Betriebes mit einem Generalplaner bzw. einem Generalunternehmer zusammenarbeiten möchten oder nicht.

Bei komplexen Bauvorhaben – vor allem dann, wenn Sie kein „Bauprofi“ sind – sollten Sie die Beauftragung eines Generalplaners sehr ernsthaft in Erwägung ziehen (nur ein Ansprechpartner, keine Überschneidungen, keine „blinden Flecken“). Bei manchen Projekten kann die Beauftragung eines Generalunternehmers sinnvoll sein.

## Wichtige Fragen an den Planer/Architekten:

- Ist er/sie ein Branchenneuling oder „Tourismusprofi“?
- Versteht er die Betriebs-Abläufe im Hintergrund?
- Geht der Architekt auf Ihr Anliegen ein?  
Fragt er aktiv nach Ihren Anforderungen und Bedürfnissen?
- Passt seine Stilrichtung zu der Ihres Betriebes?
- Kann der Architekt Referenzobjekte nennen, die mit Ihrem Bauvorhaben vergleichbar sind?  
Wie zufrieden waren die Referenzkunden?  
Kam es dabei zu Kosten- bzw. Zeitüberschreitungen?
- Hat der Architekt gute Kontakte zu den zuständigen Behörden?
- Ist eine Generalplanung möglich?
- Ist der Architekt zu Vorleistungen bereit?
- Wie hoch ist sein Honorar?  
(Entwurf, Einreichung, Ausführungsplanung etc. gliedern!)

## Kontakt



Die Wirtschaftsagentur  
des Landes Niederösterreich

Mag. (FH) Claudia Glück  
Senior Managerin Touristische Betriebsansiedlungen  
ecoplus. Niederösterreichs Wirtschaftsagentur GmbH  
Niederösterreichring 2, Haus A, 3100 St. Pölten  
Tel.: +43 2742 9000-19600, Fax: +43 2742 9000-19609  
headoffice@ecoplus.at, www.ecoplus.at

## Finanzierungs- und Förderstellen



Amt der NÖ Landesregierung  
Abt. Wirtschaft, Tourismus und Technologie  
Landhausplatz 1, 3100 St. Pölten  
Tel.: +43 2742 9005-16157, Fax: 02742 9005-16330  
post.wst3@noel.gv.at,  
www.noel.gv.at/wirtschaftsfoerderung



Österreichische Bürgschaften und Beteiligungen GmbH  
Seidengasse 9-11, 1070 Wien  
Tel.: +43 1 710 52 10, Fax: +43 1 710 52 10-40  
office@noebeg.at, www.noebeg.at



Österreichische Hotel- und Tourismusbank GmbH  
Parkring 12a, 1010 Wien  
Tel.: +43 1 515 30-0, Fax: +43 1 515 30-30  
oeht@oeht.at, www.oeht.at



## Impressum

**Herausgeber und für den Inhalt verantwortlich:**

ecoplus. Niederösterreichs Wirtschaftsagentur GmbH © 2014

Der Leitfaden wurde erstellt in Kooperation mit Kohl & Partner



Dr. Martin Domenig

Kohl & Partner Wien

Wallnerstraße 3, 1010 Wien

Tel.: +43 1 532 63 35, Fax +43 1 532 63 35-20

[martin.domenig@kohl.at](mailto:martin.domenig@kohl.at), [www.kohl.at](http://www.kohl.at)

Alle Rechte vorbehalten. Reproduktion, Verarbeitung, Vervielfältigung der Inhalte, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Fotos: sofern nicht anders angegeben: ecoplus, zur Verfügung gestellt.

Wir legen großen Wert auf die Gleichberechtigung der Geschlechter. Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit wird im Text dieser Publikation die männliche Schreibweise gewählt. Das betreffende Wort bezieht sich jedoch immer auf beide Geschlechter.

**Bildnachweis:**

© 123F, A.B.E. FERTIGHOTEL GmbH, Das Himberg Hotel-Betriebs GmbH, Derenko, Krainerhütte HotelbetriebsgmbH & Co KG, Residenz Wachau, Hotel Restaurant Donauterrasse GmbH



ecoplus. Niederösterreichs Wirtschaftsagentur GmbH  
Niederösterreichring 2, Haus A  
3100 St. Pölten, Österreich  
Tel.: +43 2742 9000-19600, Fax: -19609  
headoffice@ecoplus.at  
www.ecoplus.at