

# SPA hotel consult

- Entwicklung und Umsetzung profitorientierter Wellness-Konzepte
- Empfehlungen zur Hardware-Planung
- Fundiertes Know-how im Hotel- und Wellness-Markt
- Beratung und Coaching Wellness-Hotellerie
- Mystery-Checks
- Markt-, Standort- und Potenzialanalysen im Wellness- und Gesundheitstourismus
- Autorisierter Wellness-Consultant (DWV)
- Geprüftes, professionelles Mitglied FCSI



**ZUR PERSON**

**Hildegard Dorn-Petersen,**  
hotel consult

■ **Wellness bleibt weiterhin ein Mega-Trend. Wie können Anbieter von diesem prosperierenden Markt profitieren?**

Wichtig ist der ganzheitliche Ansatz. Ein Spa zu haben, ist heute kein Alleinstellungsmerkmal mehr. Der Wellness-Gedanke muss sich von der Konzeption bis zur aktiven Umsetzung als roter Faden durch den gesamten Betrieb ziehen. Daher ist von Anfang an die richtige Weichenstellung wichtig.

■ **Welche Unterstützung bieten Sie für Spa-Betreiber?**

Das alles Entscheidende für ein erfolgreiches Spa ist das Konzept. Es muss authentisch sein, zum Haus und zu den Gästen passen – sonst sind alle Marketingbemühungen umsonst.

Eine andere Klippe ist die Raumplanung: Wie viele und welche Anwendungsräume benötige ich und wie sind die Arbeitsabläufe? Planungsfehler können später oft nur schwierig oder mit einem hohen Kostenaufwand korrigiert werden. Genau dies zu vermeiden, ist meine Aufgabe.

■ **Wie sieht es mit der Wirtschaftlichkeit aus?**

Das Spa zum Profitcenter zu machen, ist der Trend der Zukunft. Geht es um die Wirtschaftlichkeit, sind keine Kompromisse möglich. Dessen sollten sich Hoteleigentümer, -betreiber und Spa Manager gleichermaßen bewusst werden. Dabei ist es wichtig, die eigene Dienstleistung, vor allem aber auch die betrieblichen Kennzah-

len, an den Besten wie auch an denen der Mitbewerber zu messen. Das ist aber nur möglich, wenn ich meine Eckzahlen kenne und sie gemeinsam mit dem Berater analysiere. Und dafür ist es nie zu spät. Selbst wenn anfangs vieles falsch gelaufen ist, gibt es noch genügend Optimierungspotenzial und Lösungsansätze.

■ **Lohnt es sich, weiter im Spa-Bereich zu investieren?**

Betrachtet man die hohen Investitionen, welche ein professioneller Wellness-Bereich mit sich bringt, ist es aus meiner Sicht unverständlich, wie oft schon im Vorfeld an der Beratung gespart wird. Gut beraten ist, wer von Anfang an professionelle und vor allem unabhängige Beratung sucht. □

**Kontakt**

**Hildegard Dorn-Petersen FCSI**  
**hotel consult Unternehmensberatung für mittelständische Hotellerie, Gastronomie und Tourismus**  
 D-83370 Seon  
 Herzog-Tassilo-Weg 3  
 Tel. +49 (0)8624 4806  
 Fax +49 (0)8624 875-385  
 www.spa-hotel-consult.de  
 hdp@hotel-consult.de

**Leistungsspektrum:** Beratung für Wellness-Hotellerie und Spa-Anbieter, Standortanalysen, Gutachten, Mystery-Checks, Coaching

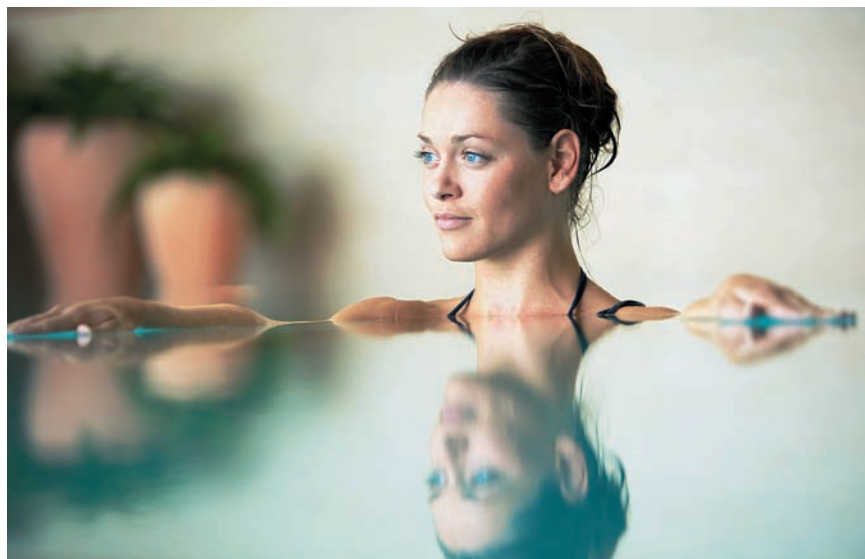


Foto: Hotel Bernstein, Sellin auf Rügen