LAND BRANDENBURG
Ministerium für Wirtschaft, Energie, Klimaschutz und Europa

brandenburg

In Kooperation mit
Ostdeutscher Sparkassenverband

Damit Investoren klingeln – Touristische Ansiedlungen strategisch begleiten

08. Oktober 2026
Kongresshotel Potsdam

holler hospitality

Damit Investoren klingeln – Touristische Ansiedlungen strategisch begleiten

Teil A: Präsentation

Brandenburgischer Tourismustag 2026

Potsdam, 08. Oktober 2026

holler
hospitality

01

Eine erste Reise in den Norden: Heiligenhafen



holler
hospitality

Heiligenhafen einst

Beschaulich – und stark saisonabhängig

holler
hospitality

Heiligenhafen 2012

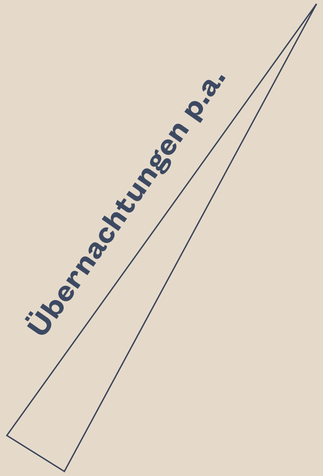
Eröffnung der neuen Seebrücke und Marina sowie anschließend die Heimathafen-Hotels BeachMotel und Bretterbude

Der Erfolg – und seine Gründe

holler hospitality

>1.000.000

2025



456.000

2012

01

Klare Zielsetzung mit Masterplan und öffentlicher Initialinvestition

02

Kompetente Entwicklung durch starken (öffentliche) Täger

03

Enge Verzahnung aller politischen und öffentlichen Stakeholder

04

Einbindung kompetenter Partner (Konzept, Betreiber- und Investorensuche)

05

Großartige, begeisterte und handelnde Akteure

06

Hervorragende Presse- und Öffenlichkeitsarbeit (“Infrastruktur für alle“)

In der Folge

holler hospitality

>1.000.000

2025



456.000

2012

Wachsende Gegenbewegung der Bevölkerung: zu voll, zu teuer, zu fremd …

holler
hospitality

02

Weiter ins Land Brandenburg: Bad Saarow

holler
hospitality

Bad Saarow

Wo steht der Ort, was braucht es, um ihn nach der ersten großen (Erfolgs-) Welle 1998/2000 voranzubringen?

Bad Saarow: Ein Zeitreise

holler hospitality

01

Die Neuerfindung des Ortes

02

Die Konsolidierung und schrittweise Weiterentwicklung des Erreichten

03

Die Frage nach der nächsten großen Entwicklungphase

1995 2005 2025 2040

Womit wir zur heutigen Aufgabe kommen:

Wie entwickle ich erfolgreich touristische Destinationen?

Zwei Gruppen – zwei Aufgaben

holler hospitality

Gruppe 1

Als Kommune sucht Gruppe 1 einen touristischen Investor für eine im Eigentum der Kommune befindliche Fläche (altes Militärareal), das um ein kleines Privatgrundstück ergänzt werden muss, um die Erschließung des Standortes zu sichern.

Entwickeln Sie eine Art von Ausschreibung für das Areal, dass die wesentlichen Aspekte umfasst.

Wie gehen Sie vor? Was glauben Sie, braucht ein Investor? Womit können Sie begeistern? Welche Schritte und Partner sind erforderlich/sinnvoll?

Gruppe 2

Als Investor erstellt Gruppe 2 ein Such- und Anforderungsprofil, mit dem Sie einen Standort für ein hochwertiges Wellnessresort in der Metropolregion Berlin suchen.

Entwickeln Sie ein Such- und Anforderungsprofil, das für Ihre Investition (> 50 Mio.€) relevante Bedingungen formuliert.

Was benötigen Sie, was wünschen Sie sich von der Kommune, den politischen und öffentlichen Playern …?

Präsentation und Best Practise Beispiele

Nach jeweils ca. 20-30 Min. Bearbeitungszeit präsentieren beide Gruppen Ihre Ergebnisse (verbal) dem Plenum.

Best Practise Beispiel: Entwicklung der Lausitzer Seenplatte, Ansiedlung Center Parcs

Rückfragen und Interessensbekundung an

Holler Hospitality Beratungs- und Beteiligungs GmbH
Friedrich-Engels-Damm 125
15526 Bad Saarow

Mail: olaf.steinhage@holler-hospitality.de
Phone: +49 178 3434741

holler
hospitality