holler hospitality

Damit Investoren klingeln – Touristische Ansiedlungen strategisch begleiten

Teil B: Handlungsempfehlungen für Kommunen

Brandenburgischer Tourismustag 2026

Potsdam, im Oktober 2026

holler
hospitality

01

Die Kommune als Investitionspartner
Rollenverständnis schaffen

01 Die Kommune als Investitionspartner

Bringen Sie sich aktiv als Partner ein – mit einem kompetenten, empathischen und lösungsorientierten Ansprechpartner, der das Vorhaben begleitet und die Interessen des Investors versteht.

Bieten Sie Prozesssicherheit und Unterstützung an. Kennen Sie die relevanten Akteure und Entscheidungsträger in der Region, der Verwaltung und der Politik und bringen Sie diese frühzeitig zusammen.

Verschaffen Sie sich bereits im Vorfeld erster Gespräche ein realistisches Bild der wirtschaftlichen und touristischen Rahmenbedingungen. Binden Sie dazu frühzeitig die TMB und/oder spezialisierte Fachleute und Berater ein.

Schaffen Sie ein kommunikatives und unternehmerfreundliches Umfeld. Verständigen Sie sich verwaltungsintern und mit der Politik auf gemeinsame Entwicklungsziele und eine klare Perspektive für den Standort (z. B. durch einen Masterplan).

Sorgen Sie für Transparenz und Verlässlichkeit: Kommunizieren Sie Möglichkeiten, Grenzen und erforderliche Verfahrensschritte offen und vermeiden Sie Zusagen, die später nicht eingehalten werden können.

holler
hospitality

02

Die Bedürfnisse der Investoren
Perspektivwechsel schaffen

02 Die Bedürfnisse der Investoren

Machen Sie sich Ihre eigene Position, Ihre Alleinstellungsmerkmale und Entwicklungsmöglichkeiten bewusst. Eine professionelle Potenzial- und Wettbewerbsanalyse kann helfen, die tatsächlichen Stärken und Chancen Ihres Standortes herauszuarbeiten.

Denken Sie aus Sicht des Marktes: Welche Nachfrage besteht tatsächlich? Welche Zielgruppen können erreicht werden? Welche Angebote fehlen oder ergänzen den bestehenden Markt sinnvoll?

Verstehen Sie die wirtschaftlichen Entscheidungsgrundlagen von Investoren. Jede Investition muss sich langfristig rechnen und eine angemessene Rendite (Return on Investment/ROI) ermöglichen. Das ist keine Frage von Gewinnmaximierung um jeden Preis, sondern eine grundlegende Voraussetzung für wirtschaftlich tragfähige Investitionsentscheidungen. Machen Sie sich deshalb mit den wirtschaftlichen Anforderungen sowohl der Investitions- als auch der späteren Betriebsphase vertraut.

Bieten Sie Investoren eine Zukunftsperspektive. Touristische Investitionsentscheidungen sind häufig langfristig angelegt und erfordern erhebliche Kapitalbindungen. Investoren brauchen daher Vertrauen in die zukünftige Entwicklung eines Standortes. Schaffen Sie möglichst verlässliche politische, planungsrechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen und vermitteln Sie eine klare kommunale Entwicklungsstrategie.

holler hospitality

03

Die kommunalen Hebel

Handlungsmöglichkeiten aufzeigen

03 Die kommunalen Hebel

Klären Sie die politischen, planungsrechtlichen und wirtschaftlichen Handlungsspielräume Ihrer Kommune. Schaffen Sie damit die Voraussetzungen für Prozesssicherheit und eine verlässliche Begleitung von Investitionsvorhaben. Machen Sie deutlich: Sie verstehen sich als Partner Ihrer Investoren und nicht ausschließlich als Genehmigungsbehörde.

Bündeln Sie die verfügbaren Unterstützungsangebote und Kompetenzen vor Ort und in der Region. Prüfen Sie gemeinsam mit Zweckverbänden, lokalen und regionalen Dienstleistern, Unternehmen und Wirtschaftsförderungen, wie Investitionsvorhaben unterstützt und vorangebracht werden können – finanziell, kommunikativ und prozessual.

Schaffen Sie Klarheit über die Flächenverfügbarkeit und Grundstückskonditionen. Klären Sie frühzeitig Eigentumsverhältnisse, Verfügbarkeit, Erschließung, planungsrechtliche Voraussetzungen sowie mögliche Kauf-, Pacht- oder Erbbaurechtsmodelle. Prüfen Sie, welche kommunalen Flächen oder Entwicklungsmöglichkeiten für touristische Investitionen infrage kommen.

Nutzen Sie vorhandene Förder- und Unterstützungsinstrumente. Informieren Sie sich über geeignete Fördermöglichkeiten.

holler
hospitality

04

Risiken frühzeitig erkennen und reduzieren
Handlungssicherheit geben

04 Risiken frühzeitig erkennen und reduzieren

Versetzen Sie sich in die Perspektive des Investors: An welchen Stellen des Ansiedlungsprozesses könnte das Vorhaben scheitern? Welche Entscheidungen stehen noch aus? Wo entstehen durch fehlende Entscheidungen, unklare Zuständigkeiten oder mangelnde Verlässlichkeit Unsicherheiten? Identifizieren Sie mögliche Risiken frühzeitig und entwickeln Sie gemeinsam Lösungsansätze.

Stellen Sie eine kompetente Prozessbegleitung sicher: Klären Sie frühzeitig die politischen, planungsrechtlichen, wirtschaftlichen und kommunikativen Anforderungen, stimmen Sie Zuständigkeiten ab und beziehen Sie bei Bedarf geeignete Fachleute und Partner ein.

Prüfen Sie, ob es Ihnen gelungen ist, ein gemeinsames Zukunftsbild für die touristische Entwicklung Ihres Standortes zu vermitteln und zu verankern. Wird dieses von der Kommunalpolitik, möglichst breiten Teilen der Bevölkerung, der regionalen Wirtschaft und den übergeordneten Wirtschaftsförderungs- und Tourismusakteuren mitgetragen? Schaffen Sie durch frühzeitige und transparente Kommunikation Akzeptanz und eine möglichst langfristige Perspektive für das Vorhaben.

holler
hospitality

05

Regionale Wertschöpfung
Langfristige Perspektiven entwickeln

05 Regionale Wertschöpfung

Nachhaltiger und langfristig tragfähiger Erfolg entsteht, wenn die Region mitwachsen kann. Beziehen Sie deshalb frühzeitig die regionalen Unternehmen, touristischen Akteure und die Bevölkerung in die Entwicklung ein. Fördern Sie Kooperationen und sorgen Sie dafür, dass möglichst viele von den neuen Impulsen profitieren können.

Betrachten Sie die Chancen und möglichen Auswirkungen einer Investition ganzheitlich und realistisch. Berücksichtigen Sie neben den unmittelbaren wirtschaftlichen Effekten insbesondere die Sekundäreffekte für die lokale und regionale Wirtschaft, das Potenzial zusätzlicher Arbeitsplätze und Gäste sowie mögliche Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt und die Grundstückspreise.

Beziehen Sie auch die Anforderungen an die kommunale und regionale Infrastruktur in Ihre Überlegungen ein. Dazu gehören beispielsweise Wohnraumbedarf, Kita-, Schul- und Ausbildungsangebote, Mobilität und weitere öffentliche Infrastruktur.

Verankern Sie in Ihrem Masterplan bzw. gemeinsamen Zukunftsbild konkrete, zeitlich überschaubare Zwischenziele und überprüfbare Entwicklungsschritte. Machen Sie erreichte Fortschritte und positive Entwicklungen sichtbar und sorgen Sie für eine kontinuierliche, transparente Kommunikation und Berichterstattung.

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