

## LEBENS LAUF



### GENERAL MANAGER & UNTERNEHMENSBERATER FÜR DIE HOTELLERIE

- Reorganisation der Operations
- Neuausrichtung für Marketing und Vertrieb
- Implementierung wirksamer Öffentlichkeitsarbeit
- Zielorientierte Personalentwicklung inklusive Trainings
- Aufsetzen eines effektiven Controllings
- Persönliche Beratung der Betriebseigentümer
- Steuerung von Unternehmensübergabeprozessen
- Interim-Management und Troubleshooting

### BERUFLICHE STATIONEN / REFERENZEN

- Steigenberger Hotels AG
- Regent International Hotels, Inc.
- Intercontinental Hotels Inc.
- Lindner Hotels AG
- Ramada Renaissance Hotels
- Transmar Hotels GmbH
- The Island House Ltd.

Kontakt: [gmoeller@gwm-coaching.de](mailto:gmoeller@gwm-coaching.de) Telefon: ++49-8142-51955

## BERUFLICHER WERDEGANG

- Seit 2008**                      **Business Coach, IHK München-Oberbayern und Trainer im Dr. Migge-Team**  
Individual und Teamcoaching im gewerblichen Mittelstand, Unternehmensnachfolge, Unternehmensgründung, Finanzierung, Konzeptentwicklung, Organisationsstrukturwandel, Karrierecoaching bei Führungskräften vor neuen Aufgaben, Krisenprävention – und –management, Lebensbalance
- 07.1994 – 07. 2014**        **Domicil Hotel München-West, Puchheim bei München, Inhaber der Betriebsgesellschaft**  
HOTELIER (PERSONENGESELLSCHAFT)  
*3\*\*\* Tagungs- und Geschäftshotel mit 100 Zimmern, 200 Betten, 4 Tagungsräumen. Gesamtumsatz ohne Gastronomie 2013: 1.8. Mio. Euro, 2012: 1.6. Mio. Euro, 2011: 1.5. Mio. Betriebsergebnis II: zwischen 11.4 und 15.9 %. 25 Mitarbeiter, Marktführer im Landkreis Fürstentfeldbruck. Mitglied des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes – Bayerischer Hotel- und Gaststättenverband. Deutscher Fachverband Coaching*
- 02/1993 – 03/1994**        **Transmar Hotelbetriebs- GmbH und Hans-Lades-Kongresshalle, Erlangen**  
DIREKTOR MIT FÜHRUNGS-, PERSONAL-, BUDGETVERANTWORTUNG
- Rekrutierung, Training eines qualifizierten Hotelteams und parallel eines entsprechenden Küchen- und Serviceteams für die gepachtete Stadthalle der Universitätsstadt Erlangen.
  - Reorganisation der betriebswirtschaftlichen Strukturen in beiden Betriebsbereichen.
  - Prüfkriterien für die konzerninterne Buchhaltung, Einrichtung eines wirksamen Controllings.
  - Operative Integration der Abteilungen: Front Office, Hausdame, Technik, Küche, Hallenbewirtschaftung, Verwaltung und Buchhaltung.
  - Organisation, Planung, Ausschreibung, Durchführung, Überwachung von notwendigen Renovierungsmaßnahmen im Gesamtbetrieb.
  - Auf- und Ausbau einer Marketingabteilung.
  - Gründung eines Führungsteams für den Erlass von verbindlichen Regeln in Bezug auf Mitarbeiterführung und Prozessabläufen.
- 05/1988 – 12/1992**        **Lindner Hotels AG, Lindner Hotel Kaiserhof in Landshut, Lindner Hotels Rhein Residence in Düsseldorf, Konzern-Marketingabteilung**  
DIREKTOR  
In Personalunion 1988-91: Direktor Marketing- und Sales und Direktor für den Neubau des Hotels Lindner Hotel Rhein Residence in Düsseldorf während der Umstrukturierung des Konzerns von einer GmbH in eine AG
- Baubegleitung bis zur Hoteleröffnung im Jahre 1988
  - Einkauf von Betriebsmitteln, Rekrutierung und Training eines qualifizierten Hotelteams im Rahmen eines 5-Jahres-Budgets
  - Gesamtverantwortung von der Einrichtung bis zur Aufnahme des Hotelbetriebes
  - Marketing- und Vertriebsaufgaben, das Hotel im lokalen und nationalen Markt zu etablieren
  - Umsetzung eines auf den Neubau und den Standort spezifisch ausgerichteten Gastronomiekonzeptes
  - Installation eines auf die Konzernbedingungen abgestimmten Buchhaltungs- und Controllingkonzeptes

## Georg-W. Moeller

---

- Einkauf aller betriebsbegleitenden Subunternehmer wie Wäscherei, Reinigungsunternehmen, Food- and Beveragelieferanten  
Rahmenvertragsabschlüsse mit Großkunden: Airlines, Beratungsfirmen, Messe
- 63% Belegung im ersten, 74% Belegung im zweiten Geschäftsjahr bei einem BE I von größer 40% im 2. Betriebsjahr. **Auszeichnung durch die Konzernleitung**
- Im Zuge der Neuorientierung von einer GmbH in eine Aktiengesellschaft temporäre Einrichtung und Führung der neu geschaffenen Konzernabteilung Marketing und Vertrieb in Personalunion mit der Hotelführung
- Versetzung als Hoteldirektor in das in den Konzern eingegliederte Lindner Hotels Kaiserhof in Landshut mit gleichem Aufgabenbereich wie oben beschrieben. Abgabe der Konzern-Marketing- und Vertriebsabteilung an einen von mir engagierten Nachfolger

### **10/1986 – 04/1988 Ramada Renaissance Hotel Düsseldorf**

VERKAUFSDIREKTOR

Ausbau des etablierten Vertriebssystems auf dem lokalen und regionalen Markt in Koordination mit der weltweiten Konzern-Vertriebsorganisation

- Gemeinsame Vertriebsaktivitäten wie Messeorganisation und – besuche
- Großkundenakquise vornehmlich im Ballungszentrum Rhein-Ruhr
- Großkundenakquise im europäischen Metropolbereich: Genf, Paris, London, Rom, Stockholm
- Auf- und Ausbau des betriebsinternen Vertriebes durch „Inhouse-Sales“

### **05/1985 – 09/1986 Avis Autovermietung GmbH, Deutschland**

VERKAUFSDIREKTOR SÜDDEUTSCHLAND, MÜNCHEN

- Betreuung der bayerischen, fränkischen und schwäbischen Großkunden
- Key Accounts-, Rekrutierung, Training und Kontrolle der in den Bezirken tätigen Vertriebsrepräsentanten für PKW und LKW
- Installation eines mit der Deutschlandzentrale in Frankfurt kompatiblen Berichtswesens
- Messeorganisation und Promotions auf dem deutschen Markt

### **09/1983 – 04-1985 Steigenberger Airporthotel Frankfurt am Main**

MARKETINGLEITER

- Einführung einer dezentralen Marketingabteilung für die spezifische Marktposition dieses Hauses
- Integration der vorhandenen Öffentlichkeitsarbeit und des Vertriebs am Flughafen: Fluglinien, Reiseveranstalter,-büros und Großkunden im Rhein-Maingebiet
- Auslandsakquise in europäischen Metropolen wie Madrid, London, Mailand, Paris, Genf, Stockholm für die Segmente Konferenzen und Kongresse
- Personalverantwortung für die integrierte Öffentlichkeitsarbeit und den Vertrieb

### **06/1980 – 06-1983 Stipendiat an der Cornell University, Ithaca, New York (USA) Master of Business Administration**

STELLVERTRETENDE HOTELDIREKTIONEN IM RAHMEN DES MASTERSTUDIENGANGES BEI ALUMNIS DER UNIVERSITÄT WÄHREND DER TRIMESTERFREIEN PRAKTIKAZEITEN

- The Intercontinental Hotel New York, N.Y. USA
- The Island House, Vero Beach, Florida, USA
- The Mayfair-Regent, New-York, N.Y. USA
- Vertretung und Unterstützung der Generaldirektoren im operativen Geschäft

## Georg-W. Moeller

---

- Verantwortlich für den Logisbereich mit Reservierung, Empfang, Concierge, Hausdame
- Vertretung der Geschäftsleitung bei deren Abwesenheit
- Budgeterstellung nach Cornell Standards Uniformed Systems of Accounts

### FORTBILDUNG

- 2012-2013** **Dr.Migge-Seminare, Trainerausbildung,** Porta Westfalica
- 2013** **Personal- und Business Coach** ILS-Hamburg, Trainerkonzession
- 2008** **Business Coach,** Industrie- und Handelskammer München- und Oberbayern

### BILDUNGSWEG

- 2/1980 -7/1983** **MASTER OF Business Administration,** Cornell University , Ithaca, N.Y. USA  
Schwerpunkte: Financial Management, Personnel Development, Public Relations  
Marketing & Sales, Strategic Management, Budgeting and Controlling
- 1/1978 –1/ 1980** **Hotelkaufmann,** Intercontinental Hotels Germany, Frankfurt am Main  
Duale Ausbildung in Betrieb und Hotelfachschule, Durchlaufen aller wesentlichen  
Abteilungen eines Großhotels, 800 Zimmer
- 9/1976 – 1/1978** **Bankkaufmann,** BHF-Berliner Handels- und Frankfurter Bank, Frankfurt am Main  
Duale Ausbildung in Privatbank und Berufsfachschule, Durchlaufen aller Kernab-  
teilungen in den Bereichen Kredit, Vermögensverwaltung, Personal, Börse, etc.
- 7/1975 – 9/1976** **Leutnant der Reserve,** Segelschulschiff“ Gorch Fock“, Öffentlichkeitsarbeit  
47./48. Weltreise zur 200 Jahrfeier der USA
- 7/1975** **Abitur in Kassel**

### WEITERE KOMPETENZEN

- Sprachen**
- |              |                                                   |
|--------------|---------------------------------------------------|
| Englisch:    | fließend in Wort und Schrift, verhandlungssicher. |
| Französisch: | gutes Kommunikationsverständnis, Privat wie Beruf |
| MS Office:   | Professionelle Anwenderkenntnisse                 |
| Infor:       | Gute Kenntnisse des Infor Hotel-Betriebssysteme   |

### PROFESSIONELLE MITGLIEDSCHAFTEN UND SOZIALE/EHRENAMTLICHE ENGAGEMENTS

- 2007** **Rotary Club München-West,** Präsident 2008, Foreign Affairs seit 2010  
Tätigkeit:Wahrnehmen, Organisieren und Durchführen sozialer lokaler,  
nationaler und internationaler Projekte. Soziales Netzwerk, Gründung einer  
Clubpartnerschaft mit dem Rotary Club Belgrad Metropolitan
- 2008** **Deutscher Fachverband Coaching, Porta-Westfalica**  
Berufliches Netzwerk, Fortbildungen, Supervisionen, Trainernetzwerk  
Unterstützer der Welthungerhilfe Deutschland
- 2010** **Evangelische Auferstehungskirche Puchheim,**

# Georg-W. Moeller

Förderverein, Erneuerung, Spirituelle Zukunftsausrichtung des Gemeindelebens  
Initiator „Die Gemeinde 2020“

## VERÖFFENTLICHUNGEN – AUSZUG

<b>04/2013</b>	Führen ohne Druck, Gastautor, VR-Bank Gunzenhausen
<b>07/2010</b>	<a href="http://www.b4b-oberbayern.de">www.b4b-oberbayern.de</a> Kolumnen zum Thema Coaching
	Monatliches Erscheinen, auch einsehbar unter <a href="http://www.gwm-coaching.de">www.gwm-coaching.de</a>
<b>01/2012, 2013,2014</b>	Superior Hotel, Fachzeitung für die gehobene Hotellerie-Führungsebene: 4 Fachautoren-Beiträge p.a. zu je einem Thema Vertrieb und Marketing
<b>06/2013</b>	First Class, Hotel-/Gastronomiemagazin: Personalführung
<b>05/2014</b>	First Class, Hotel-/Gastronomiemagazin: „Dreamteam sucht neue Heimat“

Alle Veröffentlichungen sind in der Bibliothek auf [www.gwm-coaching.de](http://www.gwm-coaching.de) zu finden und zu studieren.

## PERSÖNLICHES

<b>Geburtsdaten:</b>	22.Juli 1955 in Bad Hersfeld
<b>Nationalität:</b>	deutsch
<b>Familienstand:</b>	Verheiratet, zwei erwachsene Töchter
<b>Interessen:</b>	Europäische Geschichte, Führung, Strategie und Managementhandeln
<b>Hobbies:</b>	Reiten, Segeln, Golf, Trompete spielen

## Kernkompetenzen

Business Coach, Industrie- und Handelskammer München- und Oberbayern für Anliegen von Führungskräften zur persönlichen, professionellen Weiterentwicklung in Veränderungsprozessen wie Konflikten, Orientierungslosigkeit, Neupositionierung etc.

Personalführung und –entwicklung, Talentförderung, die Wandlung von B- in A-Mitarbeiter nach Professor Knoblauch: Förderung von Spitzenkräften

Management by Confidence and Encouragement: Individuelle Lösungen für individuelle Teamplayer. Förderung und Ausbau psychosozialer Führungsverantwortung in Anlehnung an Prof. Dr. Gerald Hüther und Dr. Thomas Winterhoff

Marketingstrategien in Verbindung mit E-Commerce, Public Relations und Positionierung von Alleinstellungsmerkmalen im Markt. Neue Wege im Vertrieb über Direktansprache und Soziale Medien

Objekt spezifisches Auditing, Controlling. Betriebswirtschaftliche Maßnahmen zur fließenden Optimierung der Betriebsergebnisse

Gröbenzell, im Oktober 2014

