

Johannes Rohde

Geschäftsführender Gesellschafter, MOA Group



„Unabhängigkeit ist keine Technik-Frage, sondern eine Reichweiten-Frage. Wer sich von großen Plattformen löst, muss seine Sichtbarkeit selbst bauen. Wir ersetzen den Konzern-Vertrieb nicht durch Hoffnung, sondern durch messbare digitale Performance.“

KURZ-BIO

Johannes Rohde ist Gesellschafter der MOA Group und der digitale Architekt hinter der Marke. Seine Expertise reicht weit über klassische IT hinaus.

Als Co-Founder der Digitalagentur Think11 und ehemaliger Principal bei Capnamic Ventures verbindet er technologisches Know-how mit Investoren-Logik.

Er ist der Garant für die digitale Souveränität des MOA Berlin. Seine Mission: Eine Vertriebs- und Marketing-Infrastruktur zu schaffen, die das Hotel unabhängig von den großen Buchungsplattformen (OTAs) und Franchise-Systemen macht.

WERDEGANG & HINTERGRUND

Johannes Rohde bringt den „Blick des Investors“ in die MOA Group. Sein Lebenslauf ist geprägt von Skalierung, Digitalisierung und Mergers & Acquisitions (M&A).

Der Digital-Unternehmer: Als Co-Founder von Think11 (Digital Growth Agentur) weiß er exakt, wie man Kunden im digitalen Raum gewinnt. Er baut für das MOA die „Performance-Maschine“, die nötig ist, um 300+ Zimmer und 7.500 m² Eventfläche ohne Konzern-Hilfe zu füllen.

Der Venture Capitalist: Vor seiner Zeit als Unternehmer war er als Principal bei Capnamic Ventures tätig. Dort lernte er, Geschäftsmodelle auf Herz und Nieren zu prüfen und auf Wachstum zu trimmen. Diese „VC-Denke“ bringt er heute in die strategische Ausrichtung der MOA Group ein, denn er denkt nicht in „Jahren“, sondern in „Skalierungs-Phasen“.

Der Medien-Strategie: Als ehemaliger Leiter Unternehmensentwicklung/ M&A bei NOZ MEDIEN und Geschäftsführer von MSO Digital hat er bewiesen, wie man traditionelle Geschäftsmodelle (Verlagswesen) erfolgreich in die digitale Welt transformiert. Genau diese Transformation steuert er nun für die Hotellerie.

SEINE ROLLE BEI MOA BERLIN

Im Gesellschafter-Kreis ist er „The Growth Engine“ (Der Wachstumsmotor).

Enabler der Vertriebs-Unabhängigkeit: Das größte Risiko beim Exit aus Accor ist der Wegfall des zentralen Vertriebs. Johannes kompensiert dies durch den Aufbau eigener, hochperformanter Digital-Kanäle. Er sorgt dafür, dass die Gäste das MOA direkt finden und buchen.

Tech & Data Infrastructure: Er verantwortet nicht nur das WLAN, sondern die gesamte Daten-Architektur. Sein Ziel: Wir müssen unsere Gäste besser kennen als Booking.com es tut, um sie langfristig zu binden (CRM & Loyalty).

Strategische Weitsicht: Durch seinen M&A-Hintergrund prüft er ständig neue Geschäftsfelder und Partnerschaften, die den Unternehmenswert der MOA Group steigern.



PERSÖNLICHES

Johannes ist ein Mann der leisen Töne und klaren Lösungen. Er steht selten im Rampenlicht, aber immer im Maschinenraum.

Er ist der pragmatische Problemlöser, den man anruft, wenn es "einfach funktionieren" muss. Seine Leidenschaft ist die Perfektion im Hintergrund und für ihn ist Technik dann am besten, wenn der Gast sie nutzt, ohne sie zu bemerken.

Er ist der Analytiker im Team. Er verlässt sich nicht auf Bauchgefühl, sondern auf Dashboards und KPIs. Er lebt das Unternehmertum aktiv vor. Als Board Member beim OMKB (Konferenz für Online Marketing) ist er stets am Puls der neuesten Digital-Trends, die er oft als Erster in die Hotellerie überträgt.