



## Immobilien Zeitung, 4. Oktober 2007, **Wir lassen uns gern als Leichenfledderer beschimpfen**

Von Christian Hunziker

Hostels – sind das nicht diese abgewrackten Hinterhofhäuser, wo Horden pubertierender Jugendlicher in Zwölf-Bett-Zimmern nächtigen? Das war einmal. Mittlerweile übernachten auch Geschäftsreisende Hostels, und ein führender Hosteltreiber wie Meininger City Hostels & Hotels Berlin, plant den Aufbau einer eigenen Hotellinie. Die IZ fragte Sascha Gechter, einen der drei geschäftsführenden Meininger-Gesellschafter, wie sich der Beherbergungsmarkt im unteren Preissegment entwickelt.

**Immobilien Zeitung:** *Herr Gechter, worin unterscheidet sich Ihr Unternehmen von einer Low-Budget-Hotelkette wie etwa Motel One, die ebenso wie Ihr Unternehmen stark expandiert?*

**Sascha Gechter:** Da greifen Sie gerade denjenigen Wettbewerber heraus, bei dem sich die Zielgruppen stark überschneiden. Aber auch hier lassen sich klare Differenzierungsmerkmale finden. Unser Konzept von Beherbergung setzt auf Flexibilität – sowohl auf Raum- und Bettenflexibilität als auch auf die saisonale und tagesaktuelle Flexibilität bezogen auf Zielgruppen. Wir sind in der Lage, aus einem Doppelzimmer in Minutenschnelle ein Dreier- oder Viererzimmer zu machen, und können so je nach Nachfrage flexibel reagieren. Ein anderer Unterschied: Motel One erreichte 2006 nach eigenen Angaben eine Zimmerauslastung von 53,6%, wir von 81,5%.

**IZ:** *Aber Hotels und Hostels sind offenbar nicht mehr zwei völlig unterschiedliche Beherbergungsformen.*

**Gechter:** In der Tat. In München sind wir zum Oktoberfest fast ausschließlich durch auf Partys orientierte Gäste gebucht, im Spätsommer primär durch Schul- und Jugendgruppen, aber zur Expo real zu fast 100% durch Business-Gäste. Die Stigmatisierung des Hostels durch Festlegung ausschließlich auf Jugendliche und Backpacker als Gäste hat sich deutlich relativiert.

**IZ:** *Kommt es nicht zu Konflikten, wenn sich die unterschiedlichen Zielgruppen im selben Haus begegnen?*

**Gechter:** Zu Konflikten kommt es auf jeden Fall. Hierin liegt auch eine unserer Motivationen zur Gründung einer reinen Low-Budget-Hotellinie. Aber auch bei dieser Linie wollen wir die Erfolgsparameter der Hostellerie in die Low-Budget-Hostellerie hinüberretten. Das bedeutet, dass wir auch hier Bettenflexibilität schaffen werden. Diese Flexibilität brauchen wir, um Familien oder meinetwegen auch mal Sportvereine beherbergen zu können. Hotelkonzepte im Budget-Segment können künftig nur erfolgreich sein, wenn sie Business in der Woche und Leisure am Wochenende vereinen.

**IZ:** *Welche Rollen spielen dabei die sozialen Schnittstellen, die für Hostels typisch sind?*

**Gechter:** Das ist das andere Element, das wir aus der Hostellerie übernehmen wollen. Wir werden auch in den Hotels eine unaufdringliche Plattform bieten, auf der sich Menschen begegnen können, aber nicht müssen, wo sie ihre Ruhe haben können, aber auch unkompliziert mit Gleichgesinnten ins Gespräch kommen können.



**IZ:** *Welche Lagen sind für Sie interessant?*

**Gechter:** Es gibt ein Muss, von dem wir nicht abrücken wollen: eine sehr zentrale Lage mit unmittelbarem ÖPNV-Zugang. Unsere Klientel soll die Chance haben, die zentralen Viertel, in denen abends etwas los ist, problemlos zu erreichen. Die Philosophie ist simpel: Wenn ich bei Meininger buche, schlafe ich zentral.

**IZ:** *Zentrale Lagen sind in der Regel teuer. Ihre Preise sind niedrig. Wie rechnet sich das?*

**Gechter:** Wir haben einen USP, für den wir uns gern auch mal als Leichenfledderer beschimpfen lassen: Wir sind in Bezug auf Immobilien extrem flexibel. Wir nehmen zum Beispiel leer stehende Bürogebäude oder Wohnheime und wandeln sie in Hotels um. Dabei müssen es keine wahnsinnig repräsentativen Lagen sein; es geht uns um die zentrale Lage an sich. Wir nutzen aber auch Neubauprojekte und gehen dabei auf Grundstücke, die für Ketten wie Motel One oder Ibis nicht interessant sind, weil sie eine bestimmte Mindestzimmerzahl nicht zulassen. Für uns kommen auch 300m<sup>2</sup> oder 400m<sup>2</sup> große Grundstücke in Frage, weil unsere Mindestgröße bei nur 80 Zimmern liegt.

**IZ:** *Es können auch Restgrundstücke sein?*

**Gechter:** Natürlich will keiner der Developer, mit denen wir zusammenarbeiten, dass man seine Grundstücke als Restgrundstücke bezeichnet – das sind sie sicherlich auch nicht. Aber in jeder namhaften Stadt gibt es große, exklusive Entwicklungsareale, die irgendwo ein Verschnittgrundstück, die für ein Bürohaus haben, die für ein Bürohaus oder ein Hotel nicht besonders interessant sind, weil sie schlicht zu klein, schlecht geschnitten oder laut sind. Da sinkt der Grundstückspreis, und da stürzen wir uns drauf. Auf der anderen Seite können wir im Zweifel in Bezug auf die Miete sogar mit Vier-Sterne-Häusern konkurrieren, weil wir im Low-Budget-Segment das Konzept sehr kleiner Zimmer fahren. Ein Doppelzimmer hat bei uns 15,5 bis 17m<sup>2</sup> Nettogeschossfläche (inklusive Nasszelle). Das bedeutet, dass wir pro Zimmer auf eine Bruttogeschossfläche von 25 bis 27 m<sup>2</sup> inklusive aller Allgemeinflächen kommen. Das bringt uns in die Situation, dass wir beispielsweise gerade in München im Wettbewerb mit einem Vier-Sterne-Betreiber stehen. Der bekommt auf das Grundstück, um das es sich handelt, 190 Zimmer gebaut, wir aber 370. Damit steigt natürlich der Multiplikator, und wir können in der Pro-Zimmer-Pacht ruhig niedriger und trotzdem wettbewerbsfähig sein. Das bringt uns mittlerweile in die interessante Lage, sogar Top-Locations verhandeln zu können.

**IZ:** *Wie stehen die Banken Ihrem Unternehmen gegenüber?*

**Gechter:** Wir haben eine Finance Rating von 1c zugesprochen bekommen, also sehr gut. Dies liegt zum einen an einem weit überdurchschnittlichen Ebit, zum anderen an einer Eigenkapitalquote von deutlich über 50%. Ein weiterer Indikator für unsere Finanzierbarkeit ist, dass wir mit der Deutschen Bank einen strategischen Finanzierungspartner an unserer Seite haben.

**IZ:** *Wie wird sich der Markt der Hostels und der Low-Budget-Hotellerie weiter entwickeln?*

**Gechter:** Gegen den allgemeinen Branchentrend erwarte ich in der Hostel-Szene keine starke Konsolidierung. Denn das ist ein immer noch independent-lastiges Geschäft. Ein Backpacker hat vielleicht sogar eine gewisse Aversion gegen eine nach Renditegesichtspunkten betriebene Kette und geht lieber in ein freakiges, unabhängiges



Einzelhaus. Bei Hostels sehe ich in Berlin und bald auch in München eine Sättigung. Gerade weil dieser Markt nicht mehr so viel Potenzial bietet, wie unser Expansionskorridor vorgibt, diversifizieren wir in die Low-Budget-Linie. Der zweite Grund ist darin zu finden, dass wir eine sehr starke Nachfrage in diesem Segment verspüren. In diesem Bereich werden in der Tat die Pensionen vom Markt verschwinden, und es wird eine Konzentration auf Ketten und eine damit einhergehende Konsolidierung geben.

**IZ:** *Vielen Dank für das Gespräch.*