

Treulose Gäste

Bettenanbieter beklagen abnehmende Zahl der Geschäftsreisen

Von Stefan Weber
und Hans-Willy Bein

Die Eigentümer der Immobilien, in denen die angeschlagene Hotelkette Dorint Pächter ist, wissen, was eine Naturaldividende ist. Schon mehrfach haben sie vom Management Übernachtungsgutscheine erhalten – zum Ausgleich dafür, dass sie auf einen Teil der Pacht verzichten. Vor kurzem war es wieder einmal soweit. Um Kosten zu sparen, so sagte Geschäftsführerin Elke Schade, müsse man die Eigentümer der 36 Häuser – das sind überwiegend Fondsgesellschaften – erneut bitten, die Pacht für die nächsten zwei Jahre zu reduzieren.

Dorint ist kein Einzelfall. Wegen der sinkenden Umsätze haben viele Hotels mit ihren Pachtverpflichtungen zu kämpfen. „Damit werden sich Investoren und auch Banken zusehends auseinandersetzen müssen. Wir werden einerseits mehr Nachverhandlungen, andererseits aber auch Notverkäufe sehen“, meint Ursula Kriegel, Deutschland-Chefin des Immobilien-Beratungsunternehmens Jones Lang Lasalle. Je mehr die Bettenanbieter leiden, desto weniger attraktiv sind ihre Häuser für Investoren. Im ersten Halbjahr 2009 ist der Markt für Hotelinvest-

Hoffnungsträger sind
Urlauber, die im eigenen
Land Ferien machen

ments nahezu zum Erliegen gekommen. Jones Lang Lasalle zählte in Deutschland gerade einmal vier Transaktionen mit einem Volumen von nur etwa 90 Millionen Euro. Dagegen hatten in den ersten sechs Monaten des Vorjahres 16 größere Hotels im Wert von knapp 600 Millionen Euro den Eigentümer gewechselt. Und auch das war gemessen an den 2006 und 2007 verzeichneten mehr als doppelt so hohen Investitionen keineswegs ein Spitzenwert gewesen.

Zwar hat sich die Stimmung in den vergangenen Wochen nach Einschätzung von Beobachtern ein wenig verbessert. Nennenswerte Transaktionen sind jedoch weiter Fehlanzeige. Investoren werden erst dann wieder in größerem Stil auf Hotels aufmerksam werden, wenn die Hiobsbotschaften aus der Branche abnehmen. „Lange Zeit wurden die Jahre 2002 und 2003 als die schwierigste Zeit für die deutsche Hotellerie nach 1945 bezeichnet.



Witziges Ambiente kombiniert mit moderaten Preisen: Häuser wie das „Ostel“ in Berlin-Friedrichshain stehen derzeit besser da als Fünf-Sterne-Hotels. Das Motiv zeigt die Lobby des „Ostel“.

Foto: AP

Dieses Jahr wird dem in nichts nachstehen“, sagt Stephan Gerhard, Geschäftsführer von Treugast, dem führenden Beratungsunternehmen der Branche.

Vor allem Vier- und Fünf-Sterne-Häuser, die einen Großteil ihres Umsatzes mit Geschäftsreisenden machen, klagen über kräftige Umsatzeinbrüche. Denn sie bekommen den Sparkurs der Unternehmen am deutlichsten zu spüren. Viele Firmen haben ihre Reisebudgets drastisch gekürzt. Und wer noch verreist, bucht oft eine tiefere Kategorie, etwa in einem Budgethotel.

Diese Niedrigpreisanbieter kommen nach Einschätzung von Branchenbeobachtern vergleichsweise gut durch die Krise. Doch auch sie spüren Gegenwind. Der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband (Dehoga) beobachtet, dass viele Unternehmen verstärkt auf Videokonferenzen setzen, um Reisekosten zu sparen. „Und wenn ein persönliches Treffen unverzichtbar ist, finden An- und Abreise möglichst am selben Tag statt, um Übernachtungskosten zu sparen“, sagt eine Dehoga-Sprecherin.

Hoffnungsträger der Branche ist der Ferientourismus. Viele Deutsche haben im Zuge der wirtschaftlichen Krise in diesem Sommer ihren Urlaub in der Heimat verbracht. Aber den Einbruch im Business-Bereich konnte das nicht wettmachen. Zudem ändert sich auch im privaten Umfeld das Buchungsverhalten, wie Jones Lang Lasalle beobachtet. Früher übliche Wochenend-Touren würden weniger aufwendig gestaltet, auf später verschoben oder gar gänzlich gestrichen. „Gleichzeitig wächst durch die Vielzahl an Hotels in den Städten auch der Wettbewerb. Die Folge sind niedrige Zimmerpreise – gut für den Gast, aber schlecht für den Hotelier“, sagt Kriegel. Treugast-Chef Gerhard beobachtet sogar: „Die Preise sinken nicht, sie fallen rapide.“

Wichtigste Kennziffer der Hoteliers ist der sogenannte Room Yield, das Produkt aus durchschnittlichem Zimmerpreis und Belegung. Daran gemessen wiesen mit Berlin, Düsseldorf, München und Frankfurt von Januar bis Mai gleich vier große Hotelmärkte zweistellige Rückgänge auf. Mit knapp 36 Prozent fiel das Minus für Düsseldorf am kräftigsten aus, eine Folge des im Jahr zuvor ungewöhnlich lebhaften Messegeschäfts. Eine Rückkehr zu alten Zahlen wird es so rasch nicht geben. Denn selbst wenn die Belegung ein wenig anzieht – die Hotelmanager werden lange Zeit brauchen, um die Preise wieder auf

das gewohnte Niveau zu heben.

Wenn dann auch die Investoren zurückkommen, haben sie – verglichen mit Ländern wie Frankreich oder Großbritannien, in denen die Hauptstädte Paris und London herausragende Bedeutung für das Hotelgeschäft besitzen –, die Qual der Wahl. Denn im föderalistisch geprägten Deutschland gibt es mehrere Standorte, die Hotelinvestoren ähnlich gute Perspektiven versprechen.