Dirk Iserlohe führte 2006 federführend den Spin-off der damaligen Dorint AG in eine neue Beteiligungsgesellschaft durch. Dies ermöglichte die Neugründung der Neue Dorint GmbH mit 40 Hotels und rund 50 Mio. € Eigenkapital. Zwei Jahre später wurde er geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter der neu gegründeten E&P Holding GmbH & Co. KG. Seitdem fungiert er zudem als Aufsichtsrat der Neue Dorint GmbH. 2016 hatte er die Honestis AG gegründet und ist seit Januar 2017 alleiniger Vorstand dieser neuen Finanzholding.

DIRK ISERLOHE

Mentalität: **Dienstleister**

Sanieren und entwickeln: Wir sprachen mit **Dirk Iserlohe** über den **Hotelimmobilienmarkt**.

first class: **Herr Iserlohe, welche Anforderungen haben Sie an ein Hotel?**
Dirk Iserlohe: Die Dorint Hotels & Resorts werden nach der umfangreichen Sanierung eindeutig im First-Class-Segment positioniert, und zwar als Full-Service-Häuser, vorrangig für den MICE-Markt. Denn die meisten Dorint Hotels verfügen über ein attraktives Angebot für Businessgäste – vor allem im Bereich Tagungen und Events. Die Luxushotels unter der Dachmarke Dorint werden daher ab Mitte dieses Jahrs als Hommage Luxury Collection geführt: die jeweils dazu gehörenden Häuser unter ihrem Eigennamen mit dem Markenzusatz „ein Haus der Hommage Luxury Collection". Für mich zählt heute mehr denn je der kompetente und sympathische Umgang mit den Gästen. Unseren Mitarbeitern soll man anmerken, dass sie ihren Job lieben und bereit sind, eine gute Dienstleistung zu erbringen.

Was freut Sie und was ärgert Sie, wenn Sie sich die heutige Hotellandschaft ansehen?
Mich freut stets, wenn Hoteliers Dienstleistungsqualität zelebrieren und mit Service und sympathischer Leistung überzeugen. Mich ärgert, wenn die Hotelindustrie nicht mehr den Gast in den Vordergrund stellt, sondern nur zum Selbstzweck einen ROI produzieren möchte. Wir müssen wieder lernen, nicht nur die Kultur „Geiz ist geil" oder „Mehr für weniger Geld" in den Vordergrund zu stellen, sondern für eine gute Leistung einen fairen Preis zu verlangen. Das hat Zukunft und schafft Stabilität. Wir brauchen mehr ehrliche Dienstleister wie den kürzlich zu Recht geehrten Dehoga-Ehrenpräsidenten Ernst Fischer.

Was sind Ihre Pläne mit der Honestis AG?
Die Honestis AG ist eine reine Finanzholding und hält Beteiligungen an Immobilien- und Hotelbetriebsgesellschaften, u. a. an der Dorint GmbH. Nachdem wir – durch die schweren Wirtschaftskrisen bedingt – in den vergangenen 15 Jahren sowohl die Immobilienfirmen als auch die Dorint-Gruppe saniert und konsolidiert haben, werden wir mit der Dorint weiter kontrolliert wachsen. Wir werden uns aber auch wieder über Tochtergesellschaften an Hotels bzw. Hotelbetriebsgesellschaften beteiligen, so wie kürzlich am Dorint Herrenkrug Parkhotel Magdeburg oder dem Dorint Hotel Dresden. Die Immobiliensparte wird mit allen Serviceleistungen rund um die Gewerbeimmobilie – geführt von meinem Kollegen Thorsten Bauschmann – das Wachstum der Dorint GmbH unterstützen. Dabei wird die Immobiliensparte zukünftig des Öfteren als Immobilienhändler und -entwickler am Markt auftreten. Die Hotelsparte, geführt von CEO Karl Heinz Pawlizki und COO Jörg T. Böckeler – wird dabei das Portfolio mit allen Möglichkeiten im Bereich Pacht-, Management und Franchiseverträgen im Full-Service-Segment ausbauen.

Was denken Sie über den Einsatz von Immobilienfonds, sollten sie offen oder geschlossen sein?
Beides wird Opfer der Regulierung. Leider lassen wir Europäer uns durch die Regulierungsdiktate der „Amerikaner" in die Gefahrenzone einer nahezu regungslosen „Parkinson"-Überregulierung führen, die wirtschaftliches Handeln nicht nur verteuert, sondern teilweise unmöglich macht. Wir werden deshalb keine geschlossenen Immobilienfonds mehr auflegen. Schon allein, weil unsere Kunden sich die Investitionsstandorte aussuchen möchten. Somit wird unsere Immobiliensparte entweder für Institutionelle oder private Anleger produzieren.

Wie beurteilen Sie den gegenwärtigen Hotelimmobilienmarkt?
Im „Industriesektor" der Budget-Hotellerie könnte es in Kürze durch die in Mode gekommene Hotelimmobilie als Investitionsobjekt zu einer Überhitzung dieses Marktsegmentes kommen, wobei das immer auch standortbedingt ist. Im Bereich der guten Service-Hotellerie besteht in Deutschland immer noch Nachholbedarf und aufgrund der im europäischen Vergleichs bestehenden niedrigen Zimmerdurchschnittsrate erhebliches Potential für die „Service-Minder" der Branche.

Sie haben die Dorint Hotels wieder flottgemacht. Wohin soll die Reise gehen?
Wie in unserem Masterplan verankert, soll die Dorint kontinuierlich weiterwachsen. Zum Ende des 60. Jubiläums der Hotelgesellschaft 2019 wünschen wir uns die Reali-

Foto: privat

sierung des 60. Dorint-Betriebs. Bis Ende 2022 arbeiten wir an dem Ziel von 88 Hotelbetrieben mit einer Umsatzleistung von ca. 600 Mio. € unter der Marke Dorint (inkl. der Franchisebetriebe). Dabei werden wir den Renovierungsbedarf nicht aus den Augen verlieren und Traditionsstandorte entsprechend revitalisieren und zeitgerecht renovieren.

Sind Sie Hotelsanierer oder Hotelentwickler, wie sehen Sie sich selbst?
Beides im richtigen Maße vereint, birgt den Erfolg. Als Familienunternehmer mit der nötigen Freiheit, Kreativität und Kraft kann man auch in der Krise Hotels entwickeln, um aus der Krise herauszukommen. Ich habe die Eigenschaft, meine Handlungen stets zu überprüfen und selbstkritisch in Frage zu stellen, um immer das Bestmögliche zu erreichen. Das ist nicht immer der höchste Gewinn, sondern vielmehr die Zufriedenheit der handelnden Personen, die in Harmonie sowohl in Krisen- als auch die Erfolgsphasen nachhaltig bestehen. Deshalb gehört für mich „sanieren" und „entwickeln" immer in eine Gedankenkette. Der gute Manager versucht in allen Phasen der Konjunktur, proaktiv zu handeln, um volatile Ausschläge frühzeitig zu Gunsten der Stabilität in den Griff zu bekommen.

Sie möchten mit einem Edelableger wachsen. Ist das in Deutschland möglich?
Zunächst einmal ist das Konzept Hommage eine logische Fortentwicklung der konsequenten Marken entwicklung der Dorint. Wer es ehrlich mit einem Full-Service-Konzept mit dem Schwerpunkt MICE-Geschäft meint, muss Produkte wie das Parkhotel in Bremen oder Baden-Baden abgrenzen. Mit diesen attraktiven historisch belegten Standorten, die alle ihre eigene Geschichte transportieren und tradieren, kann man zunächst kein Wachstumsziel formulieren. Das Wachstum liegt in der Perfektion der Leistung. Wenn dieser Weg gut beschritten wird, werden wir sehen, was sich zu der Kollektion arrondieren lässt.

Wie viel verträgt der Hotelmarkt in Deutschland in Anbetracht der Preise und Renditen?
Da ich davon ausgehe, dass die Zinsen strukturell weiter niedrig bleiben, da wir uns weltweit keinen signifikanten Zinsanstieg leisten können, um keine größeren Verwerfungen wie in 2008/2009 erleben zu müssen, wird das Wachstum an Hotelimmobilien weiter voranschreiten. Es wird somit auch zu Pachtverträgen kommen, die aufgrund eines möglichen Überbesatzes zu hoch abgeschlossen wurden. Hier hilft uns natürlich die Erfahrung aus der schmerzhaften Vergangenheit.
Für mich heißt das, dass standortbezogen zu mutige Marktteilnehmer Ihre Lehren ziehen werden, aber Renditeerwartungen der Investoren niedrig belieben. Schon allein deshalb, weil das Gut Hotelimmobilie makroökonomisch knapp bleibt. Hinsichtlich des Preisgefüges sehe ich Luft nach oben in der Service-Abteilung unserer Branche. Der europäische Vergleich lässt Potenzial für die Full-Service-Anbieter unserer Branche erwarten.
Vielen Dank für das Gespräch. dmp

Foto: privat

Betriebsrenten **stärken**

Volker Begas

Versicherungstipp

Seit dem 01.01. wurde im geltenden Betriebsrentenstärkungsgesetz die betriebliche Altersvorsorge in KMU und für Geringverdiener mit einem Bruttoeinkommen bis 2.200 €/Monat forciert.

- Bei Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung erhält der Arbeitgeber eine staatliche Förderung von 30 % auf max. 480 € eingezahlte Beiträge im Jahr.
- Eingesparte SV-Beiträge sind vom Arbeitgeber ab 2019 mit wenigstens 15 % weiterzuleiten (Altverträge ab 2022).
- Automatisiertes Aufnahmeverfahren: Alle Mitarbeiter sind in betriebliche BAV-Modelle zu integrieren.
- Monatliche Renten bis 208 € bleiben künftig steuerlich unberücksichtigt. Auf BAV-Riester-Verträge (auch bestehende) müssen in der Rentenphase keine SV-Beiträge mehr gezahlt werden. Die Zulage steigt auf 175 € jährlich.
- Wegen Elternzeit, Pflegezeiten für Angehörige etc. fehlende Beiträge in der BAV können bis zum Ende des folgenden Jahres nachgezahlt werden.

Geringverdiener profitieren von der betrieblichen Altersvorsorge.

Neben der Nutzung sämtlicher staatlicher Förderungen sind auch ergebnisbeeinflussende Kostenstrukturen zu berücksichtigen: Hohe Abschlussprovisionen für Berater sind häufig nicht geeignet, um so langfristige Projekte zu begleiten. Die Auswahl individueller Konzepte, Einbindung bereits vorhandener Verträge, Erstellung von Versorgungszusagen und langfristige administrative Begleitung sollten Sie in die Hände professioneller Branchenspezialisten legen. **Volker Begas, Mosaic Versicherungsmakler,** *www.Hotelversicherer.de*

MEET US
ITB BERLIN
HALLE 8.1 | STAND 136

SIHOT.
hotel management software