

ÜBERNAHME

Lindemann Hotels wollen international wachsen

Von Rolf Westermann (mailto:r.westermann@ahgz.de) | Mittwoch, 10. Januar 2024



Alles neu bei den Lindemann Hotels: Lars Lindemann (links) und Maarten van Dongen.

(/news/media/30/Lars-Lindemann-und-Maarten-van-Dongen-293674.jpeg)

Im vergangenen Oktober sorgte der Verkauf der Lindemann Hotels in Berlin für Aufmerksamkeit. Nun sprechen der bisherige Eigentümer Lars Lindemann sowie der neue Geschäftsführer Maarten van Dongen mit Rolf Westermann über die neue Strategie 2024.

Lars Lindemann, ihre kleine Hotelgruppe mit vier Häusern war seit 30 Jahren ein Familienbetrieb. Sie haben das Unternehmen mit ihrem Vater aufgebaut und geführt. Warum haben Sie sich zum Verkauf entschlossen?

Lindemann: Alles hat seine Zeit und die ist für mich nach 30 Jahren zu Ende. Der Tod meines Vaters vor drei Jahren und die Corona-Krise haben mich zum Nachdenken bewegt.

War die kleine Gruppe in wirtschaftlichen Schwierigkeiten?

Lindemann: Ganz im Gegenteil, wir haben aus einer komfortablen Situation heraus verkaufen dürfen, den Prozess haben wir lange vorbereitet. Die Kennzahlen sind sehr gut, hinzu kommt eine hohe Eigenkapitalquote. Kaufmännisch gab es keinen Zwang. Grund sind eher private Veränderungen. Aber natürlich schmerzt es. Ich kann mich noch an meine Jugend im Hotel erinnern. Das ist ein Teil meines Lebens. Umso mehr freue ich mich auf die neuen Herausforderungen.

Aurelius Wachstumskapital hat vor einigen Monaten die Unternehmensgruppe erworben. Wer steckt dahinter?

Van Dongen: Die Aurelius Wachstumskapital zählt zu den wesentlichen Investmentplattformen von Aurelius, einer weltweit tätigen Private Equity Gesellschaft. Das Portfolio der Aurelius Wachstumskapital umfasst 15 Plattform-Unternehmen. Neben Kapital für Investitionen und Wachstum wird das Management der erworbenen Gesellschaften durch umfangreiche unternehmerische Erfahrung unterstützt.

Die Lindemann Hotels haben mit Maarten van Dongen einen neuen Chef. Wie ist der zeitliche Ablauf?

Lindemann: Maarten van Dongen hat Anfang Januar seine Aufgabe als Geschäftsführer angetreten. Nun machen wir eine ordentliche Übergabe und ich scheid im Laufe des Jahres aus. Der genaue Zeitpunkt ist noch nicht vereinbart. Davor möchte ich meine Erfahrungen weitergeben.

Maarten van Dongen, wohin wollen Sie mit dem Unternehmen?

Van Dongen: Die Lindemann-Gruppe ist ein sehr erfolgreiches Hotelunternehmen. Wir wollen den Bestand im Kern behalten. Das ist meine erste Aufgabe. Dann geht es um die Mitarbeiter. Das Unternehmen wurde um Menschen herum aufgebaut. Ihnen ist eine familiäre Kultur sehr wichtig. Das gilt es beizubehalten. Und schließlich steht Wachstum im Mittelpunkt. Es steht ein großer Topf Wachstumskapital zur Verfügung, aber kein unendlicher. Dieses Kapital gilt es zielgerecht und sinnvoll einzusetzen.

Wie sieht der Expansionskurs aus?

Van Dongen: Aurelius ist ein Wachstumsmotor und wir wollen das Unternehmen jedes Jahr um einige Hotels aufstocken. Es müssen nicht jedes Jahr 5 oder 10 sein, aber ich bin zuversichtlich, dass wir bald eine Verdoppelung erreichen können, um von dort aus stetig weiter zu wachsen.

Wie genau ist das Wachstum geplant?

Van Dongen: Wir bereiten ein Wachstums- und Skalierungsmodell vor, das wir auf andere Standorte übertragen können. Dabei sind wir nicht auf Berlin beschränkt, sondern werden sehr rasch Objekte in anderen Großstädten sowie in den umliegenden Ländern Österreich, Schweiz und in den Benelux-Staaten suchen. Ziel ist es, eine Hotelgruppe aufzubauen und das Erfolgsmodell mit Pachtverträgen auf andere Standorte zu übertragen. Unter einer neuen Dachmarke sammeln wir individuelle Hotels. Das ist Teil der Erfolgsgeschichte. Die Details legen wir im Team fest.

Sind Investmentfirmen nicht eher an der darauffolgenden Weiterveräußerung interessiert?

Van Dongen: Es ist selbstverständlich, dass wir eine Wertsteigerung erreichen wollen. Ziel ist es, die Hotelgruppe gesund wachsen zu lassen, um für alle Stakeholder eine Wertschöpfung zu gewährleisten.

Lindemann: Bei den Private-Equity-Firmen gibt es große Unterschiede. Wir hatten ein breites Bieterfeld und haben uns bewusst für Aurelius Wachstumskapital entschieden, weil das Investment nicht laufzeitgebunden ist. Es war ein wichtiger Punkt, dass nicht sofort die Werte gehoben und veräußert werden. Mit dem neuen Eigentümer öffnen sich aber andere Türen. Wir sind mit unseren vier Häusern und 228 Zimmern der Nukleus. Weitere Hotels können gemeinsam mit dem Team integriert werden. Das ist ein riesengroßer Unterschied zu anderen Marktteilnehmern.

Eine wichtige Voraussetzung ist dabei vermutlich die Digitalisierung?

Lindemann: Wir sind dabei schon weit vorangeschritten. Analog zu Produktionsabläufen in der Industrie lassen sich auch bei uns wiederkehrende Prozesse automatisieren. Dieses Ziel haben wir mit großer Vehemenz umgesetzt. Bei uns kann der Gast digital buchen, einchecken und bezahlen. Wir haben eine Bargeldquote von unter 5 Prozent, bieten mobile Schlüssel, haben ein gutes Revenue System. Die Lohn- und Finanzbuchhaltung ist digitalisiert, ebenso die Kommunikation intern sowie mit dem Gast. Das haben wir selbst aufgebaut und verfügen über großes Knowhow im Unternehmen. Das erleichtert das Andocken eines großen Investors.

Anzeige



[https://ad3.adfarm1.adition.com/redi?sid=4838117&kid=6301129&bid=19116173&gdpr=\\${GDPR}&gdpr_conse](https://ad3.adfarm1.adition.com/redi?sid=4838117&kid=6301129&bid=19116173&gdpr=${GDPR}&gdpr_conse)

LIGHTSPEED

Wie wird die Gastronomie nachhaltiger?

Die Gastronomie trägt maßgeblich zum ökologischen Fußabdruck bei, hauptsächlich durch die Herstellung un wenn eine elektronische Kasse nicht das Erste ist, woran man denkt, wenn es um Nachhaltigkeit geht, kann e Bezahlplattform die Effizienz steigern und so Kohlenstoffemissionen ausgleichen sowie mehr Umweltschutz bi

([https://ad3.adfarm1.adition.com/redi?sid=4838117&kid=6301129&bid=19116173&gdpr=\\${GDPR}&gdpr_cons](https://ad3.adfarm1.adition.com/redi?sid=4838117&kid=6301129&bid=19116173&gdpr=${GDPR}&gdpr_cons)
[OM/REDI?SID=4838117&KID=6301129&BID=19116173&GDPR=\\${GDPR}&GDPR_CO](https://ad3.adfarm1.adition.com/redi?sid=4838117&kid=6301129&bid=19116173&gdpr=${GDPR}&gdpr_cons)

