

PRESSEINFORMATION

Hohe Rendite dank günstiger Strukturen

- **Expansion auf Basis rentabler Partnerschaften**
- **Ideale Voraussetzungen für Investoren mit langfristigen Zielen**

***Ludwigsburg* - Design-Ausstattung, gute Lage und ein stimmiges Preiskonzept – das sind die Erfolgsfaktoren der acomhotels, die ihre Expansionsstrategie in Deutschland weiter fortsetzen werden. Zwei Hotels sind in Betrieb, zwei in Bau und vier weitere konkret in Planung. Trotz der günstigen Kalkulation für den Gast sorgt die innovative Hotelkette für eine ordentliche Rendite.**

Mit acomhotels hat deren Gründer, der Hotelier Axel Mehn, eine Marktlücke erkannt: Hochwertiges Design, kreative Ausstattung und professionelle Dienstleistung zu einem ansprechenden, gut kalkulierten Übernachtungspreis – das kommt bei den Gästen an. Die Gruppe mit derzeitigen Standorten in München-Haar und Nürnberg setzt ihre Expansion jetzt weiter fort. In Essen haben die Bauarbeiten bereits begonnen, Hamburg ist im Baugenehmigungsstadium, für die Standorte in Berlin, Leipzig, Frankfurt und Esslingen laufen die Vorbereitungen. acomhotels, im 3-Sterne-Economy-Segment angesiedelt, liegen grundsätzlich in 1 B-Lagen, direkt an Hauptverkehrsknotenpunkten in Städten mit mindestens 80.000 Einwohnern. Die Zielgruppe – moderne, lifestyleorientierte Geschäftsreisende – schätzen das Angebot. „Wir leben Dienstleistung“, betont Axel Mehn, der für das Marktsegment enorme Chancen sieht, „das spüren die Gäste,

die in letzter Zeit häufig vom 4-Sterne-Haus zu uns gewechselt haben.“ Das Resultat sind hohe Auslastungszahlen. Das acomhotel münchen-haar hat seit seiner Eröffnung 2006 eine durchschnittliche Auslastung von 70 bis 75 Prozent, in Nürnberg, dem zweiten Haus, das im Februar 2010 mit 201 Zimmern an den Start ging, konnte direkt im ersten Betriebsjahr eine Belegung von 64 Prozent erreicht werden.

Im Rahmen der Expansion arbeitet das mittelständische Unternehmen, das durchaus auch das deutschsprachige Ausland im Auge hat, mit Investoren zusammen, die an langfristigen Zielen interessiert sind. acomhotels steht als Partner für eine hohe Eigenkapitalquote von 35 Prozent, ein „A“-Rating beim Investmentranking der Treugast Solution Group, Renditen zwischen sieben und acht Prozent und langfristige Pachtverträge über 20 oder 25 Jahre. Das Konzept der Gruppe ist weitgehend standardisiert, lässt dennoch aber genügend Spielraum für individuelle Lösungen. So sind neue Hotels auch auf kleineren Grundstücken in guten Verkehrslagen möglich, denn je nach zulässiger Geschossflächenzahl reichen rund 1.000 Quadratmeter Grundstücksfläche (4.500 – 4.800 BGF) bereits aus. Auch bestehende Gebäude, wie das ehemalige Osram-Haus jetzt in Essen, eignen sich für einen Umbau zu einem acomhotel. Die Mindestgröße wird dabei mit 120 bis 140 Hotelzimmern angesetzt.

Den Erfolg seiner momentanen Planungen sieht Axel Mehn vor allem in der Tatsache, dass seine Economy-Marke für

hochwertige Hotelimmobilien steht. „Wir haben stets die Konzession für ein Vollhotel“, betont er. Hinsichtlich der Zusammenarbeit mit potenziellen Investoren zeigt sich der acom-Chef flexibel: „Wir arbeiten mit privaten Einzelinvestoren ebenso wie mit großen Immobilienfonds.“ Darüber hinaus sind viele Lösungen denkbar. So kann die Hotelgruppe selbst bauen, aber auch ein anderer Bauherr ist möglich. „Wir sind ein Unternehmen, das sehr persönlich geführt wird“, so Axel Mehn, „das schafft viel Raum für neue und innovative Ideen.“

acomhotels ist eine Marke der acom Hotelbetriebs- und Verwaltungs GmbH, Ludwigsburg, zu der auch die 4-Sterne nestor Hotels (Ludwigsburg, Neckarsulm, Nürnberg) gehören. Geschäftsführender Gesellschafter ist Hotelfachmann Axel Mehn, der das nationale private Unternehmen 1989 als A.S. Hotelbeteiligungsgesellschaft mbH gründete (2004 Gründung der acomhotels Muttergesellschaft). Mit den Economy-Hotels der Marke acomhotels wurde im Jahr 2010 ein Nettoumsatz in Höhe von 5.129.000 Euro erwirtschaftet. Die hohe Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr (1.662.900 Euro) beruht auf der Tatsache, dass die Gruppe von 2006 – 2009 lediglich mit dem acomhotel münchen-haar präsent war und das zweite Haus (acomhotel nürnberg) seit Februar 2010 am Markt ist. Dementsprechend veränderte sich auch der GOP von 511.000 Euro (2006) auf 1.975.600 Euro (2010).

März 2011

Abdruck honorarfrei/ Belegexemplar erbeten

Pressekontakt:

acom Hotelbetriebs- und Verwaltungs GmbH
Stuttgarter Straße 35 /1, 71638 Ludwigsburg

Helmut Gräßle, Direktor Sales & Marketing
helmut.graessle@acomhotels.de

Bettina Voit, Assistentin der Verkaufsdirektion
bettina.voit@acomhotels.de