

PRESSEINFORMATION

Erfolg mit 3 Sternen

- **acomhotels bringen Lifestyle in die Economy-Hotel-Landschaft**
- **Klare Ausrichtung und gutes Preis-Leistungs-Verhältnis**
- **Leistungsfähiger Partner für weitere Expansion**

***Ludwigsburg* - Vor fünf Jahren legte Hotelier Axel Mehn mit der Eröffnung des ersten acomhotels in München-Haar den Grundstein für ein Unternehmen, das jetzt mit großen Plänen in die Zukunft geht: Nachdem das zweite Haus der 3-Sterne-Marke seit seiner Eröffnung im Februar 2010 kumuliert über 64 Prozent Belegung aufweist, konzentriert sich die Gruppe auf konsequentes Wachstum.**

Die acomhotels, positioniert im Economy-Bereich, erwirtschafteten im Jahr 2010 einen Nettoumsatz in Höhe von 5.129.000 Euro. Die enorme 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 in Nürnberg erst seit Februar 2010 am Markt ist. Dementsprechend veränderte sich auch der GOP von 511.000 Euro (2006) auf 1.975.600 Euro (2010). Dieser Erfolg hat für Axel Mehn, Geschäftsführender Gesellschafter der Betreiberfirma acom Hotelbetriebs- und Verwaltungs GmbH, Ludwigsburg, gute Gründe: acomhotels sind gekennzeichnet durch eine moderne, funktionale Einrichtung mit hochwertigen Materialien, ein flexibles, kundenorientiertes Gastronomiekonzept und ein individuelles Design, das das Charakteristische des jeweiligen Standortes einbezieht. Dazu

gibt es ein am Markt orientiertes, transparentes Preissystem, das auch zu Messezeiten gilt. Die Zufriedenheit der Gäste – sowohl Geschäftsreisende als auch Reisegruppen oder Städtereisende gehören zur Zielgruppe – entsteht durch eine kontinuierliche und verlässliche Qualität und engagierte, klassisch ausgebildete Mitarbeiter.

Dabei zielt das Unternehmen aber ganz klar auf den wirtschaftlichen Erfolg. Mit einer Eigenkapitalquote von zuletzt 35 Prozent, einer Umsatzrendite von 15 Prozent vor Steuern und einem „A“-Rating beim Investmentranking der Treugast Solution Group ist das Unternehmen gut aufgestellt und damit auch ein verlässlicher Partner für die langfristigen Interessen von Investoren. Diese sind letztlich die „Motoren“ der Expansionsstrategie und können bei einem Pachtvertrag über 20 bis 25 Jahre mit einer Rendite von sieben bis acht Prozent kalkulieren.

Was noch wichtiger ist als diese Zahlen: Die Gäste sind vom Konzept überzeugt. So liegt die Auslastung des acomhotels münchen-haar mit über 70 Prozent voll im Trend der bayerischen Landeshauptstadt. Auch das acomhotel nürnberg boomt – mit steigender Tendenz. Denn: Wen das Konzept überzeugt, der kommt gerne wieder.

Innerhalb des Economy-Segments grenzen sich acomhotels durch die Positionierung und Klassifizierung als 3-Sterne-Hotels klar von den Mitbewerbern ab, die im Wesentlichen im 2-Sterne-Bereich angesiedelt sind. „Damit ist es uns gelungen,

viele Geschäftskunden, die früher – speziell vor der Wirtschaftskrise – in 4-Sterne-Häusern übernachtet haben, für unsere Leistung zu begeistern“, so Hotelfachmann Axel Mehn, zu dessen Unternehmensgruppe auch drei nestor Hotels im 4-Sterne-Segment gehören. „Auf der Basis gesunder wirtschaftlicher Kennzahlen, kreativer Ideen und jeder Menge Motivation können wir die weitere Expansion der acomhotels offensiv angehen und den Erfolg der bisherigen Betriebe auf weitere Objekte übertragen“, betont Mehn. Die nächsten Häuser entstehen bereits in Essen und Hamburg, Leipzig, Frankfurt auch Esslingen und Berlin sind fest geplant.

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