

## 10 Jahre Lösungen für die Hotelimmobilie



*Christian Schollen gründete seine Schollen Hotelentwicklung GmbH 2003 – auf der soliden Basis von 25 Jahren Branchenkenntnis*

### Schollen

Hotelentwicklung GmbH  
Rathausplatz 8  
42349 Wuppertal  
Telefon: 02 02 / 24 29 68-0  
Telefax: 02 02 / 24 29 68-68  
E-mail: [info@schollen-hotelentwicklung.de](mailto:info@schollen-hotelentwicklung.de)  
[www.schollen-hotelentwicklung.de](http://www.schollen-hotelentwicklung.de)

Eigentlich greift der Name viel zu kurz. Aber wie breit aufgestellt Christian Schollen und sein Team einmal sein würden, konnte er noch nicht absehen, als er vor zehn Jahren seine „Schollen Hotelentwicklung GmbH“ gründete. Eine Dekade später weiß es die Branche besser: Heute leistet Schollen bundesweit qualifizierte Beratung in praktisch allen Fragen, die rund um die komplexe Spezialimmobilie Hotel auftauchen. Machbarkeitsstudie und Wirtschaftlichkeitsprognose, Projektentwicklung und Finanzierung, Betreibersuche und Betreiberwechsel, Ankaufsprüfung und Exit-Strategien, Revitalisierung und Marktanalysen – all diese Themen prägen den Lebenszyklus eines Hotels und den Beratungsalltag der Schollen Hotelentwicklung.

Die Palette der Auftraggeber ist dabei weit gespannt: Hotelinvestoren und Hoteleigentümer schätzen die Expertise des Wuppertaler Büros genauso wie Hotelgesellschaften, Projektentwickler,

institutionelle Anleger, Banken, Versicherungen oder Kommunen. Aber auch Privathoteliers und Familienbetriebe rufen das Schollen-Wissen regelmäßig ab. Dieses speist sich übrigens aus weit mehr als den zehn Jahren, auf die das Unternehmen 2013 anstoßen kann. Denn Gründer Christian Schollen ist schon seit 1977 Insider der Hotel- und Gastronomiebranche und verfügt über ein gewachsenes Netzwerk mit vielfältigen persönlichen Kontakten, die sein Unternehmen zum kompetenten Partner für jeden Kunden machen, der sich professionell und lösungsorientiert mit Hotelimmobilien beschäftigen möchte.

Seit 2003 sind zahlreiche Hotelprojekte zusammengekommen, die in unterschiedlichster Form die Handschrift von Christian Schollen tragen. Das Jubiläum ist willkommener Anlass für einen kurzen Rück-, Aus- und Überblick auf den nächsten Seiten.

## Die Schollen-Hotelberater als Gastautoren in der Fachpresse

Die Schollen Hotelentwicklung hat in den vergangenen Jahren einen breiten Datenbestand zur Performance vieler regionaler Teilmärkte aufgebaut. Dieses Wissen haben Christian Schollen und sein Team in den vergangenen zehn Jahren als Gastautoren und Interviewpartner zahlreicher Fachzeitschriften und Tageszeitungen zur Verfügung gestellt. Überschriften wie „Hotellerie im Ruhrgebiet: Budget boomt, Luxus hat’s schwer“ (Cost & Logis 2013), „Hotelmärkte Köln und Düsseldorf: Ganz anders und doch ähnlich“ (Immobilien Zeitung 2012) oder „Die Raten sinken, die Ausgaben steigen: Magere Erlöse in den TOP-6-Städten“ (Allgemeine Hotel & Gastronomie Zeitung 2013) stehen stellvertretend für mehrere Dutzend Marktberichte, die in den vergangenen Jahren mit Schollen-Input veröffentlicht worden sind.

Noch umfangreicher ist der Pressespiegel mit Blick auf typische Problemstellungen rund um die Hotelimmobilie, die in zahlreichen Fachbeiträgen aufgearbeitet wurden. Etwa in Form von Serien zu den Spezial-Themen „Hotel-Sanierung“ (sechsteilige Serie in der AHGZ 2010), „Hotel-Revitalisierung“ (dreiteilige Serie in der Immobilien Zeitung 2010) und „Wertermittlung bei Hotel-Immobilien nach der Discounted-Cashflow-Methode“ (AHGZ 2009).



## Grußworte

**Zu Ihrem zehnjährigen Firmenjubiläum gratuliere ich Ihnen ganz herzlich.** Genau vor 10 Jahren haben wir mit Ihrer Hilfe das Schlüsselprojekt Motel One Berlin Mitte in der Prinzenstraße eröffnet. Dieses war für uns



ein Meilenstein in unserer Geschichte, denn mit diesem Hotel haben wir die Expansionsstrategie unserer Gruppe neu ausgerichtet. Seit dieser Zeit expandieren wir mit Motel One

in sehr guten City-Lagen mit einer deutlichen Erhöhung der Zimmereinheiten. Vor wenigen Monaten haben wir unser bisher größtes Motel One an der Berliner Gedächtniskirche mit 582 Zimmern mit der Strabag unterschrieben. Auch dabei konnten wir, durch den Auftrag an Sie durch den Investor Strabag, auf Ihre Unterstützung und Beratung zählen. Wir wünschen Ihnen alles Gute und uns für die kommenden Jahre weiterhin so eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen.

**Dieter Müller,  
CEO Motel One Group**

**Herzlichen Glückwunsch zum zehnjährigen Jubiläum der Schollen Hotelentwicklung GmbH.**

Ein Jubiläum ist eine ausgezeichnete Gelegenheit, auf die Realisierung der Geschäftsidee im Unternehmen, die Erfolge und die eigenen Leistungen zurück zu blicken. Sie können dies sicherlich mit Zufriedenheit, Stolz und einem optimistischen Blick in die Zukunft tun.

Wir danken Ihnen, Herr Schollen, für Ihre effiziente Projektbegleitung in den letzten Jahren und die bisherige vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit bei der gemeinsamen Realisierung von Hotelprojekten. Ihnen und Ihrem Team weiterhin interessante, arrivierte Hoteltransaktionen und das nötige Quentchen Glück. Auf die Zukunft!

**Michael Mücke  
Vorsitzender der Geschäftsführung  
Accor Hospitality Germany GmbH**

**Ganz herzliche Gratulation an an die Schollen Hotelentwicklung GmbH zum zehnjährigen Jubiläum,** obwohl es mir so vorkommt, als gäbe es die Firma schon viel länger. Es ist schön zu sehen, dass sich Qualität und Know-how, gepaart mit Lockerheit und sehr hohem Praxiswissen und -bezug über so viele Jahre durchgesetzt hat. Persönlich schätze ich besonders die vertrauensvolle, offene und ehrliche Zusammenarbeit, wobei



und selbst schwierigste Sachverhalte immer lösungsorientiert angegangen werden. Viele weitere Jahrzehnte - und hoffentlich gemeinsame Projekte - wünsche ich.

Und zusammenfassend kann ich nur sagen: Weiter so!

**Dirk Schuldes  
Head of Managed and  
Operational Properties  
Hypothekbank Frankfurt AG**

**Seit ihrer Gründung vor zehn Jahren können wir uns stets hundertprozentig auf die Beurteilung der Schollen Hotelentwicklung verlassen.**

Die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Herrn Schollen und seinem Team schätzen wir sehr. Mit seiner



Expertise hat er bereits zahlreiche unserer Projekte, wie z.B. aktuell das UPPER WEST in Berlin, fachmännisch begleitet und in hohem Maß zu deren erfolgreicher Realisierung beigetragen. Ganz herzlichen Dank dafür!

Wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre!  
**Thomas Hohwieler  
Geschäftsführer STRABAG Real Estate GmbH**

### Der Vater meiner Hotelaktivitäten

Herrn Schollen lernte ich in den 90er-Jahren kennen. Aus dieser Bekanntschaft entwickelte sich eine intensive Zusammenarbeit bei unseren Hotelbaumaßnahmen. In enger Zusammenarbeit mit Herrn Schollen konnte ich im Jahr 2000 einen langfristigen Pacht-



vertrag mit der Radisson Blu-Gruppe in Köln am Messekreisel für ein 400 Zimmer Hotel abschließen. An diesem Standort folgten dann ein Ibis-Hotel und ein Ibis-Budget-Hotel mit weiteren insgesamt 350 Zimmern. Im Jahre 2005 wurde noch ein

Radisson Blu-Hotel in Düsseldorf im Hafen realisiert, das Media Harbour Hotel. Die Zusammenarbeit wurde im Laufe von zehn Jahren von Erfolg gekrönt, dank der großen Erfahrung, über die Herr Schollen verfügt. Er steht uns heute noch beratend zur Seite. Wir wünschen ihm weiterhin viel Erfolg.

**Bernd Matthes  
Infra Unternehmensgruppe Wuppertal**

# Referenzen

## Auszüge aus der jüngeren Vergangenheit



**Motel One Upper West Berlin (Baubeginn 2013)**  
Investor/Auftraggeber: STRABAG Real Estate GmbH  
Hotel: 582 Zimmer  
Tätigkeit: Machbarkeits-Studie und begleitende Beratung

**Schlosshotel Eyba in Thüringen**  
Auftraggeber:  
Württembergische Lebensversicherung AG  
Hotel: 44 Zimmer | 3-Sterne  
Tätigkeit: Status-Quo-Bericht, Vermarktung der Immobilie, Käufer-Akquise



**Courtyard by Marriott Köln (Eröffnung 2013)**  
Investor/Auftraggeber: Privatinvestor  
Hotel: 230 Zimmer | 3-Sterne-Plus  
Tätigkeit: Machbarkeits-Studie, Betreiberfindung und begleitende Beratung

**Ibis Styles Karlsruhe-Ettlingen (Eröffnung 2013)**  
Investor/Auftraggeber: WLH GmbH  
Hotel: 102 Zimmer | Franchisebetrieb  
Tätigkeit: Machbarkeits-Studie und Betreiberfindung



**Alpenhof Murnau**  
Auftraggeber: Privat  
Hotel: 71 Zimmer | 5-Sterne  
Tätigkeit: Beratung bei der Neupositionierung, Erstellung Businessplan, Controlling und Prozesssteuerung

**Radisson Blu Media Harbour Düsseldorf**  
Investor/Auftraggeber:  
INFRA Unternehmensgruppe  
Hotel: 135 Zimmer | 4-Sterne-Plus  
Tätigkeit: Machbarkeits-Studie und Betreiberfindung



**B&B Essen (Eröffnung 2012)**  
Hotel: 106 Zimmer | 2-Sterne-Plus  
Tätigkeit: Grundstücksvermittlung an B&B Hotels GmbH

**Ibis budget Köln-Messe (Eröffnung 2012)**  
Investor/Auftraggeber:  
INFRA Unternehmensgruppe  
Hotel: 180 Zimmer | 1-Stern  
Tätigkeit: Beratung des Investors



**Arcotel Onyx Hamburg (Eröffnung 2012)**  
Investor/Auftraggeber: STRABAG Real Estate GmbH  
Hotel: 215 Zimmer | 4-Sterne  
Tätigkeit: Machbarkeits-Studie

**Hotel Haus Hammersbach (Verkauf 2012)**  
Auftraggeber: Vermögensverwaltung GmbH  
Hotel: 127 Zimmer | 4-Sterne  
Tätigkeit: Beratung beim Verkauf der Hotelimmobilie



# In fünf Monaten zum Erfolg

## Ein typischer Schollen-Fall: Betreibersuche in Dortmund

Das Begleiten eines Betreiberwechsels gehört zu den komplexesten Herausforderungen für Berater in der Hotelbranche. Schließlich müssen dabei die unterschiedlichsten Kompetenzfelder abgedeckt werden – wie dieser typische Fall aus der Consulting-Praxis der Schollen Hotelentwicklung zeigt.

Im Mittelpunkt steht dabei ein familiengeführtes 4-Sterne-Hotel mit 100 Zimmern in zentraler Lage von Dortmund. Das Schollen-Team war seinerzeit vom Eigentümer des ehemaligen Bürogebäudes mit ins Boot geholt worden, um die Pre-Opening-Phase und die Eröffnung des Hotels zu organisieren. Vor Ort kümmerten sich die branchenkundigen Berater dabei um die Erstellung eines qualifizierten Businessplans samt entsprechender Budgets plus Forecasts und installierten den Hoteldirektor. Noch in der Anlaufphase konkretisierte der Besitzer dann zwei Jahre später seinen Wunsch, das Hotel gegebenenfalls zu verpachten. Mit der Suche nach einem Betreiber, der zum Objekt passt, beauftragte er erneut die Schollen Hotelentwicklung. Seine Vorgabe: Der potenzielle Pächter sollte die Bereitschaft zeigen, sich langfristig an den Standort zu binden, Bonitätsstärke mitbringen und in der Lage sein, einen Mehrwert für die Immobilie zu generieren.

Eine klassische Aufgabenstellung, die Schollen in ähnlicher Form auch bei auslaufenden Pachtverträ-



gen, Leerständen, neuen Hotelprojekten oder im Zuge der Nachfolgeregelung für inhabergeführte Betriebe bereits vielfach erfolgreich gemeistert hat. Nicht zuletzt übrigens in Fällen, bei denen kurz- oder mittelfristig auf Basis des neuen Pachtvertrags ein Immobilienverkauf geplant war und damit die Exitfähigkeit des Betreibers eine besondere Rolle spielte.

In Dortmund begann die Arbeit der Schollen Hotelberater mit der Zusammenstellung relevanter Daten zum lokalen Hotelmarkt und einer Bestandsaufnahme des Objektes. Konkret wurden über die Beschreibung des Raumprogramms, der Flächenratio und der vorhandenen Erweiterungsmöglichkeiten zunächst die wesentlichen Grundlagen ermittelt. Es folgte eine Analyse der bisherigen Betriebsergebnisse mit der Prognose für ein wirtschaftliches Normaljahr, um daraus eine marktgerechte Pachthöhe als



Orientierungsgröße für spätere Verhandlungen abzuleiten. Diese Informationen und Kalkulationen mündeten in ein aussagefähiges Exposé als Basis für die Ansprache eines geeigneten Betreibers.

Um diesen zu finden, muss ein komplexer Fragenkatalog abgearbeitet werden:

- Welcher Standort passt zu welchem Betreiber?
- Welche Konzerne sind auf Expansionskurs?
- Welche Hotelkette sucht für welche Produkt-Konzepte nach neuen Standorten?
- Welche Betreiber erfüllen die formulierten Ansprüche hinsichtlich ihrer Bonität und der Vertragsart?

Schollen gibt die Antworten gestützt auf gute Marktkenntnisse und über Jahrzehnte gewachsene persönliche Kontakte zu den Hotelgesellschaften. Eine Kombination, die auch in Dortmund zu einer Punktlandung führte: Eine renommierte deutsche Hotelgesellschaft, die bundesweit bereits 33 Häuser betreibt und weiter expandiert, wurde priorisiert und in Abstimmung mit dem Eigentümer zielgerichtet für das Projekt interessiert.

Auch die folgenden Verhandlungen hat die Schollen Hotelentwicklung intensiv begleitet. Eine Aufgabe,

die angesichts der unterschiedlichen Interessenlagen beider Partner, des hohen Regelungsbedarfs und der vielfältigen Optionen bei den Pachtvertragsarten und ihrer Gestaltung viel Erfahrung und Moderationsgeschick erfordert. Ergebnis: Nur fünf Monate nach der Auftragserteilung konnte ein langfristiger Pachtvertrag für das Dortmunder Haus unter Dach und Fach gebracht werden. Gegenstand der Verhandlungen wurde außerdem die von Schollen ins Gespräch gebrachte mögliche Erweiterung des Hotels um eine zusätzliche Etage. Auch diese Option ist heute umgesetzt.

Aus zahlreichen Praxisfällen heraus wissen die Experten der Schollen Hotelentwicklung, dass dieser letzte Verhandlungsschritt noch komplexer wird, wenn es sich nicht wie in Dortmund um die Übernahme eines inhabergeführten Hotels handelt, sondern um ein fremdbetriebenes Objekt. Typische Problemfelder sind dabei unklare Übergaberegulungen, die Zurechnung von Instandhaltungsrückständen, die Besitzverhältnisse beim Inventar und die Übernahme des Personals. Die Schollen Hotelentwicklung hat hier in vielen Betreiberwechsel-Prozessen für einen fairen Interessenausgleich zwischen allen Beteiligten gesorgt – die beste Grundlage für eine auch langfristig funktionierende Hotel-Partnerschaft!



# Ein eingespieltes Berater-Team

*Die Hotelbranche ist ein komplexer Markt mit eigenen Spielregeln. Seriöse Beratung rund um die Hotelimmobilie fußt daher nicht nur auf einschlägigem wirtschaftlichen Know-how, sondern auch auf Erfahrung und aktiv gepflegten Kontakten zu Entscheidungsträgern. Bei der Schollen Hotelentwicklung sorgt deshalb personelle Kontinuität dafür, dass Gesprächspartner hier stets vertraute Branchengesichter antreffen.*

## Christian Schollen

... ist seit 1977 Insider der Hotel- und Gastronomiebranche. Nach seiner Lehre und Berufspraxis als Koch nahm er ein Studium an der Wirtschaftsfachschule auf. Nach dem Studienabschluss arbeitete er zehn Jahre lang als Geschäftsführer in mehreren Hotels. 1993 wechselte er in die Beraterbranche. Zuerst



arbeitete er als Unternehmensberater für die Immobilien- und Hospitalitybranche bei der Rinke Treuhand GmbH in Wuppertal, danach als Projektentwickler bei der NPC GmbH in Düsseldorf. Im Jahr 2001 gründete Christian Schollen die NPC Hotelent-

wicklung & Management GmbH. 2003 gründete er seine eigene Firma Schollen Hotelentwicklung GmbH in Wuppertal, mit der er seit mittlerweile zehn Jahren als Berater in der Hotelimmobilienszene tätig ist.

## Niels Falkenstein

... hat das Studium an der Fakultät Raumplanung der Universität Dortmund als Diplom-Ingenieur abgeschlossen. Darüber hinaus absolvierte er eine Weiterbildung zum geprüften Immobilien-Fachwirt (IHK). Seit 2006 arbeitet er für die Schollen Hotelentwicklung GmbH und ist seit 2012 auch Prokurist des Unternehmens.

Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Machbarkeitsstudien, Standort- und Marktanalyse, Wertermittlung für Hotels, Pachtvertragsanalyse und Pressearbeit.



## Frank Becker

... war mehrere Jahre als Projektmanager einer Landes-Wirtschaftsfördergesellschaft und Berater



eines Wirtschaftsministeriums tätig. Neben hotelfachlichem Know-how verfügt der Diplom-Ökonom über branchenübergreifende und praxisorientierte Spezialkenntnisse in der Projekt- und Geschäftsentwicklung, Business-Planung, Finanzie-

rung, Finanzplanung sowie der Akquise von Fördermitteln und im Marketing.

Seit mehreren Jahren ist er als KfW-Berater akkreditiert und arbeitet freiberuflich für die Schollen Hotelentwicklung GmbH.

## Harald Mücke

... Harald Mücke war nach seinem Studium der Betriebswirtschaft als externer Berater u.a. für die Expansion der Dorint AG tätig und hat als freier



Mitarbeiter für große Beratungsunternehmen Projekte bearbeitet, insbesondere in Osteuropa, Vorderasien und am Indischen Ozean.

Harald Mücke ist Geschäftsführer der HAM – Hotel-Asset-Management GmbH, die sich speziell um Be-

standsobjekte kümmert. Seine Kernkompetenzen als Hotelberater liegen in den Bereichen wirtschaftliches Controlling, Machbarkeitsstudien und Konzeption. Er ist als KfW-Berater akkreditiert.