

Der Gastgeber mit dem Gewinner-Gen

1988 gründete sein Vater das erste Hotel. Heute ist **David Etmenan**, Vorstandschef der Novum Group, mit nur 32 Jahren Herr über rund 100 Herbergen und 10.000 Zimmer in Europa. Das Erfolgsrezept des Hamburgers: Fleiß, Cleverness und Innovation.

Darf ich Ihnen noch ein Glas Wasser anbieten? Sitzen Sie bequem? Blendet Sie die Sonne?“ David Etmenan spielt nicht den bemüht freundlichen Gastgeber, er personifiziert und lebt ihn. Entspannt lässt er sich an diesem sonnigen Hamburger Vormittag in der Sitzgarnitur nieder und streicht seinen taillierten Nadelstreifenanzug glatt. Die Augen ruhen auf dem Gegenüber, zeigen Freude und echtes Interesse.

Der Tag für das Interview in der Unternehmenszentrale der Novum Group in der Langen Reihe,

90 %

und mehr beträgt die Zimmerauslastungsquote bei den Novum Group Hotels. Im Schnitt liegt die Hotelbranche knapp 20 Prozentpunkte darunter.

unweit des Hamburger Hauptbahnhofs, könnte kaum passender gewählt sein. Im großen Konferenzraum nebenan sitzen Etmenans Rechtsberater. Sie überprüfen letzte Details des neuesten Kaufvertrags. „Wir closen heute den nächsten Deal: Hotel Nummer 100“, berichtet Etmenan.

KLEINER JUNGE, GROSSER TRAUM

Doch der Investmentbanker-Slang täuscht. Optisch könnte der 32-jährige Vorstandschef der Hamburger Novum Group mit deutsch-iranischen Wurzeln problemlos in London City oder in Manhattan arbeiten. Doch wer sich mit ihm unterhält, merkt, wie bodenständig der verheiratete Vater von zwei Kindern trotz des großen Erfolgs denkt und geblieben ist.

Immer wieder blitzt im Gespräch sein Kleiner-Junge-Charme durch. Dieses gewisse Maß an Chuzpe, das es braucht, um sich gegen andere durchzusetzen und Träume zu leben. Etwa den vom „Hotel Graf Moltke“ am Steindamm in Hamburgs Szeneviertel St. Georg. Als David Etmenan noch ein kleiner Bub war, ging er an der Hand seines Vaters dort spazieren. Die weiße Jugendstilfassade des traditionsreichen Dreisternehotels hatte es ihm sofort angetan. „Dieses Hotel möchte ich irgendwann einmal haben“, sagte er zu seinem Vater Nader. Er sollte recht behalten.

Doch der Reihe nach. Ende der Siebzigerjahre kommen die Etmenans aus politischen Gründen

NOVUM GROUP:

Den Grundstein für die heutige Novum Group legte Nader Etmenan 1988, als er in Hamburg das erste Hotel erwarb. 2004 übernahmen seine Söhne Mortesa und David die Geschäfte – und setzten erfolgreich auf Expansion. Heute gehören der nach eigenen Angaben größten familiengeführten deutschen Hotelgruppe gut 100 Drei- und Viersternehäuser in stets zentraler Lage. Erwarteter Umsatz 2016: 120 Millionen Euro.



THERE IS NO
ELEVATOR
TO SUCCESS.
YOU HAVE
TO TAKE
THE STAIRS.





EINE MARKE, VIER LINIEN:

Die Hotels der Novum Group bieten einen einheitlich hohen Standard auf Drei- oder Viersternenniveau. Im Detail befriedigen die vier unterschiedlichen Linien aber sehr verschiedene Reisebedürfnisse der Gäste.

1. NOVUM HOTELS:

Bei den Novum Hotels handelt es sich um etablierte und oft traditionsreiche Häuser in zentraler Stadtlage.

Ihrer Individualität wird Rechnung getragen – eine feste Standardisierung, etwa beim Zuschnitt der Zimmer oder Bars, gibt es nicht.



2. NOVUM STYLE HOTELS:

Die Novum Style Hotels sind Boutiquehotels im Drei- bis Viersternesegment. Markenzeichen: geradliniges Design und technische Raffinesse.



3. NOVUM LIKEAPART HOTELS:

Die Novum LikeApart Hotels sind voll ausgestattete Serviced Apartments – etwa für den anspruchsvolleren Geschäftsreisenden mit längeren Aufenthalten fernab der Heimat.



4. NOVUM SELECT HOTELS:

Viersternekomfort in zentraler Stadtlage und ein breites Angebot für Geschäftsreisende: Das sind die Vorzüge der Novum Select Hotels.

nach Deutschland. Die Wurzeln der Familie liegen im Iran und in Afghanistan. In Deutschland investiert Familienoberhaupt Nader Etmenan in eine damals noch wenig florierende Branche: das Hotelgewerbe. 1988 gründet der Vater das erste Hotel im Stadtteil St. Georg, nahe der Außenalster.

ALPHATIER MIT FAMILIENSINN

Bis Anfang des neuen Jahrtausends lenkt Nader Etmenan die Geschicke der Firma allein. Dann steigen seine Söhne Mortesa und David mit ein, beide damals noch Twens. 2004 übernehmen die Brüder dann komplett die Geschäftsführung, Mortesa Etmenan verantwortet heute den Bereich Human Resources. Sein Bruder David gibt als CEO die Strategie vor, verantwortet die Zukäufe und den Vertrieb. Auch Schwester Samira, zuständig für das Property-Management, und David Etmenans Ehefrau Sahra, die die Verwaltung und Administration führt, sitzen im Führungszirkel der Gruppe. Sie alle tragen mit ihrer Arbeit dazu bei, dass aus dem einstigen Ein-Hotel-Betrieb eine der größten familiengeführten deutschen Hotelgruppe wurde.

Der enge Zusammenhalt in der Spitze ist die Stärke des Unternehmens – aber zugleich auch seine Achillesferse. Darum haben sich die Etmenans eine klare Governance gegeben und die Zuständigkeitsbereiche strikt getrennt. „So weiß jeder genau, was zu tun ist. Und noch wichtiger: Die zweite Führungsebene erhält klare Signale und Anweisungen“, erklärt David Etmenan.

Sich selbst bezeichnet er ironisch als „Alphatierchen“. Den Zusatz „-chen“ kann man streichen. Als David Etmenan das Ruder übernahm, hatte die Novum Group ganze drei Hotels. Heute sind es 100 in ganz Deutschland und Europa. „In fünf Jahren wollen wir bei 150 stehen“, gibt der Rennsportfan das Tempo vor. Am deutschen Hotelmarkt, der von wenigen Multis dominiert wird, ist die Novum Group längst kein kleiner Player mehr.

Den Umsatz von 120 Millionen Euro im laufenden Jahr will Etmenan bis 2019 auf 200 Millionen Euro steigern. Mit 20 Prozent im Eigentum betreibt das Unternehmen Drei- und Viersternehäuser in zentraler Lage. Diese werden unter den vier Linien der Novum Group Hotels sowie als Franchisenehmer mit der IHG und Accor betrieben.

Dem mutigen und cleveren Jungunternehmer David Etmenan spielten auch die Umstände in die Karten: Die Finanzierungsbedingungen waren in den vergangenen Jahren günstig wie nie. Dazu kommt, dass sich im deutschen Hotelgewerbe derzeit ein Generationenwechsel vollzieht. „Viele etablierte Häuser suchen einen Nachfolger“, erzählt Etmenan. „Unser Know-how und unser Verständnis kommen bei potenziellen Übergebern gut an. Wir sind keine Finanzinvestoren, sondern Hoteliers aus Leidenschaft.“

DER HOTELCHEF ALS AIRBNB-GAST

Außerdem boomt seit rund einer Dekade der deutsche Hotelmarkt. Abzulesen ist das an immer neuen Rekorden bei den Reisezahlen: „2015 gab es in den Beherbergungsbetrieben in Deutschland 436,4 Millionen Übernachtungen von in- und ausländischen Gästen“, meldet das Statistische Bundesamt - ein Plus von abermals drei Prozent gegenüber dem Jahr 2014. „2016 erwarte ich einen neuerlichen Rekordwert“, prognostiziert David Etmenan. Darunter sind viele ausländische Touristen, innerdeutsche Städtereisende, aber auch zunehmend Geschäftsleute. An das häufig propagierte baldige Ende der Businessausflüge glaubt David Etmenan nicht: „Die persönliche Begegnung zwischen Geschäftsleuten kann keine noch so gute Videokonferenz ersetzen“, ist er überzeugt. Wann immer es geht, besucht auch er seine Geschäftspartner im In- und Ausland persönlich - und



„Wir sind keine Finanzinvestoren, sondern Hoteliers aus Leidenschaft.“

David Etmenan,
Vorstandschef und Eigentümer
der Novum Group

wohnt dann auch gerne mal bei der Konkurrenz. Rund zehn Übernachtungen mit Airbnb in Privatwohnungen haben Etmenan davon überzeugt, dass es noch einen nahezu unbeackerten Markt für Langzeitgäste gibt. Gedacht, getan: Mit den voll ausgestatteten Serviced Apartments von Novum LikeApart Hotels - einer von vier Linien der Marke Novum - setzt die Firma jetzt verstärkt auf exakt diese Zielgruppe. Den persönlichen Kontakt schätzt David Etmenan auch bei seinen Ratgebern und Helfern in Finanzfragen. Seit Beginn der Geschäfts-

beziehungen vor rund zehn Jahren berät Herbert Hagen von der Hamburger Volksbank eG das Unternehmen.

Mit zunehmendem Wachstum und steigendem Kapitalbedarf der Novum Group stieg die DZ BANK als Finanzier gerade größerer Immobilieninvestments mit ein. Die R+V Versicherung hilft im Rahmen von Bürgschaftversicherungen - und die genossenschaftliche VR Equitypartner seit 2015 mit einer Eigenkapitalspritze. David Etmenan schätzt „diese umfassende Betreuung aus einer Hand und die personelle Kontinuität“ bei seinen Bankberatern. Peter Voß, Firmenkundenberater aufseiten der DZ BANK, lobt die „vertrauensvolle Geschäftsverbindung“. Die Zukunft kann also kommen. ●



David Etmenan und seine Finanzratgeber: Stefanie Rudat, R+V Versicherung; Herbert Hagen, Hamburger Volksbank; Peter Voß, DZ BANK (von links nach rechts)

WAS BLEIBT:

Die Novum Group beweist zwei Dinge. Erstens behaupten sich Mittelständler mit der richtigen Strategie gegen Konzerne. Zweitens sind kurze Entscheidungswege ein echter Wettbewerbsvorteil.