

„Wir brauchen ein weiteres Hotel“

2018 ist die neue Inselhalle bereits an 140 Tagen reserviert

Die Inselhalle und das Inselparkhaus wachsen unübersehbar. Im September 2017 soll die Halle fertig sein, Teile des Parkhauses sind bereits im Frühjahr nutzbar. Doch die Arbeiten in und am Gebäude sind nur ein Teil der Baustelle Inselhalle. Hinter den Kulissen wird bereits emsig daran gearbeitet, die Halle mit Leben, das heißt Veranstaltungen, zu füllen.



So sollen sich die Inselhalle und der neue Stadtplatz in Zukunft zeigen

BZ Foto: Auer&Weber

Carsten Holz, Geschäftsführer der LTK (Lindauer Tourismus- und Kongress-GmbH), hat alle Hände voll zu tun. Die Suche nach einem Gastronomen, der die Bewirtung übernehmen soll, geht auf die Zielgerade. Gleichzeitig ringt Holz um Verträge mit den bekannten und neuen Veranstaltern und versucht die Ansprüche der Tagungsveranstalter mit den Angeboten der Hoteliers in Einklang zu bringen. Das Presseamt der Stadt hat ihn nach dem Stand der Dinge befragt.

Wie liegt die Baustelle im geänderten Zeit- und Kostenplan?

Zunächst: Bei einem so komplexen Bauvorhaben ist man selten mit allen Gewerken genau im Plan. Bei einigen Gewerken sind wir voraus, bei anderen leicht im Verzug. Das ist normal. Entscheidend ist, dass wir die jeweiligen Meilensteine halten können und es zu keinen neuen Verzögerungen kommt. Das Dach ist dicht, die Glasfassade weitgehend geschlossen. Im Keller wird bereits fleißig an der Haustechnik gearbeitet. Ich bin zuversichtlich, dass wir den neuen Fertigstellungstermin im September kommenden Jahres halten und danach in die Einspielungsphase starten können. Gleichzeitig achten wir penibel darauf, dass keine weiteren, wesentlichen Mehrkosten anfallen.

Ab wann können Veranstaltungen gebucht werden?

Verbindlich für die Zeit ab Januar 2018. Wir überprüfen

aber vierteljährlich, ob ein früherer Termin möglich ist. Wir wollen einfach verhindern, dass wir eine bereits gebuchte Tagung absagen müssen, denn dies würde eventuell hohe Schadensersatzansprüche zur Folge haben und den Ruf unseres neuen Tagungszentrums gleich zu Beginn schädigen. Deshalb sind wir hier von Anfang an vorsichtig gewesen.

Wie viele Buchungstage haben Sie bereits für 2018?

Wenn wir einerseits die bereits unterzeichneten Verträge betrachten und andererseits die Wahrscheinlichkeit, mit der die vorliegenden Anfragen und Terminreservierungen zum Abschluss kommen, ist die neue Inselhalle nach aktuellem Stand an über 140 Tagen mit kleineren und größeren Veranstaltungen belegt. Und dies, obwohl noch niemand die neue Halle gesehen hat. Aber das Vertrauen der Veranstalter ist spürbar. Vertrieb ist einfach Fleißarbeit und diese leisten wir. Zuletzt haben wir 1200 Exposés an relevante Verbände und Organisationen geschickt. Diese Aussendungen werden jetzt nachbearbeitet.

Kritiker bemängelten, dass Sie noch nicht mit allen Altkunden einig seien. Warum?

Ich kann die Kritik nicht nachvollziehen. Der Tagungsmarkt ist sehr umkämpft. Hinzu kommen einige Faktoren, die es uns nicht leichter machen. Da ist der Umstand, dass viele unserer Stammkunden deutlich mehr in der neuen Inselhalle bezahlen müssen, als

in der alten. Das hat zunächst manchen zögern lassen. Aber da sind wir mittlerweile auf einem sehr guten Weg, da diese langjährigen Kunden die zusätzlichen und weitreichenden Möglichkeiten, die ihnen die neue Halle bietet, sehr wohl erkennen und schätzen. Doch auch die noch ungeklärte Frage nach einem gastronomischen Partner und die relativ hohen Hotelpreise in Lindau machen es nicht einfacher, neue Kunden anzulocken.

Gibt es bereits einen Gastronomen für die Inselhalle?

Wir haben sechs aussagekräftige Bewerbungen vorliegen. Derzeit sind alle Gastronomen natürlich durch die Weihnachtsveranstaltungen sehr eingespannt, aber ab Januar werden wir ausführliche Gespräche mit allen Interessenten führen.

Immer wieder werden Rufe nach einem neuen Hotel laut. Andere behaupten, die vorhandenen Kapazitäten würden vollends genügen. Was stimmt?

Tatsache ist: Bislang haben wir alle Gäste immer untergebracht. Dies ist uns gelungen, weil nicht nur die Zusammenarbeit mit dem Großteil der Lindauer Hotellerie gut funktioniert, sondern auch mit unseren Nachbarn in Bregenz oder Friedrichshafen. Aber bereits für das Eröffnungsjahr gibt es klare Wachstumsgrenzen. Schon jetzt wird es schwierig, allein in der Vor- und Nachsaison große Zimmerkon-

tingente unseren Kunden zur Verfügung zu stellen. Zu Zeiten der Hafenweihnacht oder auch des Jahrmarkts wird es wahrlich nicht einfacher. Dies zeigt zwar, dass die Angebote zur Saisonverlängerung fruchten. Aber wir benötigen kurzfristigen und verlässlichen Zugriff auf möglichst alle freien Beherbergungskapazitäten.

In der Hochsaison dürfte es noch schwieriger werden.

Genau, auch wenn Juli und August keine klassischen Tagungsmonate sind. Aber auch hier bestätigen Ausnahmen die Regel. Das Stadtentwicklungsprogramm ISEK umfasst auch eine Hotelbedarfsanalyse. Das Ergebnis ist eindeutig: Wir brauchen – ganzjährig betrachtet – ein zusätzliches Hotel, um genau zu sein ein Tagungshotel im Drei-Sterne-Superior-bis unteren Vier-Sterne-Bereich mit ungefähr 100 bis 120 Zimmern in unmittelbarer Nähe der Inselhalle. Dies könnte, zusammen mit einem Parkhaus, am Karl-Bever-Platz stehen. Das wäre optimal.

Ändert auch das neue Hotel auf dem Bahlsen-Areal nichts an diesem Bedarf?

Nein, dieses Hotel ist bereits eingerechnet.

Wie lang im Voraus müssen Sie denn Veranstalter Hotelzimmer anbieten?

Da sind wir bei einem weiteren Problem. Tagungen und Kongresse werden lange im Voraus geplant. Vor allem, wenn die Veranstalter mehrjährige Verträge abschließen, müssen die Buchungsmöglichkeiten weiter in die Zukunft reichen. Hier müssen die Möglichkeiten der Hotels und unsere Notwendigkeiten wesentlich besser synchronisiert werden. Beispiel: Wir haben jetzt Ende 2016. Dass uns heute einige Häuser keine Preise oder Verfügbarkeiten selbst für Anfragen im Jahr 2018 nennen können oder wollen, verdeutlicht, wie wichtig eine Intensivierung und Professionalisierung der Zusammenarbeit ist. **JW**