

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Montag, 10. Januar 2011 · Nr. 7/2 D 1

Wasserpfeife trifft Bembel

Alexander Gorjina hat mit dem orientalischen Hotel „Villa Oriental“ vom ersten Tag an Geld verdient

Das Haus fällt auf in der Frankfurter Bahnhofsgasse. Ein zinnberrotes Haus mit schmiedeeisernen Balkonen und weißen orientalischen Fensterbögen. Aber sie weisen eher auf das persische Restaurant Hafez hin. Erst, wenn man dicht vor dem Haus steht, erkennt man seitlich einen zweiten Eingang, jenen zur Villa Oriental. Beides hängt miteinander zusammen. Während das vielfach ausgezeichnete Restaurant seit 23 Jahren besteht und von Suri Sabouri betrieben wird, gibt es das Hotel von deren Sohn Alexander A. Gorjina erst seit knapp 3 Jahren.

Und daran, dass Gorjina heute Hotelier ist, haben seine Mutter und ihr Restaurant mindestens 50 Prozent Anteil. Aber zunächst versuchte es der 1969 geborene Hotelier nach dem Besuch der Höheren Handelsschule und während des Studiums der Betriebswirtschaftslehre erst einmal mit Immobilien. Am Anfang war es eine reine Vermittlung, später kam die Immobilienentwicklung hinzu. Er habe die Fähigkeit, tote Objekte zum Leben zu erwecken, heißt es in der Branche.

„Ich kannte von meiner Mutter also die Gastronomie, die viel Spaß macht. Ich kannte von meiner beruflichen Erfahrung her die Immobilienbranche, in der man viel Geld verdienen kann. Ich suchte eine Tätigkeit, die beides – den Spaß des Gastronomen und die Ertragskraft der Immobilienbranche – verbindet. Was lag da näher als ein Hotel zu gründen?“ Es liege doch schließlich genau zwischen beiden Tätigkeitsfeldern. Es ist vielleicht seiner persischen Abstammung geschuldet, dass er immer wieder verbinden und vermitteln will. Menschen zusammenbringen, sei eine schöne Aufgabe, sagt er überzeugend und unterstreicht die Bedeutung von menschlichen Kontakten mit einer wichtigen Erfahrung aus dem Restaurant seiner Mutter. Als Ende der achtziger Jahre und zehn Jahre nach der islamischen Revolution erstmals Perser das Land auch wieder auf dem Luftweg verlassen durften, war das Hafez im Frankfurter Bahnhofsviertel für viele persische Emigranten die erste Anlaufstelle in Europa. „Das Restaurant ist aus diesem Grund noch heute 365 Tage rund um die Uhr geöffnet“, sagt er. Und er selbst habe im Restaurant zunächst die Leute nur beobachtet und später manche Finanzierung oder Immobilie vermittelt. „Ich bin eben ein Brückenbauer“, sagt er von sich selbst.



Alexander Gorjina

Foto Claus Setzer

Aber zunächst musste er einmal ein altes Wohnhaus umbauen. Schon der Antrag für einen Gewerbebeschein scheiterte mehrmals, weil die Beamten der Stadt Frankfurt der Ansicht waren, in dem 1899 erbauten Wohnhaus dürfe und könne kein Hotel betrieben werden. Aber Gorjina

Die Gründer

nius Beharrlichkeit hat sich ausgezahlt. „Gegen hohe Auflagen wurde die Umwidmung des Wohnhauses in ein Hotel schließlich bewilligt.“ So musste die Holztreppe aus Feuerschutzgründen entfernt und durch eine Betontreppe ersetzt werden. Aber Gorjina hat die Weisung dafür genutzt, marokkanische und syrische Fliesen in Treppenhaus und Fluren verlegen zu lassen. Die im Orient zu beschaffen war fast einfacher als in Frankfurt einen Handwerker zu finden, der die arabischen

Muster verlegt, weiß er ebenso zu berichten wie die Lösung des Problems. „Wer einen Altbau sanieren will, braucht Begeisterung, die auch die Handwerker ansteckt.“ Seine Beharrlichkeit hat sich auch hier wieder ausgezahlt. Das arabische Ambiente überzeugt. „Alles Moderne wie Fernseher oder W-Lan-Anschlüsse ist hinter orientalischen Ornamenten verschwunden.“ Aber auch nicht mehr. Viele freie Flächen betonen die orientalischen Einrichtungsgegenstände. Gorjina nennt den Stil rustikal orientalisch. Den habe er gewählt, weil zum einen die Deutschen mehrheitlich vor allem das Orientalische lieben, wie es in Oman gesehen und erlebt werden kann. Und zum anderen sei überbordender orientalischer Kitsch mit viel Gold und Seide in Deutschland nicht bezahlbar.

Die Entscheidung war offenbar richtig. „Wir waren vom ersten Tag an gut ausgelastet, so als hätte man auf uns gewartet“, sagt Gorjina. Man werde jetzt sogar die Preise erhöhen, „weil es der Markt hergibt“. Bisher lag der Durchschnittspreis je Nacht bei 130 Euro für ein Doppelzimmer. Das lockt viele Geschäftsreisende, aber

auch viele Privatreisende. Vor allem am Wochenende kommen viele Gäste aus der Region, weiß Gorjina aus den Anmeldungen. Sie wollen einmal im orientalischen Ambiente nächtigen, ohne gleich eine teure Reise buchen zu müssen.

Und erleben können und sollen sie auch in Frankfurt etwas. Gorjina versucht mit vielen Programmen frankfurterische und orientalische Kultur und Lebensweise zu verbinden. Das Programm „Wasserpfeife trifft Bembel“ beinhaltet die Fahrt im traditionellen Frankfurter Ebbelwei-Express ebenso wie traditionelle orientalische Gebräuche, das Programm „Orient trifft Kultur“ beinhaltet eine Führung im weltberühmten Städelmuseum. Gorjina ist ebenso überzeugter Frankfurter wie überzeugter Hotelier. Ob ihm ein Charakterhotel nur im orientalischen Stil gelingt,

wollte er wissen – und mietete auf der Rückseite seines Hauses das alte Hotel Paris. Außer dem Namen erinnerte nichts an die französische Hauptstadt. Heute ist „Little Paris“, wie es inzwischen heißt, ein schmuckes Niedrigpreishotel in den französischen Nationalfarben. Jedes Zimmer trägt den Namen und ein großes Porträt eines französischen Künstlers. Jetzt weiß Gorjina, er kann auch andere Charaktere umsetzen. Womit seine Philosophie bewiesen wäre, dass man erfolgreich ist, wenn man das macht, was man kann.

„Herzblut ist nicht mit Geld aufzuwiegen“, weiß der elegante Gorjina. Es sei nicht alles kalkulierbar. Aber eines doch: Wer mehr als 50 Prozent einer Investition mit Kredit finanziert, verliert gegenüber dem Kreditgeber an Augenhöhe, warnt er alle Unternehmensgründer vor zu vielen Schulden. Man dürfe nie überschuldet sein. Und wie das verhindern? Ganz einfach – „Tote Immobilien zum Leben erwecken, rechnet sich immer.“ Im Fall Villa Oriental auf jeden Fall. Das Hotel habe mit seinen 30 Zimmern vom ersten Tag an Gewinn erwirtschaftet. GEORG GIERSBERG