

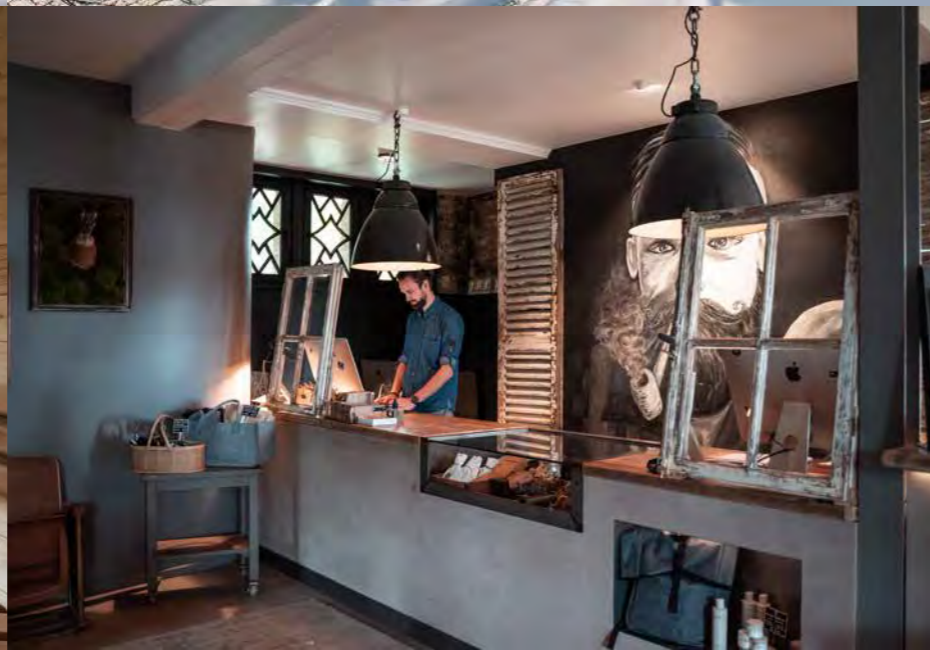


The Hearts Hotel

Interview Carsten Schmidt



Für alle, die gerade eine anstrengende Abenteuer-tour wie Simon Pocock durch Eswatini hinter sich haben, könnten jetzt ein paar entspannte Tage in einem schicken Hotel genau das Richtige sein. Wie beispielsweise im „The Hearts Hotel“. Meik Lindberg eröffnete im Nationalpark Harz sein New-Work-Hotel mit Bulli-Stellplätzen, Yoga-Kursen und Kräuterwanderungen. Wir wollten mehr darüber erfahren, was es bedeutet, sein eigenes Hotel als Quereinsteiger zu gründen, und baten Meik zum Interview.



Meik, du hast über 20 Jahre deutsche und amerikanische Start-ups aufgebaut – bis zum Jahr 2017, als du auf Hotelier umgesattelt hast. Wie kam es dazu?

Genau. Bereits zur Jahrtausendwende habe ich Erfolge mit verschiedenen Start-ups gefeiert, hatte so mit Anfang 40 ausgesorgt und wanderte mit meiner Familie nach Kalifornien aus. Irgendwann dachte ich mir dann aber: „Das kann es jetzt noch nicht gewesen sein.“ Ein paar Jahre später ging ich zurück nach Hamburg. Ich investierte in den App-Markt, verlor sehr viel Geld und auch meine Motivation, den immer kleiner werdenden Displays ein digitales Geschäftsmodell zu geben. Was dann kam, war ein kompletter Richtungswechsel. Ausschlaggebend dafür war ein zufälliges Zusammentreffen mit dem Gründer der 25hours Hotels. Heute freue ich mich über nette Menschen, eine entspannte Stimmung, sichtbare Geschichten und jeden Tag schöne Erlebnisse.

Lauf zu lassen. Denn auch wenn unser Hotel in der Provinz liegt, ist das Publikum doch sehr urban. Bei uns muss ich also nicht auf das gewohnte Umfeld verzichten, ich kann coole Leute treffen, guten Kaffee genießen und das mitten in der Natur – eine perfekte Kombination.

Was bedeutet dir das „The Hearts Hotel“ persönlich?

Sehr viel und oft frage ich mich, warum ich das nicht schon viel früher gemacht habe. Mit dem Hotel fühle ich mich absolut verbunden, es gibt mir so viel persönliche Erdung und ich schätze die kleinen täglichen Erlebnisse. Daher freue ich mich auch schon riesig auf die weitere Entwicklung. Unser jüngster Sohn ist übrigens hier im Hotel geboren – was will man mehr, frage ich mich.

der Porsche- und der Bulli-Fahrer an einem unserer langen Tische zufällig aufeinander und es entsteht mitunter eine tiefe Freundschaft. Oder wenigstens ein toller Austausch, der zum Gesamterlebnis beiträgt. Das „The Hearts“ ist zwar auch Hotel, aber eines, in dem es nicht nur um das reine Wohnen geht. Das scheint sogar fast in den Hintergrund zu rücken.

Angenommen, ich möchte als Jungunternehmer mit meinem Team zu euch kommen, um ein paar Tage ungestört arbeiten, aber gleichzeitig entspannen und den Kopf lüften zu können. Wie läuft die Buchung ab und was erwartet mich anschließend bei euch an Möglichkeiten für Ausflüge, Arbeiten, Team-Events?

Seit den Anfängen ist meine Vision, dass es im Hotel um mehr gehen soll als um eine reine Übernachtung mit Frühstück. So können sich auch Firmen im Hotel über mehr freuen als nur coole Veranstaltungsräume und modernste Technik. Unser neu aufgestelltes Event-Team bietet da sehr viel an. Der Klassiker sind Team-Abende mit gemeinsamem Kochen am Lagerfeuer und Harzer Bügelbier. Da entsteht ganz schnell ein tolles Wirgefühl. Oder es geht mit einem Nationalpark-Ranger auf Wanderung durch den Harz. So wird aus der profanen Weiterbildung schnell ein richtiges Outdoor-Meeting.



Im Herbst 2018 hast du das „The Hearts Hotel“ in Braunlage eröffnet, ein ehemaliges Schulungsgebäude einer Krankenkasse direkt im Nationalpark Harz. Wie seid ihr auf diese Immobilie gestoßen?

Die Entscheidung, ein Hotelprojekt im Harz zu starten, fiel recht schnell. Zusammen mit meinem Co-Founder Ralph Hesse schaute ich mir zahlreiche Locations an. Die Destination Braunlage war schnell klar. Das Objekt wurde uns dann durch den Landrat zugespielt. Zuerst dachten wir: „Das kann nichts sein“, wir wollten fast nicht hinfahren. Als wir dann aber in Braunlage ankamen, die Gebäude sahen und den Blick runter ins Tal, da war klar: Genau das ist es!

Klickt man sich durch eure Homepage, fühlt man irgendwie sofort die behagliche Wärme einer Berg-Lodge in Colorado. Welche Vorlage hattest du im Kopf bei der Entwicklung des „The Hearts“? Wo hast du dich inspirieren lassen?

In puncto Design vertraue ich voll und ganz auf das Gespür meiner Partnerin Tatjana Westphal, die das komplette Hotel eingerichtet hat. Seit über zehn Jahren beschäftigt sie sich mit dem Thema und hat eine Leidenschaft für Industrie-Design mit alten Materialien entwickelt. Das spiegelt sich im ganzen Hotel wider. Seit Kurzem gibt es bei uns sogar einen Interieur-Shop von Tatjana mit ausgewählten Einrichtungs-Unikataten sowie individuell gefertigten Möbeln.

Die Covid-19-Pandemie hat für einen Boom beim Nahtourismus bzw. bei New Work gesorgt. Kommen deine Gäste verstärkt aus der Region?

Die kamen schon vor der Pandemie überwiegend aus Norddeutschland. Die Pandemie hat eher dazu geführt, dass der Harz in ganz Deutschland bekannter wurde und plötzlich für eine Urlaubsreise infrage kam. Dadurch haben wir jetzt auch vermehrt Besucher aus Süddeutschland sowie aus Nordrhein-Westfalen.

Was bedeutet diese ausgefallene Location im Harz für dich? Hast du dort als Teenager selbst viel Zeit verbracht?

Ich komme gebürtig aus einem kleinen niedersächsischen Ort im Harzvorland. Als Teenie war's hier für mich weniger cool. Meist kalt, Regen und Zwangswanderungen mit den Eltern um Talsperren herum standen auf dem Programm. Zur Wiedervereinigung habe ich noch den Niedergang des Westharzes miterlebt und bis vor einigen Jahren hätte ich jeden für verrückt erklärt, der mir erzählt hätte, ich gehe in den verstaubten Harz und mache da ein Hotel auf. Aber genau hierin lag der Reiz für mich: etwas aktiv mitzugestalten und alte Zeiten im neuen Glanz aufleben zu lassen.

Vormittags Yoga, anschließend Arbeiten im Wintergarten, danach erst zum Trail Running durch den Wald und dann in die Sauna. Passt das in etwa vom Tagesablauf oder was für ein Hotel erwartet mich im „The Hearts“? Welche Zielgruppe hast du im Blick?

Unser Wunsch ist es, für unsere Gäste Erlebnisse zu schaffen, ihnen eine entspannte Auszeit in luftiger Höhe zu ermöglichen und das Ganze quasi direkt vor der Haustür. Unsere Zielgruppe sind mehrheitlich Stadtausbrecher, wobei es sich dabei hauptsächlich um Pärchen zwischen 25 und 45 Jahren handelt. Überwiegend sind es dann die Frauen, die bei uns buchen. Mehr als zwei Drittel kommen aus den Ballungszentren Hamburg, Berlin, Braunschweig und Hannover.

Wie sieht eure Strategie für die kommenden Jahre aus? Bleibt ihr eher Landagentur und Ideenort für Menschen und Unternehmen im Harz oder sind vielleicht sogar weitere Hotels in anderen ländlichen Ecken Deutschlands in Planung?

Vor uns liegt eine sehr spannende Zeit, in der viele Träume und Ideen noch verwirklicht werden sollen wie zum Beispiel der Ausbau des Restaurants, die Einbindung weiterer Aktivitäten und Veranstaltungen. Wir wollen besondere Formate an Events für die gesamte Region entwickeln und anbieten. Besonders freue ich mich auf die Herausforderung, einen Meetingraum unter freiem Himmel im Wald anbieten zu können. Eins ist sicher: Uns wird so schnell nicht langweilig.

Weg von Stadthotels mit viel Publikumsverkehr, stattdessen ab aufs Land zum Arbeiten und Urlauben direkt in der Natur. Kannst du beschreiben, was du generell an ländlichen Orten anziehend findest?

Für mich ist es die Mischung aus Urbanität, Natur und Landleben, um meinen Gedanken in Ruhe freien

Klickt man auf eurer Homepage auf den Menüpunkt „Wohnen“, landet man beim Punkt „Abgefahren“ samt Bulli Days und Stellplätzen für Bullis. Was hat es damit auf sich?

Wir vermieten neben unseren Zimmern und Suiten auch sieben Stellplätze für Camper. Die Mischung ist bei uns gewollt. So treffen beispielsweise

