

Jan Henric Buettner

# „Geldvermehrung an sich ist Schwachsinn“

Der Multimillionär und Ex-Manager über seine Zweitkarriere als Hotelier und die **Zukunft seines Ostsee-Paradieses „Weissenhaus“**, die Kosten von wahrem Luxus und die Frage, was Leute am meisten klauen, die sich Suiten für 1000 Euro pro Nacht leisten können.

**E**s ist ihm unangenehm, aber am Tag vor diesem Interview musste Jan Henric Buettner den Termin verschieben - zumindest ein paar Stunden nach hinten. Wie sich dann bei seiner Ankunft am Hamburger Flughafen herausstellt, hatte er sich über die Airline geärgert. Der frühe Flug hätte 500 Euro mehr gekostet. Buettner findet das immer noch empörend. Es geht ihm nicht um das Geld. Das hätte er. Eher um Prinzipien, die der Mann offenbar ebenso besitzt wie eine durchaus bewegte Lebensgeschichte.

**Herr Buettner, Sie haben als Bertelsmann-Manager einst AOL mit aufgebaut. Als das für Milliarden verkauft wurde, wollte man Sie und einen Partner abspesen. Sie klagten, nach Jahren einigte man sich auf einen Vergleich, der Sie reich machte. Wie reich genau?**

Es ging am Ende um etwa 160 Millionen Euro, die sich mein früherer Partner Andreas von Blottnitz und ich dann teilten.

**Bleiben 80 Millionen für Sie...**

... minus Steuern und Anwaltsgebühren, die nicht mal absetzbar sind, so dass am Ende bei mir eher 40 Prozent davon übrig blieben. Aber ich will mich nicht beklagen.

**2005 begannen Sie, das Geld wieder auszugeben: Sie kauften sich an der Ostsee das marode Schloss Weissenhaus samt kilometerlangem Badestrand und 75 Hektar Land - für angeblich sieben Millionen Euro. Korrekt?**

In Santa Barbara, wo ich damals gelebt habe, hätte ich für das gleiche Geld ein geiles Haus mit Blick über den Pazifik bekommen. Da fand ich ein komplettes Dorf an der Ostsee spannender.

**Das war der einzige Grund für die Entscheidung?**

Ich war sicher in einer Art Lebenskrise damals. Als Risikokapitalgeber letztlich nur mein Geld und das anderer Leute vermehren - das konnte es irgendwie nicht sein. Geldvermehrung an sich ist Schwachsinn. Diese Arbeit lockt ohnehin nur die unangenehmsten Eigenschaften aus Menschen heraus. Ich fühlte mich wie auf einem Gipfel: Egal, wo ich nun hinwollte, überall drohte der Abstieg.

**Wieso investierten Sie ausgerechnet in der Hohenwacher Bucht?**

Meine Eltern hatten in der Nähe eine Ferienwohnung, in der wir viele Sommer verbracht haben. Meine Mutter zeigte mir dann irgendwann einen Zeitungsschnipsel, dass das Schloss zu verkaufen sei. Ein alter Schulfreund von mir überredete mich, es mir wenigstens mal anzuschauen. So war ich plötzlich „Interessent“. Ich sagte ganz dreist, dass ich dann aber das ganze Dorf samt Strand übernehmen möchte. Erstaunlicherweise bekam ich am Ende gegen zwei Mitbewerber den Zuschlag. Die kamen aus Japan und Spanien. Da war ich wohl die überschaubarere lokale Lösung.

**Hatten Sie einen Plan, was aus Weissenhaus werden könnte?**

Null. Dass ich eigentlich nur ein paar Ruinen gekauft hatte, war mir anfangs ja auch nicht klar.



**Blick auf Buettners Strand:** Ein Traum für 90 Millionen Euro.

Also fing ich erst mal nur mit dem vorhandenen Erdbeer-Café mit zwölf Angestellten an und merkte schnell: Das ist kein Geschäft, und wenn es so weitergeht, verliere ich operativ jedes Jahr 150 000 Euro. So reifte in mir der Plan: wenn schon, dann richtig. Ich wollte Dorf und Schloss in seiner alten Schönheit wiederaufbauen, als sei der Graf nur mal kurz ausgeritten - aber als Hotel.

**„Resort“ heißt das heutzutage ...**

... genau. Und ich kannte eben schon als Gast jede Menge Resorts weltweit und wusste, was mir gefiel und was nicht. Was ich dann erst lernen musste: dass ich allein zehn Millionen Euro im Boden vergraben würde für die nötige Infrastruktur... Erschließung, Leitungen, Rohre, Kanalisation und und und... Meine Tiefbauphase fiel ausgerechnet in zwei Winter, in denen wir monatelang meterhoch Schnee hatten. Die Bagger sah man gar nicht mehr. So wurde alles immer teurer.

**Sie nutzen auch Crowdfunding. Wie viel macht das aus?**

7,5 Millionen Euro. Mein alter Partner von Blottnitz ist außerdem mit zehn Millionen dabei und noch ein paar andere Investoren. Wir haben aber natürlich auch diverse Zuschüsse erhalten, wobei einem das Geld von der EU nicht hinterhergeworfen wird. Pro 40 000 Euro muss ich zum Beispiel sieben Jahre lang einen Arbeitsplatz vorhalten. Mittlerweile arbeiten 150 Menschen für Weissenhaus.

**Sie sind ein Zahlenfuchs. Machen Ihnen Excel-Tabellen Spaß?**

Ich habe alle Tabellen immer bei mir im Laptop und eine gewisse Freude an der Organisation, schon, ja. Von meinen Konten gehen des Öfteren fünf- oder sechstellige Summen raus, weil wir ja immer noch weiterbauen. Wenn ich das nicht im Griff hätte, würde ich wahnsinnig werden.

**Wann ist Weissenhaus fertig?**

Wir bereiten gerade einen weiteren großen Außenpool vor. Derzeit haben wir 55 Zimmer und Suiten, weitere 28 werden bis 2019 dazugebaut. Außerdem 30 bis 35 Hotel-Apartments, die man auch kaufen kann. Das war's dann.

**Weil Luxus nur eine bestimmte Größe verträgt?**  
Das Gelände gäbe mehr her, aber dann müsste ich auch Restaurants und Spa erweitern für den Fall, dass mal alle gleichzeitig kommen. Das macht irgendwann keinen Sinn mehr.

**Was kostet der Traum Weissenhaus insgesamt?**  
Mit der letzten Ausbaustufe werden es rund 90 Millionen Euro sein.

**Das „Grand Village“, wie es nun heißt, soll Ihren eigenen Worten zufolge eines der zehn besten Resorts der Welt werden. Was fehlt dazu noch?**

Eigentlich nix. Wenn jemand natürlich dauerhaft Sonne und Hitze möchte, sind wir die falsche Location. Aber wenn ich in Nordeuropa Strandurlaub machen möchte, würde ich sagen: Wir sind die Besten. Das müssen auch internationale Luxus-Urlauber wissen. Wir müssen uns also noch bekannter machen.

**Was gibt der durchschnittliche Weissenhaus-Gast pro Tag aus?**

Pro Zimmer dürften es rund 1000 Euro sein, würde ich sagen.

**Was wird am meisten geklaut?**

Sicher die Bademäntel, die wir aber in Rechnung stellen.

**Das wagt nicht jedes Luxushotel.**

Am liebsten würde ich in alle Zimmer eine Preislise legen, wo alles vermerkt ist von der Bettflatsche über den Föhn bis zum Fernseher. Dann können die Leute entscheiden, was sie vielleicht unbedingt als Souvenir haben wollen. Bei uns verschwinden sogar Sofakissen...

**... obwohl Ihre Gäste doch wirklich Geld haben, sich die zu kaufen...**

... aber manche haben den Anspruch: hab ich bezahlt, gehört mir auch. Dabei wird vergessen, was ich für Kosten habe.

**Nämlich?**

Jedes Hotelzimmer bedeutete allein im Bau 250 000 Euro.

**Solche Summen machen Sie manchmal nicht unruhig?**

Da helfen meine betriebswirtschaftlichen Grundsätze: Liquidität geht vor Profitabilität vor Rentabilität. Erst braucht man mal das Geld, um seine Rechnungen und Leute zahlen zu können. Wir sind nun in der Phase Richtung Profitabilität. Und irgendwann wird das Ganze dann auch noch rentabel sein.

**Operativ sind Sie schon in den schwarzen Zahlen?**

Seit diesem Monat, ja. Das erste Quartal war zwar noch negativ. Winter eben. Aber in den Sommermonaten verdienen wir richtig Geld.

**Sie könnten saisonal komplett schließen...**

... was manche Resorts im Winter machen, und dann muss das Personal eben in der Schweiz jobben. Aber das ist nicht mein Ansatz. Ich will den Ganzjahresbetrieb.

„  
**Ich will keine Nullen auf dem Konto mehr sammeln, sondern Erfahrungen und Erlebnisse.**

Jan Henric Buettner  
Hotelbetreiber



**Schlossherr Buettner:**  
„Die Hotelketten lachten mich nur aus.“

**Ob das Konzept Weissenhaus am Ende funktionieren wird, konnte Ihnen keine Marktforschung sagen?**

Natürlich nicht. Ich will nicht anmaßend erscheinen, aber Steve Jobs hat die Leute auch nicht gefragt, ob sie künftig mit weißen Knöpfen im Ohr rumlaufen möchten.

**Sind Sie der Mann fürs Mikromanagement, der dann auch das Frühstücksangebot, die Logo-Gestaltung oder den Dresscode der Angestellten mitentscheidet?**

Total. Ich kann Ihnen zu jedem Stück in Weissenhaus sagen, wo es herkommt und warum es da ist.

**Kleiner Test: Anfangs gab es in Ihren Zimmern hübsche Snackmischungen. Sind die Ihrer Effizienzrechnung zum Opfer gefallen?**

Schön, dass Ihnen diese „Bitebox“ aufgefallen ist. Ich mochte die sehr. Aber dann hat mir das Hotelmanagement erklärt: lohnt sich nicht. Die Leute reißen's auf, essen zwei, drei, und den Rest werfen die Putzfrauen weg.

**Sicher sind deshalb auch in der Minibar keine exotischen Saftmarken mehr wie anfangs?**

Leider ja. Was mir aber wichtig bleibt: dass sich die Leute nicht wie in vielen Hotels darüber ärgern, acht Euro für eine nächtliche Cola zahlen zu müssen. Wir haben also mittlerweile mehr Mainstream in der Minibar, aber sie bleibt gratis. Ach ja, und der Kaffee ist immer noch von der Hamburger Rösterei Elbgold, nicht von irgendeinem Konzern.

**Wird man viel, nun ja: verarscht als Hotelier-Azubi mit großem Geldbeutel?**

Man wird doch immer und überall verarscht, finden Sie nicht? Aber das ist Teil meines Lebensprogramms und meiner persönlichen Lernkurve. Ich ging an Weissenhaus ran wie an eine neue Liebe: unschuldig und neugierig.

**Und da beriet Sie niemand?**

Doch, klar, aber anfangs dachte ich ja auch, dass ich es baue und dann an eine große globale Hotelkette vermiete. Die lachten mich aber alle nur aus. Also blieb mir gar nichts anderes übrig, als es selbst zu machen. Nun habe ich mit Frank Na-

gel einen tollen Geschäftsführer, den ich machen lasse. Ich kann mich ein bisschen zurücklehnen und um die großen Linien kümmern.

**Wie lockt man überhaupt Topkräfte in die Ostsee-Einöde?**

Man muss ihnen was anbieten. Wir haben eine eigene Wohnsiedlung, in der rund 80 unserer Beschäftigten leben. Und unser Führungspersonal ist so toll, dass es wiederum andere Mitarbeiter anlockt.

**Spielt das Konferenz- und Firmengeschäft für Sie eine Rolle?**

Es macht maximal zehn Prozent unserer Umsätze aus und soll vor allem in den kalten Wintermonaten helfen. Eigentlich wünsche ich mir aber ein Publikum, das hier Urlaub machen möchte. Privatgäste wiederum haben's nicht so gern, wenn nebenan die Sparkassen-Tagung stattfindet.

**Wie erleben Sie das Grand Hotel Heiligendamm, das vor Weissenhaus sicher prestigeträchtigste Hotelprojekt an der Ostsee?**

Es gab eine Zeit, da wurden wir damit sehr verglichen, was ich nie verstand. Die einzigen beiden Ähnlichkeiten: Resort, Ostsee. In Heiligendamm wurde sicher nicht nur ein Fehler gemacht in Projektierung und Betrieb.

**Ihr großer Kontrahent war bei Bertelsmann einst Thomas Middelhoff, der mittlerweile weitgehend verarmt von einem Prozess zum nächsten taumelt. Haben Sie ihn jemals wiedergesehen?**

Nein, er war aber angeblich mal in unserem Strandrestaurant „Bootshaus“ zu Gast.

**Wie viel Zeit verbringen Sie selbst in Weissenhaus?**

Ein, zwei Tage die Woche. Seit Neuestem habe ich dort meine eigene kleine Wohnung, muss also nicht mehr in einem der Zimmer übernachten, auch wenn ich die Ruhe, die ich in Weissenhaus anbiete, selbst nicht brauche.

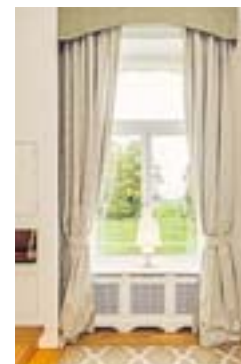
**Sondern?**

Zum Nachdenken sitze ich am liebsten in einem lärmigen Café. Je größer der Geräuschpegel um

**Vita Buettner**

**Der Manager** Jan Henric Buettner, Jahrgang 1964, baute für Bertelsmann AOL Europe auf. Nach dem Verkauf der Sparte erstritt er sich von seinem Ex-Arbeitgeber einen Millionenanteil am Erlös.

**Der Hotelier** 2005 kaufte der Betriebswirt Schloss Weissenhaus an der schleswig-holsteinischen Ostseeküste und baute es zum Luxusresort um.



**Schloss-Aussicht:**  
Ruhe pur.

mich herum, umso besser kann ich mich konzentrieren.

**In Kalifornien sind Sie noch immer als Investor aktiv. Wie haben sich Ihre Anlagen entwickelt?**

Das ist ganz typisch abgelaufen - wie man so sagt: Die „Lemons“, also die Abschreibungen, hatten sich schnell entwickelt, die „Perlen“ langsam. So habe ich inzwischen nur noch Freude, wenn ich die Performance meiner verbliebenen Beteiligungen verfolge. Neue Engagements gehe ich nur noch selten ein.

**Schauen Sie anders auf die Philosophie, ja: die Religion, die Rasanzen des Valleys, seit Sie an der Ostsee neue alte Wurzeln schlagen?**

Klar! Aber das war auch schon die ganze Zeit so, seit ich vor 20 Jahren dorthin ausgewandert bin. Aus den jeweiligen Vorteilen hier und dort und den Reisen zwischen den Welten ziehe ich auch einen Großteil meiner Lebensenergie. Ich liebe diesen Kontrast, den ich auch immer wieder auf neue Art und Weise versuche, in Weissenhaus einzubauen.

**Was bedeutet Ihnen Geld? Hat sich diese Definition im Laufe Ihres Lebens verändert?**

Reich ist ja nicht, wer am meisten hat, sondern wer am wenigsten braucht. Ich habe eigentlich immer sehr bescheiden gelebt.

**Ist Weissenhaus Ihr Lebensprojekt?**

Durchaus, und so lange ich lebe, soll es auf keinen Fall verkauft werden. Das Geld, das mir mal in den Schoß fiel, ist ein bisschen, als hätte ich einen Elefanten geschenkt bekommen.

**Bitte?**

Na ja, auf den müsste man dann auch zeit seines Lebens aufpassen. Ich habe meinen Elefanten im Ostseesand verwurzelt. Da steht er jetzt und braucht viel Aufmerksamkeit. Macht aber großen Spaß. Ich will keine Nullen auf dem Konto mehr sammeln, sondern Erfahrungen und Erlebnisse.

**Herr Buettner, vielen Dank für das Interview.**

Die Fragen stellte **Thomas Tuma**.