

Vier Jahre Florida

Mein Leben als Motelbetreiber in Daytona Beach, Florida

Jörn Düßmann

Mehr Bilder unter: www.vierjahreflorida.de

Rio
Beach
directly on the beach



Unterhaltsamer
Erfahrungsbericht
eines Auswanderers
mit allen Freuden, aber
auch den Problemen mit
Angestellten, Behörden,
Steuern, der fremden Kultur
und den Gästen, von dem
normalen Amerikaner und den
Touristen über die Tabledancerin
und Prostituierte bis zum Professor.

Daytona Beach
Florida

Inhaltsverzeichnis

Mein Reisebüro
Die Idee
Die Inforeise
Der Kauf des Rio Beach Motels
Weitere Vorbereitungen
IAM
Die Maklerin
Die erste richtige Besichtigungstour
Daytona Beach
Das Rio Beach Motel
Unglaubliche Forderungen
Die Wartezeit
Die erste richtige Hauptversammlung
Ankunft im Rio Beach
Der Kauf
Die Anmeldungen
Die Übergabe am zweiten Tag
Der 3. Tag, Dienstag
Der 4. Tag, Mittwoch
Der 5. Tag, Donnerstag
6. Tag, Freitag
7. Tag, Samstag
8.Tag, Sonntags
9. Tag, Montag
Rassismus
Klaus
Beleuchtungssteuer
Kosten
Rainchecks
Schlüssel

Kakerlaken
Meines Vaters Tod
Zurück in Bremen
Erste Rückkehr nach Daytona Beach
Stromprobleme und neue Möbel
Kanadier
Marketingübungen
Reinigung
Lizenzen
Schnelle Rückkehr
Unser Straßenhaus
Vorbereitungen auf die Bikeweek.
Bikeweek
Mexico
Visumprobleme
Bremen woanders
Noch mehr Regeln
Zwei Nachbarn
Werbefolder
Die Polizei
Springbreak
Bankwechsel
Schubkarre
Hehlerei
Grundsteuer
Black College Reunion
Rassismus?
Die Feuer
Aktionärsinformation
Personalprobleme
Börsengang
Schuldentilgung und Bilanzen
Jahresabschluss und Hauptversammlung
Aeroplan Köln

Carols kleine Schwester
Zu Hause bei Harndons
Zu Hause bei Klaus
Gefängnis
Inspektionen
Poolprobleme
Nebeneinnahmen
Palmen statt Büsche
Carols Kündigung
Verwandschaftliche Reaktionen
Reservierungen
Gast?
Tim
Geschichte Daytonas und des Rio Beach
Die folgende IAM
Offizieller Besuch
What to do, Liste für Touristen
Langzeitmieter
Arbeitsstrich
Phantommieter
Klimaanlage weg
Personalwechsel
Twiggi und JJ
Kinder
Tims Aufstieg
Poolprobleme
Die neuen Straßenhausmieter
Dave
Ein Grillabend
Kleine Reparaturen
Texas holt Jeden
Eine weitere Bikeweek
Lee
Arbeitsverteilung

Lees Luxus
Geheimnisvoller Vater
Vertreter
Lees Nutte
Der Pirat
Agent Provokateur
Bierdosen
Palmenpinkler
Limousine 1
Bomben
Limousine 2
Die Deutschen und andere Sitten
Unfälle
Der dümmste Fahrer
Strandbar
Oceankajak
Zahlen
Schmutziger Abschied
Fernsehen
Suzy
Tigerlady
Pawn Shop
Unzufrieden
Dolmetscher
Professor
Scheidungsopfer
Tims Auto
Hurricanes
Floyd
Plünderer
Floyds Schäden
Aufräumen nach Floyd
2. Hurrican
Turkey Rod Run

Tims Weggang
Lynn
Graubart
Zimmernebel
Zigarettenkaufverbot
Marriotts Kaufangebot für das Rio Beach
Weggehen = Probleme erledigt
Klaus als Scheckbewahrer
Telefon in der Nacht
Meine erneute Rückkehr
Bike Week
Poolparty
Totalschaden
Beziehungen
Keine Miete mehr, wir sind ja eh reich
Krankenhaus
Autoverwertung
Vertreter 2
Faustrecht
Zuhälter und Dealer
Neue Werberegeln
Nachmittags vor dem Stadtgericht
Marriotts Krach mit der Stadt
Marriotts Verzicht
Sanierungsgebiet
Catlady
McDonalds Mann
Heirat
Dales Besuch
Dales Einsatz
Der Fensterspucker
Die ersten Kaufangebote
Der Holländer
Irre fahren Auto

Timesharing

Sozialarbeit

Timesharing 2

Termitenverstecken

Käufermarkt

Amir

Der Notartermin oder die Erpressung

Die Übergabe

Verkauf der Horizont Holding, Inc.

Übernahme der Horizont Holding AG Aktien

Arbeitssuche

9/11

Nachwort

Die Verkaufspreise der drei Motels

Mein Reisebüro

Ich hatte seit einigen Jahren ein Reisebüro in Bremen. Ein sehr kleines mit einer Auszubildenden. Die Auszubildenden hatten immer zwei Jahre Schule und dann ein praktisches Jahr bei mir. Da ich das mehrere Jahre hintereinander machte, hatte ich so immer eine Mitarbeiterin, für deren Gehalt praktischerweise das Arbeitsamt aufkam. In dem Jahr brachte ich ihnen immer möglichst viel bei, so dass sie nach 4 bis 5 Monaten auch mal tageweise allein sein konnten und nach etwa einem halben Jahr konnte ich schon mal wagen, selbst kurz Urlaub zu machen. Und im jeweils letzten Vierteljahr konnte ich auch dann mal richtig Urlaub machen.

Das Problem waren die Fehler, die sie machen könnten. Und Fehler kosten Geld, mein Geld. Beim Verkauf einer Pauschalreise kann man kaum etwas falsch machen und meistens weiß der Kunde genau, was er möchte. Mein Hauptgeschäft bestand aber in individuellen Reisen und nach dem Gesetz waren wir dann nicht mehr Reisebüro, sondern Reiseveranstalter mit der vollen Haftung. Und da reichte schon ein Rechenfehler oder ein falsches Datum für den Rückflug und es kostete richtig viel Geld. Immer wenn ein Reisebüro mindestens zwei größere Leistungen verbindet, so z.B. Flug und Mietwagen oder Flug und Hotel wird das Reisebüro zum Veranstalter. Die Folge ist, dass die Haftung für alle Fehler das Reisebüro zu tragen hat. Und Fehler können schnell geschehen. So hatte eine Praktikantin in einem Nachbarbüro bei der Planung einer USA-Reise die Zeitverschiebung nicht bedacht. Der Flieger war beim Umsteigen bereits weg und die Kunden flogen etwas später zurück, allerdings mit Businessclass auf Kosten des Reisebüros, weil alles andere ausgebucht war. Eine Auszubildende bei mir hatte für einen Charterbooturlaub mit Bahnreise die Bahnreise nach Frankreich falsch berechnet und den Kunden einen viel zu niedrigen

Gesamtpreis genannt. Als die Kunden den richtigen Preis hörten, sagten sie sofort die Reise ab. Auf den Stornokosten für das Boot blieb ich sitzen. Am schlimmsten war einmal, dass eine meiner Auszubildenden eine Krankenversicherung zwar dem Kunden berechnet hatte, gemeldet bei der Versicherung hatte sie aber nicht. So wie ich das merkte, kostete es mich sehr viel Überredung bei der Versicherung noch einen Abschluss nach Reisebeginn zu erreichen. Wäre etwas Schlimmes passiert, hätte ich zahlen müssen und müsste im Extremfall sogar Konkurs anmelden. Ach ja, ich hatte natürlich eine GmbH, um nicht unbeschränkt persönlich haften zu müssen.

Aber mit den Auszubildenden konnte ich wenigstens mal reisen, maximal drei Wochen, aber immerhin.

Die längeren Reisen führten Freunde und mich in die USA und nach Canada. Außer Florida bereisten wir die Ostküste von Alaska bis Californien und Las Vegas, New York, Toronto, Nova Scotia und die Südstaaten, aber Florida hatte es mir angetan. Mir gefielen Miami Beach, die Keys und St. Augustine, am meisten begeisterte mich aber Ft. Lauderdale. Der Strand und die Atmosphäre der Stadt waren toll. Und das Meer und die Wellen waren dort super. Der Golf hatte einige schöne Strände und Orte, aber er roch nicht mal nach Ozean und Wellen gab es auch nur mickrige.

Also kannte ich mich in den USA recht gut aus und besonders gut in Florida - und was man kennt, kann man auch gut verkaufen. Besonders gut sogar, wenn man wie ich selber davon begeistert war. Und ich kannte eine Menge Örtlichkeiten und Hotels wirklich selber und genau das wollen die Kunden, Empfehlungen aus erster Hand. Und Tipps, was sie dort machen können und nicht im Reiseführer steht.

Natürlich brauchte ich dafür Flüge und da Lufthansa und KLM recht teuer waren, bot sich ab Amsterdam die Martinair an. Das war damals eine sehr gute Chartersochter der KLM, die vor allem Miami, Ft. Lauderdale, Orlando und Tampa und

Karibikziele anflug. Ich buchte bereits häufig die Gesellschaft, als mir immer wieder die Reklame eines Zwischenhändlers auffiel. Auch er bot Flüge mit der Martinair an, aber zu wesentlich besseren Preisen und inserierte in Fachmedien für Reisebüros. Rajneish Flugreisen, ein wenig Vertrauen einflößender Name und zudem so günstig, dass mich das schon wieder misstrauisch machte. Da sie hauptsächlich Martinairflüge anboten, rief ich bei der Martinair an und erkundigte mich über sie. Die Auskunft war sehr gut und ich erfuhr, dass in Bremen kaum ein Reisebüro die Gesellschaft anbot. Daraus entwickelte sich eine tolle Zusammenarbeit mit Rajneish Flugreisen und ich war in Bremen und Umland eines von drei Reisebüros, das die Flüge über mehrere Jahre im Programm hatte. Kunden und insbesondere andere Reisebüros sahen ja nie, wo die Flüge eingekauft wurden. Ich inserierte mehrfach die Woche im Reisetitel der Lokalzeitung z.B.: Miami, DM 687,--, Horizont 500266 oder Weihnachten Miami, Horizont 500266. Das waren immer zwei Zeilen für DM 19,98 und immer mit Namen Horizont, damit die Leute in Bremen sich das merken. Und es funktionierte. Ich wurde mehr und mehr zum Floridaspezialisten, was zu Lasten meiner anderen Ziele ging. Nach guten Umsätzen mit Rajneish Flugreisen konnte ich sogar Flüge blocken. Blocken ist, wenn ich auf fiktive Namen z.B. 20 Flüge am 22. Dezember für 2 Wochen nach Miami reserviere. Ich blocke im Sommer und verkaufe die Flüge dann in Ruhe bis Weihnachten, wenn die Konkurrenz längst ausgebucht war. Das ging natürlich für alle Ferientermine und ich hatte zwischenzeitlich Dutzende von Flügen geblockt. Ein todsicheres Geschäft, eigentlich.

Und der Tod wurde mein Problem. Es gab Tote in Miami, die bei Raubüberfällen Opfer wurden. Zum Problem wurde dies, als sich die Presse draufschmiss und daraus eine Panik vor allen Urlauben in Florida machte. Es waren keine 6 Toten und in der Regel konnte man sagen, sie hatten sich ausgesprochen dumm verhalten. Wem in einem Slumviertel

der Fotoapparat aus dem Auto geklaut wird und wer dann aussteigt, um sich deshalb mit einer Straßengang anzulegen, ist schlicht blöd. Am meisten ärgerte mich einer, der sich mit einer Prostituierten in einer finsternen Gegend um \$ 5 prügelte und dabei erschossen wurde. Welch Wunder. Und dann drehte das öffentlich-rechtliche Fernsehen den Film "Tod in Miami", der einen solchen Überfall dramatisch und saudumm schilderte. Das Neugeschäft nach Florida wurde zäher. Es begannen vereinzelte Stornos einzutrudeln und sehr viele Reisende riefen verunsichert an. Bei den Stornos zahlten die Kunden die Stornogebühr und buchten in der Regel was anderes bei mir. Da die meisten Kunden dann Pauschalreisen buchten, verdiente ich sogar häufig besser. Bei Rajneish Flugreisen wurde es unterdessen schlimm, denn immer mehr Sitzplätze konnten nicht mehr verkauft werden. Und sie fingen notgedrungen an, ganze Flüge zu streichen und den Kunden ein Umbuchungsangebot zu machen. Ich musste also die Kunden anrufen und z.B. mitteilen, der Dienstagsflug nach Miami sei gestrichen und statt dessen können sie am Mittwoch fliegen oder dienstags nach Ft.Lauderdale (gleich neben Miami). Die Kunden hörten dies und wollten vielfach insgeheim schon aus Angst gar nicht mehr fliegen. Bei einer Umbuchung konnten sie kostenfrei stornieren und das wurde die Gelegenheit, den inzwischen unbehaglich gewordenen Urlaub zu streichen und wurde entsprechend reichlich genutzt. Für mich war das schlimm, denn fast alle Kunden hatten ja außer dem Flug bei mir auch erste Hotels und Mietwagen gebucht. Und bekannterweise war ich ja der Reiseveranstalter in so einem Fall und blieb auf den Stornokosten fürs Hotel und Mietwagen sitzen. Und da kam einiges an Stornokosten zusammen und die ganze Arbeit bei der Beratung und beim Buchen war vergeblich gewesen.

In Florida blieben aber nicht nur deutsche Touristen weg, sondern auch international herrschte entsprechende Zurückhaltung, denn berichtet wurde natürlich weltweit.

Und die Wirtschaft in den USA lief auch nicht, jedenfalls ging es den Hotels in Florida nicht besonders gut.

Die Idee

Mit Freunden machte ich natürlich auch in dem Winter Urlaub dort und mir fielen "For sale" Schilder in einzelnen Hotels auf. Und es gab Prospekte, in denen Makler Gewerbeobjekte inserierten und darin waren auch Hotels und Motels aller Preisklassen. Ich hatte Blut geleckt und begann mich weiter zu interessieren. Die Idee war geboren, dort etwas billig zu kaufen und in der normalen Reisezeit wie gehabt an Amerikaner und in der Nachsaison an deutsche Urlauber zu vermieten. Ich war mit Freunden oft genug dort gewesen und uns war die Saison eigentlich egal gewesen, da wir nicht auf Ferien angewiesen waren. Am liebsten fuhr ich weg, wenn es hier kalt und das Wetter schlecht war. Das war vor allem der Herbst und das frühe Frühjahr, wenn dort keine Saison war. Natürlich war dann auch in Florida nicht nur tolles Wetter, doch dort gab es auch bei schlechtem oder kaltem Wetter immer genug anzusehen oder einzukaufen und viel besser als zu Hause war das Wetter immer. Außerdem fürchteten viele Amerikaner die Hurrikanzeit September bis November und blieben weg. Deutsche kümmerte das überhaupt nicht, ich hatte sogar Gäste, die eine solche Evakuierung wegen eines Wirbelsturmes als Abenteuer ansahen und sich über die freien Zusatznächte als Entschädigung freuten. Die Idee war, insbesondere an Deutsche genau in der Zeit zu vermieten, wenn das Objekt fast leer war und das war fast ein halbes Jahr. Und dann natürlich auch zu einem günstigen Preis, den wir ja auch immer gesucht haben. Es gab noch einen anderen Vorteil, denn der lang angereiste Tourist bleibt nicht wegen schlechten Wetters zu Hause oder bricht den Urlaub ab wie Amerikaner aus der Nähe. Der Rückflug ist in drei Wochen und solange muss man bleiben. Und

genau diese Touristen aus Deutschland müssten die Rendite eines dortigen Hotels/Motels steigern.

Wie viele nach solchen günstigen Übernachtungspreisen suchten, wusste ich aus der Erfahrung beim Reiseverkauf. Ich kannte das Reiseverhalten hunderter Kunden und wusste, nicht nur ich bin der Exot mit meinen Wünschen.

Dieser Urlaub änderte mit dieser Überlegung alles.

Ich begann nach Objekten zu suchen und mir fielen Sachen auf, die ich vorher nicht bemerkte. So zahlten wir ja immer mit Kreditkarte beim Einchecken in ein Hotel, aber einmal stand ein anderer Hotelname auf der Kreditkartendurchschrift. Ich fragte nach, bekam aber keine richtige Antwort. Mir war klar, hier sollte die Rendite des anderen Hotels durch Zusatzumsätze verbessert werden. Wer später das andere Hotel kauft, denkt, es hätten auch alle Gäste dort übernachtet und wundert sich, warum es plötzlich so leer ist.

In einem anderen Hotel war draußen und drinnen alles überklebt, was noch den alten Franchisennamen trug. Franchising ist, wenn eine Gesellschaft eine Lizenz zur Benutzung des Namens, des Know-hows etc vergibt und dafür bezahlt wird. Vorteil für den Franchisenehmer ist u.a. gemeinsame Werbung, gemeinsamer Einkauf, Ideen, Software, die Bekanntheit der Marke. Beispiele sind McDonald`s, Hilton Hotel, Coca Cola, Holiday Inn, Subway und viele andere. In dem Hotel war nur noch in der Telefonzelle "Holiday Inn" als Anschrift zu lesen. Da fehlte jemandem das Geld für die Franchisinggebühr.

Wir wohnten in Ft. Lauderdale passenderweise auch gerade in dem billigsten Hotel, das in deutschen Katalogen angeboten wurde, dem Bahia Cabana. Die Bilder in dem Katalog waren gut (wie fast immer), die Beschreibung auch und es lag nur über die Straße direkt am Meer. Es war wie erhofft, aber viel sauberer, hatte ein nettes Ambiente und wir machten noch zweimal später dort Urlaub, sogar in der teureren Zeit. Das Bahia Cabana suchte sich in der

schwachen Jahreszeit über den Preis Gäste aus Europa. Das war im Prinzip mein Konzept.

Es stimmte alles und schien die richtige Zeit für einen Kauf zu sein. Ich fuhr mit einem klaren Ziel zurück.

Die Inforeise

Ich kannte das amerikanische Rechtssystem recht gut, da ich in meiner Zeit bei einer Bank (vor der Reisebürozeit) auch amerikanische Immobilienbeteiligungen verkaufte. Dabei musste ich mich über das Steuer- und Rechtssystem informieren und mir machte das sogar Spaß.

Die Idee für eine Immobilie in Florida war nun endgültig da und zufällig bot die Zeitschrift Wirtschaftswoche vier Reisen für Investoren an.

Eine davon ging nach Florida und das Programm sah gut aus. Eine Woche Vorträge und Gespräche mit Anwälten, Maklern, Bauträgern, Steuerberatern, Vertretern des deutschen Konsulats und Juristen, dazu Besichtigungen von verschiedenen Objektarten. Ich meldete mich sofort an.

Die Reise war hochinteressant. Neben den Gesprächen und Vorträgen waren die Besichtigungen klasse.

Ich war erstmals in einen Bauaußenfahrstuhl über 40 Etagen hochgefahren, um im Hinterland von Ft. Lauderdale einen Neubau zu besichtigen. Unvergesslich die Fahrt, auch wenn mir dabei schwindlig wurde. Der Blick von oben über die Küste bis Miami war toll.

Und wir besichtigten eine komplette Stadt, die von einer Disneytochter hinter Ft. Lauderdale errichtet wurde, bald Stadtrecht bekommen sollte, bereits eine eigene Verwaltung, Polizei, Feuerwehr etc. hatte. Dort wurden uns Luxushäuser angeboten.

Ein Beteiligungsangebot der Ramada Kette brachte mich in Versuchung. Es konnte sich zimmerweise an einem Hotel am Strand von Nordmiami beteiligt werden, wobei alle Arbeit von Ramada inkl. Vermietung, Reinigung und Renovierung für eine Ergebnisteilung gemacht wurde. Man musste nur das Zimmer zu einem realistischen Preis kaufen. Hätte ich das mal gemacht, was wäre mir erspart geblieben.

Auf der Reise waren wir auch an der Golfküste, aber auf dieser Tour gefiel diese Seite Floridas mir nicht besser, selbst wenn der Blickwinkel natürlich anders als bei den vorherigen Urlauben war. Ich wollte schließlich selber im Hotel arbeiten und leben und der Golf mit seinen kleinen Wellen erinnerte mich einfach zu sehr an einen See und roch auch nicht nach Meer.

Auf dem Rahmenprogramm lernten wir interessante Leute kennen und ich schmiss mich auf alles, was mir von Nutzen sein konnte. So fiel mir in Miami auf einer Veranstaltung der Direktor des Hilton Miami in die Hände. Er erzählte von den schlechten Zeiten der letzten Jahre, die aber bei ihm inzwischen vorbei waren. Es waren die vermögenden Russen, die jetzt im Hilton für beste Umsätze sorgen. Er erzählte, die Aeroflot hätte Flugzeuge mit vergrößerter erster und zweiter Klasse ab Moskau eingesetzt und die kämen mit Geld in Plastiktüten und geben es so leicht aus, wie sie es wohl verdient hätten. Außerdem war die Konjunktur besser und die Amerikaner gaben wieder mehr aus und auch die Touristen kamen wieder zurück. Für ihn waren die schlechten Jahre jedenfalls vorbei, er hatte bereits neues Personal eingestellt und das verbliebene Personal arbeitete wieder in voller Stundenzahl. Ich fühlte mich voll bestätigt in meiner Einschätzung, dachte aber auch daran, mich etwas mit einem Kauf beeilen zu müssen.

Einige Reiseteilnehmer waren deutsche Makler, mehr oder weniger Seriöse. Wie schlecht manche auf ihren Einsatz vorbereitet waren, war für mich unbegreiflich. Und das ging bis zu mangelhaften Sprachkenntnissen, obwohl in der Anmeldung bereits stand, dass die Vorträge größtenteils in Englisch waren. Es waren aber auch windige Verkäufer unter den eingeladenen Referenten dabei und ich verstand nicht, warum dann nicht von der Reiseleitung entsprechend eingegriffen wurde. Im Vorfeld kann die Wirtschaftswoche das natürlich nicht erkennen, sondern freut sich verständlicherweise über jeden, der uns etwas bieten

möchte. Aber später war die Möglichkeit zur Klarstellung oder Warnung da.

So bot ein Makler Beteiligungen mit Höchstrenditen an. Seine Qualifikation bestand aus, wie er selber sagte: "Ich wäre fast mal Lufthansapilot geworden". Es war ein Ferienobjekt noch im Bau, bei dem mindestens 60 % Rendite pro Jahr sicher sein sollen. In seiner Rechnung gab es aber keine Vermietspesen, Stromoder Wasserrechnungen, Reinigungs- oder Renovierungskosten, Leerstand oder Steuern, sondern nur Mieteinnahmen und den Gewinn. Und er verkaufte an deutsche Makler unserer Gruppe, denen das wohl alles egal war, denn die Zahl stimmte und es gab eine ordentliche Provision darauf. Und dumme Deutsche zum Weiterverkaufen gab es vermutlich genug.

Ein anderes Objekt, eine größere Bungalowanlage, kannte ich aus den deutschen Reisekatalogen. Ich nahm mir die Daten mit, da mir alles zu gut vorkam und verglich später alles. Ich stellte fest, dass die Zahlen nicht stimmten. Der Preis für die Kunden in Deutschland war niedriger als der angeblich eingenommene Vermietpreis, und es gingen ja sogar noch Provisionen an das Reisebüro, die Nebenkosten und Steuern ab. Die Zahlen sollten auch nur Dumme fangen und dabei machte der Anbieter mit dem Angebot sogar einen guten Eindruck.

Nach der Reise fühlte ich mich voll bestätigt mit meiner Idee. Bei den Referaten konnte ich kaum etwas lernen, was mir aber gut gefiel, denn ich fühlte mich in meinem Wissen bestätigt und es wäre eher schlimm gewesen, wenn ich überall Lücken festgestellt hätte.

Der Kauf des Rio Beach Motels

Die Finanzierung meiner Idee

Nun begann ich, an einer Finanzierung für das Objekt zu arbeiten. Ich hatte selber vor, etwa DM 500.000,-- zu investieren. Das reichte natürlich nicht. In meiner Bankzeit hatte ich bereits mit Finanzierungen zu tun und wusste, wie schwer es ist, von einer Bank Geld zu bekommen. Und das gilt noch stärker bei nur einer Idee im Ausland.

Ich hatte mich während meines Studiums bereits mit Aktienspekulationen finanziert und es erschien mir am logischsten, diesen Weg zu gehen. Ich dachte über die Gründung einer AG nach, überlegte, wen ich für den Aufsichtsrat gewinnen könnte und fragte erstmal testhalber im Freundeskreis an, wer sich beteiligen wollte. Die Resonanz war viel besser als erwartet und das ermutigte mich. Ich hatte auch bereits drei Freunde für den Aufsichtsrat ausgewählt, denn als Mehrheitsaktionär bestimmte ich den im Prinzip allein. Zwei kamen aus Banken, wobei Harald als Aufsichtsratsvorsitzender mich bremsen sollte, wenn ich zu optimistisch war oder zu viel Geld ausgab. Er war in finanziellen Fragen sehr nüchtern und als Kreditsachbearbeiter für größere Kunden auch sehr erfahren und ein ehemaliger Kollege aus meiner Bankzeit. Ich vertraute Harald, spielte seit Jahren einmal die Woche Squash mit ihm und wir waren Teil einer Gruppe, die jeden Dienstag Lokale ausprobierete. Die beiden anderen waren loyal zu mir, aber auch beides keine Ja-Sager und alle standen hinter dem Konzept. Vernünftige Kritik wünschte ich mir.

Es fehlte noch der Gründer, der die Aktien erst mal übernimmt. Es durfte gesetzlich weder der Vorstand oder der Aufsichtsrat sein, sonst hätten wir eine besondere und vor allem teure Prüfung am Hals. Da im Freundeskreis alle

entweder Schiss hatten, zunächst für DM 400.000,-- Aktien zu kaufen (musste nicht mal bezahlt werden) oder wegen ihren Arbeitsverträgen nicht durften, entschied sich meine Tante den Job zu übernehmen. Sie fragte als Staatsanwältin bei ihrer Dienststelle nach und durfte, also hatte ich alle Personen zusammen.

Das Kapital reichte auch und ich beschloss, die Gründung einzuleiten. Das war nicht einfach, weil es damals noch keine Literatur darüber gab und ich brauchte dafür einige Wochen.

Dann war im Weserkurier ein Artikel über eine Tochter der Bremer Wertpapierbörse erschienen, die Gründungshilfe anbot. Ich suchte die Telefonnummer und rief an. Der Mitarbeiter war freundlich, kannte sich in einigen Bereichen aber gar nicht aus. Enttäuscht stellte ich fest, dass ich dort keine Hilfe erwarten konnte. Ich fragte noch interessehalber nach den Gebühren und er schockierte mich. DM 300.000,-- zuzüglich Notargebühren, Gerichtskosten, Druckkosten etc. verlangte er dafür, die AG bis zur Börse zu bringen. Der Börsengang sollte noch extra kosten.

Ich machte dann alles allein und brauchte von der Gründung mit der Satzungsausarbeitung über die Erteilung einer Wertpapierkennnummer, die Notarbesuche und das Gerichtsprozedere, den Druck der Aktien und die erste Verteilung der Aktienurkunden an die Zeichner der Aktien dann vier Monate. So viel Geld hatte ich noch nie gespart. Beim Druck halfen mir dann Freunde. Ich hatte aus den USA ein spezielles Papier mitgebracht. Es war für Belobigungen oder Urkunden gedacht, hatte einen bunten Rahmen, das US-Format und sah etwas edel aus, war aber auch ausreichend fälschungssicher. Im Bürobedarfsgeschäft in Miami war es trotzdem billig, also perfekt. Es beteiligten sich mein Vater und meine Tante reichlich, viele Freunde und Bekannte zogen mit. Am Ende waren es DM 400.000,--.

Am nervigsten war dabei der Amtsrichter, der zuerst die Eintragung verbot. Ich hatte im Namen die Abkürzung "AG"

gebraucht. Im Gesetz stand aber seit 1897 "Aktiengesellschaft" ausgeschrieben, wie er ausgerechnet mit Hinweis auf die Gesellschaft mit beschränkter Haftung anführte, scheinbar nicht wissend, dass die auch längst mit "GmbH" abgekürzt wurde. Dieser weltfremde Herr ging wenige Wochen später in den Ruhestand, wie mein Notar mir später erzählte. Notwendig war für uns aber trotzdem eine Satzungsänderung, die Geld und Zeit kostete. Leider waren wir wohl seit Jahrzehnten die erste AG-Gründung in Bremen, woanders war längst bei der Namenswahl "AG" möglich.

So gründeten wir die "Horizont Holding Aktiengesellschaft". Die Kosten betragen für die Eintragung und Bekanntmachung in den gesetzlich vorgeschriebenen Medien DM 2.766,95. Der Notar bekam DM 2.325,-- (ohne MWSt.) und der Gründungsprüfer DM 2.500,-- (ohne MWSt.) und ohne etwas zu tun, außer "ja" zu sagen. Ein ziemlicher Aufwand für etwas, was in den USA \$ 100 gekostet hätte. Aber wir wollten ja in Deutschland gründen, damit sich beteiligende Aktionäre mehr Vertrauen haben.

Weitere Vorbereitungen

Zu dem Zeitpunkt hatte ich eine Auszubildende gerade als Angestellte weiterbeschäftigt. Ich dachte mir, ich hätte keine Zeit für eine neue Einarbeitung und wollte Ruhe im Büro und den Rücken frei haben, auch wenn es mich ihr Gehalt kostet. Wir sprachen über das Projekt und sie und ihr Mann waren beide interessiert, in Florida das Hotel zu leiten. Er war Amerikaner und sie hatte bereits in den USA gelebt und gearbeitet. Über Details sprachen wir nicht, denn wir wussten gar nicht, was für ein Objekt das werden könnte und wann es losging. Ich war happy, denn nun war völlig unerwartet auch das Managementproblem gelöst. Sie war Reisebürokauffrau, er war viele Jahre bei der Armee und sprach sehr gut deutsch. Beide kannten die deutsche und die amerikanische Mentalität und ich hielt sie beide für ehrlich. Sie hatten einen Sohn von 8 Jahren und das war alt genug, so dass seine Mutter Zeit fürs Hotel hatte.

Und dann gingen wir auf Suche. Ich flog kurz wieder rüber und sah mich um, sammelte Anzeigenhefte und erkundigte mich überall. Und ich filmte Gegenden auf der Golfseite und Atlantikseite, die bei der Diskussion über die Lage des Objektes helfen sollten.

IAM

Zwischenzeitlich war in Düsseldorf eine Wertpapiermesse, die IAM. Ich fuhr hin und suchte Beteiligungsgesellschaften auf. Bei der zweiten, der AHAG (steht für Aktienhandelsgesellschaft AG), klappte es auch. Dem Vorstand erklärte ich unser Konzept, teilte mit, was ich bisher machte und wie das zusammenpassen sollte. Und ich informierte ihn über unsere Finanzen und den aktuellen Stand der Dinge. Er fand die Idee interessant und kaufte für DM 15.000,-- Aktien, um die dann nach einiger Zeit mit hoffentlichem Gewinn weiterzuverkaufen. Und unsere Aktie wollte er auch außerbörslich handeln. Außerbörslich heißt, dass seine Gesellschaft einen Teil unserer Aktien besitzt und auf eigene Rechnung an- und verkauft. Das machte er mit der Jahresgebühr von DM 1.150,-- für uns etwas billiger als normal, denn seine Gesellschaft war ja nun auch Aktionär bei uns. Sie inserierten damals regelmäßig im Nebenwertejournal. Ab jetzt konnte jeder Interessierte zu seiner Hausbank gehen und dort sagen, er möchte bitte 10 Horizont Holding kaufen. Dieser Messebesuch war ein voller Erfolg.

Die AHAG hatte später über 30.000 Kunden und verdiente sehr gut mit dem Handel von Aktien kleiner Gesellschaften. Da sie aber mit viel Geld an den Aktiengesellschaften beteiligt war, ging sie dann mit dem Niedergang des neuen Marktes in Konkurs.

Die Maklerin

In Bremen begannen wir dann, Makler aus den Anzeigenheften herauszusuchen und anzuschreiben, die interessante Angebote inseriert hatten. Es zeigte sich, dass die Antworten ganz unterschiedlich ausfielen. Viele reagierten gar nicht und manche schickten nur kurze Standardbeschreibungen.

Eine Maklerin schickte die Standardbeschreibungen, fügte aber den Angeboten auch einen Kommentar und selbst gemachte Fotos bei. Ich rief sie an und wunderte mich. Sie war in Delmenhorst nahe Bremen zur Schule gegangen und später ausgewandert. Ich erzählte ihr genau, was wir vorhaben und was wir suchen.

Einige Wochen später kam sie überraschend ins Reisebüro. Sie besuchte ihre Eltern und war neugierig auf uns. Meine Angestellte und ich waren da. Es war ein gutes freundschaftliches Gespräch und von unserer Maklerwahl war ich überzeugt. In den USA ist es wichtig, einen eigenen Makler zu haben. Nur der steht auf der eigenen Seite und hat auch die gesetzlichen Pflichten, auf Mängel des Objektes oder Probleme hinzuweisen. Der gegnerische Makler (im wörtlichen Sinn) hat nur der Verkäuferseite zu dienen und darf verschweigen und schummeln. Der gegnerische Makler wird dann in der Regel das Objekt mitbringen. Bei so großen Sachen wie Hotels und auch bei vielen Häusern gibt es eine Computerplattform, in der Angebote gelistet werden. Jeder gute Makler hat Einsicht und kann uns alle Objekte anbieten, die Provision dafür teilen dann die Makler. Man muss deshalb auch nicht wie in Deutschland üblich auf der Suche nach Objekten von Makler zu Makler fahren.

Jedenfalls war die Maklerin jetzt da und wir gingen die Angebote durch und besprachen alles. Sie war auf dem Weg zu uns in dem großen Wagen ihres Vaters von der Polizei

angehalten worden und hatte erhebliche Probleme gehabt, der Polizei klarzumachen, dass sie keinen deutschen Führerschein hat. Schließlich sei sie gleich nach dem Abi ausgewandert und schon lange US-Bürgerin. Wir verabredeten uns, so bald wie möglich nach Florida zu reisen und dann vor Ort weiterzusuchen.

Die erste richtige Besichtigungstour

Es kamen dann weitere recht gute Angebote von ihr und es wurde Zeit, rüberzufliegen. Wir, das waren diesmal Harald als Aufsichtsratsvorsitzender und zugleich mein Bremser, die Reisebüroangestellte und ihr Mann. Die AG übernahm die Kosten für die Flüge. Die Hotels, den Mietwagen und das Essen teilten Harald und ich uns, um die AG nicht zu Beginn schon so zu belasten. Wir bekamen bei besagter Martinair Sonderkonditionen und flogen in bester Stimmung Amsterdam - Miami. In Miami waren beide plötzlich verschwunden und Harald und ich suchten sie über eine Stunde. Dann kamen sie aus der Immigration. Sie hatte trotz Greencard lange nicht in den USA gearbeitet und Nichtarbeiten war auch verboten. Ich dachte bisher immer, die Greencard sei eine Arbeitserlaubnis, aber weit gefehlt. Auch eine Arbeitspflicht ist in der Greencard enthalten. Fast alles Taschengeld der beiden war weg für das Bußgeld und wir setzten unsere Reise fort.

Am nächsten Tag trafen wir die Maklerin und es war sehr nett. Wir besichtigten gemeinsam drei Tage Hotels und Motels. Sie waren entweder zu klein oder in schlechter Lage, hinter großen Hotels im Schatten oder in extrem schlechten Zustand. Nichts gefiel uns und wir bekamen den sehr begründeten Verdacht, in den letzten Monaten hätte der Immobilienmarkt kräftig angezogen. Sie bestätigte das und wir überlegten Alternativen. Eine schlechtere Lage war unmöglich, denn deutsche Touristen wollen am Meer und nicht zwei Straßen entfernt wohnen. Ein kleineres Motel ging nicht, denn wir brauchten mindestens 30 Zimmer, um auch in Deutschland etwas zum Vermarkten zu haben. Außerdem war es kein Familienbetrieb, sondern musste Angestellte ernähren. Die beste Lösung schien uns, es nördlicher und damit billiger zu versuchen.

Wir wollten aber nicht nur ein Motel betreiben, sondern längerfristig auch an steigenden Grundstückspreisen mitverdienen. Entweder, indem wir dann verkaufen oder selber bauen oder erweitern, je nach unserer finanziellen Möglichkeit. Miami Beach war bereits sehr teuer und viele große Apartmenthochhäuser verdrängten gerade die kleinen Hotels und Motels. Die großen Gewinne waren bereits gemacht worden. Danach kamen North Miami Beach und Ft. Lauderdale, beides war uns auch bereits zu teuer. Dann kamen Orte mit nur sehr wenigen kleinen Motels, die entweder irre teuer waren, weil das Motel zwar Schrott war und der Preis für den Baugrund bezahlt wurde oder billig, weil es auf einem sehr kleinen Grundstück zwischen zwei Apartmentanlagen lag und damit nicht mehr vernünftig bebaubar war. Ein zukünftiger Parkplatz vermutlich, spotteten wir. Die Orte, die mir in der Mischung von Villen und Apartmentanlagen am Meer nicht gefielen, gingen dann über Palm Beach bis nach Cocoa Beach. Danach kam Cape Canaveral mit dem Kennedy Space Center und einem großen Naturschutzgebiet.

Das kam alles nicht in Frage, denn wir wollten den Preisanstieg mitmachen, der sicher kommt, wenn aus der Motelgegend eine Apartmentgegend wird. Und Käufer für diese Apartments gibt es in Massen. Für viele Amerikaner und Kanadier ist es nach der Pensionierung der Traum, den kalten Norden zu verlassen und nach Florida in eines der Apartments am Meer zu ziehen. Und Hunderttausende taten dies, wenn man das Bevölkerungswachstum Floridas in der Zeit ansieht.

Eine zweite große Gruppe Apartmentkäufer sind vermögende Ausländer. Es gibt die Meinung, dass die USA in Krisenzeiten immer Immobilieneigentümer ins Land gelassen hatte. In Miami sind ganze Apartmenthochhäuser in ausländischer Hand, aber nicht bewohnt. Es sind eher Einreiseversicherungen. Wenn man dort abends langfährt, sieht man in einen Turm von 30 Stockwerken in vielleicht

einer einzigen Wohnung Licht und im Treppenhaus natürlich. Niemand wohnt dort, es ist aber alles verkauft. Und manche Werbetafeln vor Neubauten sind auch gar nicht in Englisch geschrieben.

Nördlicher an der Küste waren dann nur noch Daytona Beach und St. Augustine.

Unsere Maklerin hatte eine befreundete Maklerin in New Smyrna Beach, die sie anrief. Schnell erhielten wir Angebote von dort, insbesondere aus Daytona Beach.

Daytona Beach

Wir fuhren ohne unsere Maklerin nach Daytona Beach hoch und waren nachmittags dort. Ich kannte den Ort kaum, denn er liegt nicht an der "1". Die "1" ist die Straße, die von Key West im äußersten Süden Floridas bis zum Norden der USA führt. An der "1" liegt nur Daytona und Daytona Beach ist ausschließlich über mehrere größere Brücken von dort zu erreichen. Nach Süden enden nach ca. 15 km der Strand und alle Straßen, denn der Intercoastal Waterway hat dort eine Verzweigung ins Meer. Der Intercoastal Waterway ist ein natürlicher Kanal, unterschiedlich weit hinter dem Meer, der mal schmal ist und manchmal breit wie ein See. Im Norden endet der Strand nach ca. 22 km genauso, allerdings geht es über eine Brücke nach St. Augustine weiter. Daytona Beach liegt direkt am Meer mit einem tollen, sehr festen Sandstrand, auf dem im Bereich Daytona Beach Autos fahren dürfen. Ich habe später aber auch Fahrräder, Motorräder, große LKWs und Reisebusse auf dem Strand fahren sehen. Die Straße parallel zum Strand ist die "A1A", an der Strandseite liegen auf etwa 15 Kilometern Hotels und Motels, außerhalb vermehrt Apartments und Strandhäuser. Auf der anderen Straßenseite sind Geschäfte, Lokale, Wohnhäuser und dahinter die reinen Wohngebiete bis zum Intercoastal Waterway. Daytona und Daytona Beach haben zusammen etwa 65.000 Einwohner.

Aber es gab bisher für mich nie einen Grund, nach Daytona Beach oder Daytona zu fahren. Autoverrückt war ich nicht, Strände gibt es viele an der Küste und historisch hat der Ort im Gegensatz zu St. Augustine auch nichts zu bieten. Und wie schön und an den Enden zudem auch fast menschenleer der Strand ist, kann man zwar aus Reiseführern erfahren, geglaubt hatte ich es nur nicht.

Aber billigere Motels gab es hier zu kaufen und ansehen kostet nichts.

Die ersten beiden Objekte in Daytona Beach waren scheußlich, nur Parkplatz und Zimmer, nicht auch nur ein Stück Rasen oder eine Sitzecke. Niemals! Aber der Strand begeisterte mich.