

„Der Tourismus auf Sylt wird nachhaltiger werden. Darauf freue ich mich!“

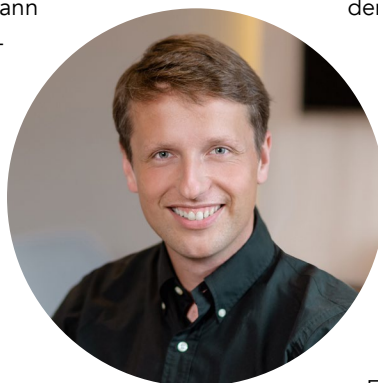
Die Sylter Appartement-Vermietung Bals wurde vor 40 Jahren gegründet.
Ein Anlass, um über damals und heute zu sprechen

Die Appartement-Vermietung Bals gehört auf Sylt zu den größten Anbietern von Ferienwohnungen und -Häusern, in denen sich die Gäste umsorgt, sicher und komfortabel untergebracht fühlen sollen. Vor 40 Jahren entschieden sich der Hotelbetriebswirt Herbert und seine Frau Marion Bals von Nordhessen nach Sylt umzuziehen, um hier für einen Bauträger die Vermietung von Ferienimmobilien aufzubauen. Die Bals kannten die Insel kaum, hatten aber schon Erfahrung in der Ferienvermietung an der Ostsee gesammelt. Der Konkurs des Bauträgers war der Anlass, sich notgedrungen am 1.12.1982 mit 12 Ferienwohnungen auf Sylt selbstständig zu machen. Eine gute Entscheidung in einer damals für beide schwierigen Situation. Ihr Sohn Moritz Bals (36), der vor 12 Jahren ins Familienunternehmen eingestiegen ist und seit diesem Jahr die Geschäftsführung übernommen hat, erzählt im Interview, was sich wie in den vergangenen 40 Jahren in der Vermietung von Ferienimmobilien verändert hat und was sich weiter verändert oder verändern sollte.

Herr Bals, als Sie in das Unternehmen Ihrer Eltern einstiegen, was hat Sie da gereizt, was hat Sie überzeugt, ins Unternehmen einzusteigen?

Nach einer Ausbildung zum Restaurantfachmann auf Sylt habe ich einige Jahre in München gelebt, habe dort als Concierge gearbeitet und bin 2010 als Betriebswirt zurück auf die Insel gekommen. Der Reiz bestand darin, meine Erfahrungen und Kenntnisse aus der Spitzenhotellerie in ein gesundes Familienunternehmen einfließen zu lassen und dieses weiterzuentwickeln. Der Reiz daran hält an.

Wie viele Objekte gab es damals, als Ihre Eltern das Unternehmen gründeten?



Moritz Bals

Damals waren es gerade mal 12, aktuell sind es 280 Objekte. Ein bisschen stolz sind wir darauf, dass wir noch heute für einen Eigentümer der ersten Stunde als Vermieter tätig sein dürfen.

Bals zählt heute zu den größten Vermietern der Insel. Wie wichtig ist die Größe?

Wichtig ist in erster Linie die Qualität des Angebots. Hier liegt der größte Fokus für uns. Ich habe 10 Jahre gebraucht, um die richtige Betriebsgröße für mich zu erkennen, die es meinem Team und mir ermöglicht, für Gäste und Eigentümer in allen Bereichen Wort zu halten.

Viele Ferienwohnungen waren vor vier Jahrzehnten noch sehr schlicht eingerichtet und ausgestattet – vielleicht sind es heute auch noch einige, aber der Standard hat sich doch erheblich verändert. Liegt das Ihrer Meinung nach vor allem daran, dass Vermieter wie Bals die Maßstäbe nach oben entwickelt haben, weil auch die Zahl hochwertiger Hotels auf der Insel in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen ist?

Qualität beim Inventar war auch vor 40 Jahren schon der entscheidende Unterschied für den Gast bei der Auswahl der Unterkunft. Wir haben sehr früh und mit der Zertifizierung durch den Deutschen Tourismus Verband (DTV) angefangen.

Es müssen alle Objekte im Bestand aktuell zertifiziert sein. Die Anforderungen wurden vom DTV jedes Jahr erhöht. Das hat Verbesserungen in der Ausstattung ergeben und einen Ehrgeiz bei den Eigentümern ausgelöst. Heute kommt der technologische Wandel hinzu. Schnelles WLAN, Lademöglichkeiten für Fahrräder und Pkws und dergleichen mehr. Möglich, dass auch wir mit unserem Anspruch ein bisschen die Treiber waren. Die Qualität und das Angebot der Ferienunterkünfte hoch zu halten, war meinen Eltern



So begann alles: Herbert Bals
1984 in seinem Büro.

Luxus? Küche? Stil? Ambiente? WLAN? Gast-ansprache/persönlicher Kontakt? Onlinebe-wertungen?

Es sind nicht die einzelnen Komponenten, es ist das überzeugende Gesamtangebot und dafür gilt: Freundlichkeit, Zuverlässigkeit und Gründlichkeit in allen Bereichen. Darüber hin-aus stehen wir für ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Was erwarten Sie von den Eigentümern der Ferienimmobilien, die Sie zur Vermietung an-bieten? Lehnen Sie auch Objekte ab?

Wir vereinbaren mit den Eigentümern, dass der Zustand bei Über-gabe des Hauses während der Dauer der Vermittlung bleibt. Da-rüber hinaus motivieren wir die Eigentümer, wie bereits erwähnt, zu Neuerungen und gelegentlichen Anschaffungen, hier erwarten wir eine offene Haltung. Der Gesamteindruck entscheidet, ob das Objekt von uns vermittelt werden kann oder nicht.

Was erwarten Sie von den Gästen?

Wir wünschen uns Zufriedenheit und dass wir unser Versprechen „Ankommen. Einzie-hen. Wohlfühlen.“ stets einlösen.

Die Zahl der Ferienimmobilien auf der Insel wächst stetig. Gut für Sylt?

Lassen Sie es mich so sagen: Quantität bedeu-tet in keinem Bereich unbedingt Qualität. Das gilt sicher auch für das Angebot an Gästebetten auf der Insel. Der Rest ist eine Frage der Politik und Politiker, die darüber entscheiden müssen, wie sich der Tourismus auf Sylt entwickeln soll.

Wie wird sich die Vermietung von Ferien-Appar-tements und -Häusern in den kommenden Jahren entwickeln, was sowohl ihre Ausstattung wie den

Service von Ihrer Seite betrifft?

Ich glaube an eine sehr ähnliche Entwicklung wie in den letz-ten Jahrzehnten. Qualität und technischer Fortschritt. Neu: ge-paart mit Nachhaltigkeit. Das alles allerdings in einem immer höheren Tempo.

Glauben Sie, dass sich der Tourismus auf Sylt ändern wird – oder wünschen Sie sogar, dass er sich ändert?

Er wird sich zwar langsam, aber er wird sich zu einem nachhalti-geren Tourismus verändern. Darauf freue ich mich!

ebenso ein wichtiges Anliegen wie es mir eines ist. Wir haben uns nie davor gescheut, die Eigentümer der Ferienimmobilien ebenfalls dazu zu motivieren. Somit ergibt sich natürlicherweise auch ein wachsender Anspruch bei unseren Gästen.

Die Aufenthaltsdauer von Feriengästen hat sich drastisch verändert. War es vor zwanzig Jahren noch selbstverständlich, dass Gäste für mindes-tens sieben Tage ein Ferienobjekte mien-ten mussten, entfällt diese Verpflichtung heute bei einigen Vermietern. Wie sehen Sie diesen Trend?

Ich vermiete ganzjährig ab sieben Übernach-tungen und trete diesem Trend der Kurz-aufenthalte entschieden und erfolgreich entgegen. Die Nebenkosten treiben den Übernachtungspreis in einem Ferienobjekt bei einem Kurzaufenthalt massiv in die Höhe, sodass ich Kurzurlaubern die ausgezeichnete Sylter Hotellerie empfehlen möchte.

In welchen Servicebereichen Ihrer Vermietungen sehen Sie die gravierendsten Veränderungen und für wie gut und notwendig halten Sie diese?

In allen Bereichen gilt früher wie heute Freundlichkeit, Zuver-lässigkeit und Gründlichkeit. Schafft man es diese Grundsätze einzuhalten, ist man bereits ganz weit vorne. Schafft man es da-rüber hinaus noch mit individuellen Raffinessen die Gäste zu be-geistern, darf man sich als erfolgreicher Gastgeber bezeichnen.

Welche Kriterien spielen bei den Gästen heute die entschei-dende Rolle bei der Buchung? Preise? Simple Buchungs-verfahren? Großzügige Stornierungsmöglichkeit? Hygiene? Ausstattung? Rundum-Service? Lage? Nachhaltigkeit? Haustiere? Kindgerechte Einrichtung? Seniorengerechte Einrichtung?

