

Maximaler Gewinn trotz Personalmangel

Der b_smart-Use Case

Wie das **20-Zimmer-Hotel „Post“** durch digitale Prozessoptimierung EUR 60'000 jährlich einspart und dabei gleichzeitig die Servicequalität steigert.

*Name ist beispielhaft



Die Ausgangssituation

Hotel Post

- _20 Zimmer im ländlichen Raum
- _60% Auslastung im Jahresdurchschnitt
- _Durchschnittsrate: EUR 100
- _Jahresumsatz: EUR 438'000

Ein typisches Beispiel für viele inhaber-geführte Betriebe in Deutschland, Schweiz und Österreich, die unter Personalmangel und steigenden Kosten leiden.



Die Herausforderung

Wie kann ein kleines Hotel profitabel bleiben, wenn qualifiziertes Personal fehlt und die Kosten kontinuierlich steigen?

Der Fall „Post“ zeigt exemplarisch, wie digitale Transformation **nicht nur Kosten senkt** und ein Hotel **technologisch auf den neuesten Stand** bringt sondern wie das gesamte **Geschäftsmodell zukunftssicher** wird.

Die Krise: Gebunden und unrentabel

Problem 1: Rezeption

Eine **Person an der Rezeption**
(Kosten zwischen EUR 35.000 - 60.000 im DACH Raum).

Diese leistet 186 Tage,
8 Stunden pro Tag.

Der Inhaber muss die übrigen
Stunden selbst für den Betrieb der
Rezeption erbringen und zusätzlich
bei Urlaub und Krankheit einspringen

X Volle Überlastung und
keine Skalierbarkeit

Problem 2: Frühstück

Auch hier muss das Personal der
Rezeption Zeit aufwenden.

Zusätzlich muss der Inhaber
unterstützen.

X Zusätzlicher Zeitaufwand bei
schwankender Auslastung

Problem 3: Reinigung

Ineffizientes Daily Cleaning

Zimmer werden täglich gereinigt,
unabhängig vom tatsächlichen
Bedarf.

X Versteckte Kosten und
Ressourcenverschwendung

Diese drei Bereiche binden **nicht nur erhebliche finanzielle Ressourcen**, sondern auch die **wertvollste Ressource des Inhabers: Zeit**. Zeit, die für strategische Entwicklung, Marketing, persönliche Gästebetreuung oder zur persönlichen Freizeitgestaltung fehlt.

Die b_smart-Lösung: Drei strategische Hebel für maximale Effizienz

01: Digitale Rezeption 24/7

b_smart übernimmt vollständig die
Aufgaben der Rezeption und vom
Backoffice inklusive Check-in und -out.
Gäste können Dank des digitalen Konzepts
völlig autonom an- und abreisen.

**Effekt: 100% Inhaber-und Mitarbeiter-
Entlastung**

02: Smart Selfservice-Frühstück

Durch intelligente Selbstbedienungs-
lösungen wird der Personalbedarf
drastisch reduziert, ohne Qualitätsverlust
für den Gast.

**Effekt: Reduktion von 4 auf 1 Stunde
täglich**

03: Smart Cleaning on Demand

Bedarfsbasierte Reinigung statt täglichem Standard-Cleaning. Gäste können über die
App Reinigungen anfordern, bei längeren Aufenthalten wird nach Bedarf gereinigt.

Effekt: 100% Inhaber-und Mitarbeiter-Entlastung



Der entscheidende Vorteil:

Alle drei Lösungen arbeiten nahtlos
zusammen und schaffen ein
integriertes System, das nicht nur
Kosten senkt, sondern auch die
Guest Experience modernisiert.

Der ROI: Die EUR 60'000-Rechnung

Die Transformation von fixen Personalkosten in variable, skalierbare Servicekosten macht den entscheidenden Unterschied. Hier die detaillierte Aufschlüsselung:

Bereich	Vorher (Kosten)	Nachher (b_smart)	Ersparnis
Rezeption 24/7	Hohe Personal- und Opportunitätskosten (Inhaber-Zeit)	9% vom Umsatz (EUR 39'420)	Vollständige Entlastung, (mindestens EUR 35'000)
Frühstück Service	EUR 30'000/Jahr	EUR 8'000/Jahr	EUR 22'000
Zimmerreinigung	Ineffiziente Prozesse	Smart Cleaning	~ EUR 8'000
Gesamtersparnis			~ EUR 60'000

EUR 60K

Jährliche Gesamtersparnis

Direkte Kosteneinsparung plus
Opportunitätsgewinn durch
Inhaber-Entlastung

13 %

Steigerung der Marge

Verbesserung der operativen
Gewinnmarge bei
gleichbleibenden Einnahmen

20

Wochen zurückgewonnen

Zeit, die der Inhaber jetzt für
strategische Aufgaben oder zur
eigenen Freizeitgestaltung nutzen kann

Besonders bemerkenswert: Die 9% Servicegebühr für b_smart (EUR 39'420 bei EUR 438'000 Umsatz) wird durch die Einsparungen mehr als kompensiert. Das Investment refinanziert sich bereits im ersten Jahr.

Vision für die Zukunft: Kostenoptimiert und flexibel

Flexibilität und Unabhängigkeit

Vollständige Unabhängigkeit vom akuten Personal-mangel an der Rezeption. Das Hotel kann auch bei Personalengpässen reibungslos weiterlaufen.

Profitabilität neu definiert

Transformation von hohen Fixkosten in skalierbare, umsatzbasierte Servicekosten. Das Geschäftsmodell wird flexibler und widerstandsfähiger.

Strategischer Fokus

Der Inhaber kann sich auf das konzentrieren, was wirklich zählt: Strategische Führung, persönliche Gästebetreuung und Weiterentwicklung des Betriebs.



Das Versprechen:

b_smart services macht kleine und mittlere Hotels nicht nur zukunftsicher, sondern verwandelt strukturelle Herausforderungen in Wettbewerbsvorteile. Effizienz trifft auf moderne Gästelerfahrung.

Der nächste Schritt

Das Beispiel „Hotel Post“ ist kein Einzelfall - es ist ein Blueprint für die Zukunft der Hotellerie. In Zeiten von Personal-mangel und steigenden Kosten braucht es innovative Lösungen, die nicht nur Symptome behandeln, sondern das Geschäftsmodell fundamental verbessern.

- _ Sofortige Kostenoptimierung ohne Qualitätsverlust
- _ Mehr Zeit für strategische Entwicklung
- _ Moderne, zukunftsichere Infrastruktur
- _ Skalierbarkeit ohne Personalsorgen

„b_smart verwandelt betriebliche Herausforderungen in Wettbewerbsvorteile für profitables Wachstum in der neuen Ära der Hotellerie.“

Interessiert?

Dann melden Sie sich bei uns.
Wir erklären Ihnen gerne die
Details.

