

# Maximaler Gewinn trotz Personalmangel



## Der b\_smart-Use Case

Wie das 20-Zimmer-Hotel „Post“\* durch digitale Prozessoptimierung CHF 55'500/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: CHF 93/EUR 100
- \_Jahresumsatz: CHF 404'000/  
EUR 438'000

Ein typisches Beispiel für viele inhabergeführte 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 CHF 33'000 - 55'500/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  
Ressourcen-  
verschwendung

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

## 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 Selbstbedienungslösungen 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 CHF 55'500/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 (CHF 36'500/EUR 39'420)		Vollständige Entlastung, (mindestens CHF 32'300/ EUR 35'000)
Frühstück Service	CHF 27'700/EUR 30'000 p.J.	CHF 7'400/EUR 8'000 p.J.		CHF 20'300/EUR 22'000
Zimmerreinigung	Ineffiziente Prozesse	Smart Cleaning		~ CHF 7'400/EUR 8'000
<b>Gesamtersparnis</b>				<b>~ EUR 60'000</b>

**CHF 55K/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 (CHF 36'400/EUR 39'420 bei CHF404'000/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 zukunftssicher, sondern verwandelt  
strukturelle Herausforderungen in Wettbewerbs-  
vorteile. Effizienz trifft auf moderne Gästerfahrung.

## 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, zukunftssichere 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.

