

www.rhwonline.de

rhw **management**



Spargelzeit

**Wissenswertes
zum Edelgemüse**

4

DNQP-Standard
So profitiert
die Hauswirtschaft

Textilhygiene
10 starke Profitipps
für Ihre Wäscherei

April 2017
54. Jahrgang

Das **Hotel** als **Möbelhaus**

Wer in dieser Herberge eincheckt, hat Benzin im Blut: Das V8-Hotel in Böblingen steht ganz im Zeichen des Automobils. In zehn Themenzimmern dienen liebevoll umgearbeitete Oldtimer als Betten, vom Cadillac über den „tollen Käfer“ Herbie bis zum alten Daimler. Und wer nach ein, zwei Nächten auf den Geschmack gekommen ist, kann sich ein solches Bett jetzt auch nach Hause bestellen, direkt aus dem Zimmer vom hoteleigenen Onlineshop auf dem Smartphone.

Hinter der cleveren Geschäftsidee steckt ein Startup aus Stuttgart: Hotelshop.one. „Hotels verdienen immer weniger an der Übernachtung des Gastes“, sagt Patrick Deseyve, einer der drei Gründer. Die Idee: Ähnlich wie Fluglinien in der Luft Uhren, Schmuck und Parfum verkaufen, können auch Hoteliers durch Zusatzverkäufe Einnahmen generieren.

Die Software der drei Stuttgarter Gründer bringt das Angebot direkt ins Zimmer: Über einen QR-Code oder die Startseite beim Einwählen ins Hotel-WLAN landet der Gast direkt im Shop, der für jedes Hotel individuell gestaltet ist. Das Sortiment ist genau auf die Bedürfnisse von Reisenden abgestimmt: Vom vergessenen Ladekabel über Souvenirs bis hin zu Accessoires wie Taschen, Nackenkissen oder Weltstecker ist alles zu haben. Jedes Hotel kann dem Standardsortiment eigene Produkte hinzufügen, seien es Weine, Handtücher oder Teile der Zimmerausstattung – bis hin zu ganzen Betten wie im V8. So wird das Gästezimmer zum Showroom, das Hotel zum Möbelhaus. „Die Vorhänge, die Stehlampe oder der Sessel, die mir im Hotel gut gefallen haben, kann ich jetzt ganz bequem nach Hause bestellen“, erläutert Patrick Deseyve. Und egal ob Kopfhörer für 35 Euro oder Designbett für fast 8.000 Euro: Das Hotel verdient bei jedem Verkauf mit.

Wurzeln im Einzelhandel

Anfang 2016 sind Patrick Deseyve und seine Mitstreiter Daniel Etti und Jannis Gerlinger mit ihrem Hotelshop durchgestartet. Entstanden ist die Gründungsidee aus einem früheren Projekt: Mit Padaja betreiben die drei seit ein paar Jahren einen Onlineshop mit Taschen für Geschäftsleute – hervorge-



VW-Käfer „Herbie“ als Bett im Themenzimmer „Tankstelle“

gangen aus dem Lederwarengeschäft, das die Mutter von Daniel Etti in Backnang betreibt.

„Mit Padaja haben wir gemerkt, dass wir unsere Kunden am besten direkt in Hotels erreichen“, berichtet Patrick Deseyve. Eine Zeit lang versuchten die drei Gründer, ihren Taschenshop mit sogenannten Terminals in Hotels zu bringen, einer Art Verkaufsregal mit eingebautem Tablet-Computer. Die Terminals waren aber teuer und im Rund-um-die-Uhr-Betrieb störanfällig. „Wir haben gemerkt, dass wir weg von der Hardware müssen und konzentrieren uns jetzt mit Hotelshop.one ganz auf die Software – und die Logistik.“

Denn natürlich muss auch die Lieferkette funktionieren. Für die gängigsten kleinformigen Produkte bekommen die Hotels eine sogenannte „Instant-Box“, die an der Rezeption gelagert werden kann. Bestellt ein Gast eines dieser Produkte, kann er es direkt am Empfang abholen oder sich ins Zimmer bringen lassen – und Hotelshop.one liefert über Nacht Ersatz aus dem Lager in Backnang. Größere Produkte werden den Gästen nach Hause geliefert, meist direkt vom Hersteller. So werden etwa die Designbetten des V8-Hotels nach der Bestellung von einem Freiburger Künstler individuell gebaut.

Kooperation mit Bettenhersteller

Für andere Häuser kooperieren die Stuttgarter Gründer mit einem der größten europäischen Hotelausstatter: Die Fränkische Bettwarenfabrik FBF deckt einen großen Bereich des deutschen Hotelmarkts ab und geht mit Hotelshop.one erstmals auf den Privatkundenmarkt. „Bett, Decke, Matratze in Hotelqualität – als Konsument konnten Sie das so bisher gar nicht kaufen“, sagt Deseyve. Neben den zusätzlichen Einnahmen sieht der Gründer daher vor allem den Servicegedanken als Vorteil für Hoteliers. „Wenn der Hotelgast an die Rezeption kam und sagte: ‚Ich habe super geschlafen, ich möchte die Matratze‘, konnte das Hotel bisher nicht weiterhelfen. Mit dem Hotelshop können nun aber auch diese Wünsche bedient werden.“

Tobias Schiller ☐

👉 www.hotelshop.one