



DEUTSCHER
MARKETING
VERBAND



Competence Circle
CUSTOMER
EXCELLENCE

DMV-Whitepaper
Nr. 03 2022



NACHHALTIG TRÄUMEN – IM TURBO EXPANDIEREN

Hotel einfach gedacht und
hunderte Male gemacht!

EDITORIAL

Fast jede(r) möchte heute einen positiven Beitrag zur Nachhaltigkeit liefern und gerne auch darüber reden. Aber nachhaltiger zu handeln ist meist mit großen Anstrengungen verbunden – Verzicht auf liebgegewonnene Gewohnheiten und Dinge, Bestehendes in Frage stellen, aufwändiges Umdenken, viel Aufklärung. Wäre die Nachhaltigkeit nur einfacher, dann würden sich auch viel mehr Menschen beteiligen.

Dieser Herausforderung hat sich das Unternehmen Containerwerk aus dem nordrhein-westfälischen Wassenberg gestellt. Mit dem innovativen Hotelkonzept TIN INN ist es für die Gäste möglich, im Schlaf ihren positiven Beitrag zu leisten. Ganz einfach, ganz komfortabel. Denn die Erfinder des „Dosenhotels“ denken **Nachhaltigkeit kompromisslos einfach und ganzheitlich**. Von der Konzeption, über Fertigung und Aufbau bis hin zum Betrieb der TIN INNs ist die Komplexität durch ein ausgeklügeltes Konzept auf ein Minimum reduziert. Deshalb haben es auch alle Beteiligten wie **Grundstückseigentümer, Kommunen, Behörden, Investoren, Franchisepartner und Mitarbeiter** immer sehr einfach, nachhaltig zu agieren.

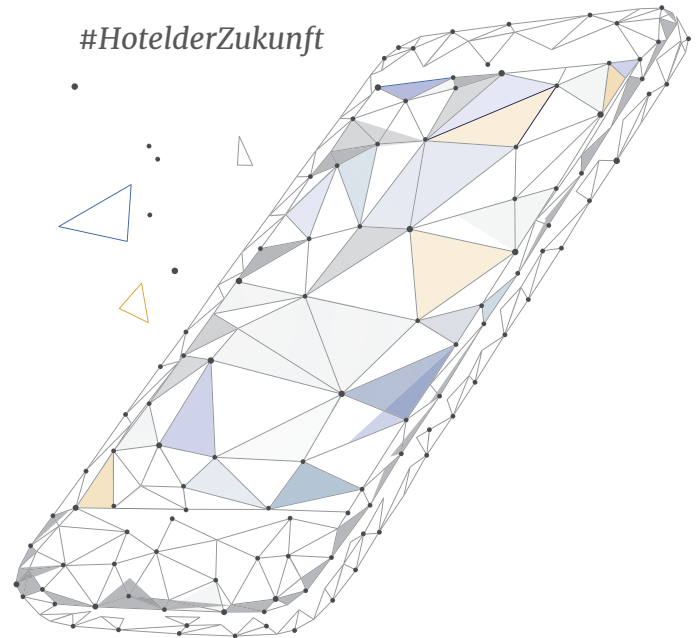
Nico Sauerland, CEO und Mitgründer von TIN INN und Sylvia Steenken, Leiterin des DMV Competence Circles „Customer Excellence“ geben in diesem Whitepaper Einblicke, wie die konsequente Lösungsorientierung einen Expansionsturbo schafft und Nachhaltigkeit dadurch einfach (und sehr wirtschaftlich) skalierbar wird.

Über die Autoren

Nico Sauerland ist CFO der CONTAINERWERK Group und mitentwickelte aus dieser Rolle heraus das TIN INN Konzept. Er ist Mitgründer und CEO von TIN INN sowie der flankierend tätigen Projektentwicklungsgesellschaft CONTAINERWERK pro. Gemeinsam mit seinen Co-Gründern Ivan Mallinowski (R&D) und Michael Haiser (Marketing) leitet er den fundamentalen Strategiewechsel der Gruppe, hin zum standardisierten, seriellen und vor allem ganzheitlichen Fertigen von extrem nachhaltigen Gebäudekonzepten vor zwei Jahren ein.

Sylvia Steenken ist Inhaberin der Boutique Beratung FranchiseForYou. Zusammen mit ihrem Team unterstützt sie Unternehmen als Beraterin, Trainerin und Beirätin bei der Franchise Expansion, in Wachstumsprozessen und bei Digitalisierungsinitiativen. Sie ist assoziierte Expertin im deutschen Franchiseverband, Mitglied der Deutschen Digitalen Beiräte und leitet den Competence Circle Customer Excellence des Deutschen Marketingverbandes.

#HotelderZukunft



HASHTAGS

#DMV, #DMVCompetence,
#ccCustomerExcellence, #HotelderZukunft,
#Nachhaltigkeit, #EinfachNachhaltig,
#Franchising, #FranchiseAufbau, #TININN

Inhalt

Hotelmarkt heute	03
Wie sieht das Hotel der Zukunft aus?	03
Nachhaltigkeit als elementarer Markenkern	03
Einfache Grundstückssuche	04
Hotelproduktion & Aufbau in Serie	05
Nachhaltiger & standardisierter Betrieb	05
Kooperation mit Franchisepartnern und Investoren	07
Expansion im Turbo	07

Hotelmarkt heute

Wer ein neues Hotel bauen will, braucht einen langen Atem. Grundstückssuche, Planungsphase, Bauanträge und der eigentliche Bau benötigen viele Jahre und sind sehr komplex. Allein die Verfügbarkeit von ausreichend großen und bezahlbaren Grundstücken ist eine unkalkulierbare Größe. Hinzu kommen steigende Baukosten, fehlendes Material und der Mangel an Handwerkern.

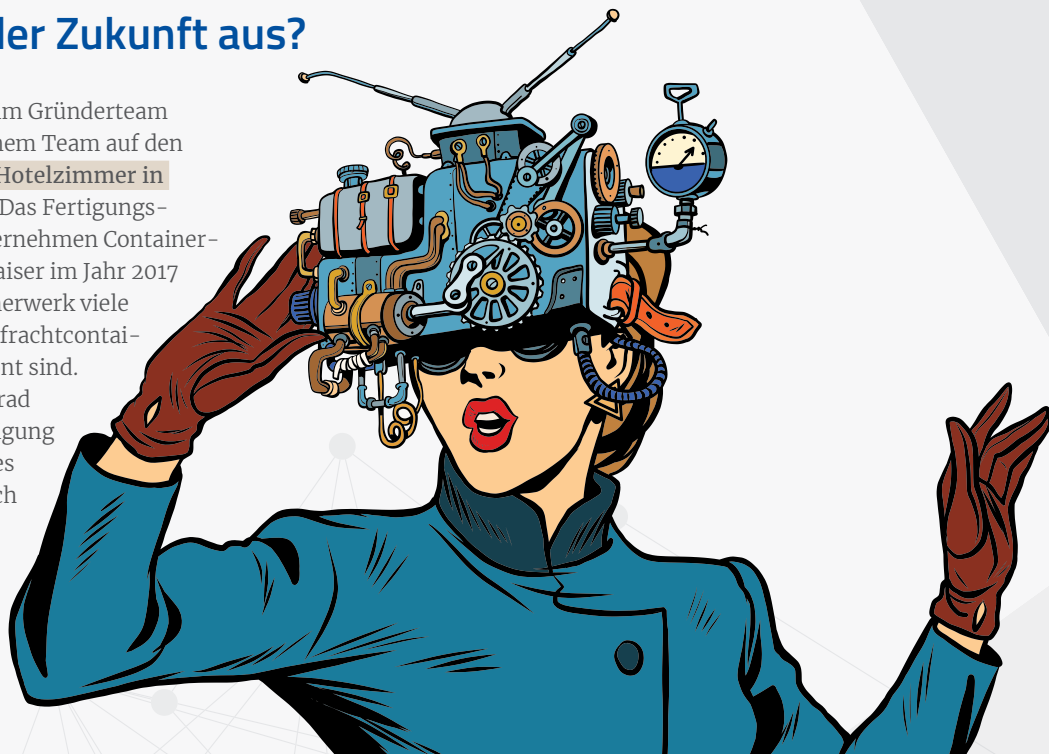
Auch der Betrieb von Hotels birgt viele Risiken wie die Abhängigkeit von Buchungsportalen, Rückgang von Geschäftsrei-

sen, Personalmangel, Inflation und ein hoher Fixkostenanteil mit hohen, steigenden Energiekosten. Warum sollte ein junges Unternehmen gerade in diesen Markt einsteigen und expandieren?

„Wir haben das Hotel gebaut, das wir immer vergeblich gesucht haben. Nachhaltig, digital mit maximalem Wohnkomfort zu fairen Preisen.“ antwortet darauf einer der Gründer Michael Haiser.

Wie sieht das Hotel der Zukunft aus?

Dieser Frage ist der Daniel Düsentrieb im Gründerteam – Ivan Mallinowski zusammen mit seinem Team auf den Grund gegangen und hat ein **digitales Hotelzimmer in einem Seefrachtcontainer** entwickelt. Das Fertigungs-Know-how dazu stammt aus dem Unternehmen Containerwerk, das er zusammen mit Michael Haiser im Jahr 2017 gegründet hat. „Wir haben mit Containerwerk viele sehr individuelle Wohnlösungen in Seefrachtcontainern realisiert, die zum Teil preisgekrönt sind. Durch den hohen Individualisierungsgrad dieser Häuser konnten wir unsere Fertigung allerdings nicht so weit skalieren, wie es unsere Fertigungskapazitäten eigentlich ermöglichen. Mit dem TIN INN Hotelkonzept können wir heute **komplette Hotels in Serie** mit Robotern u.a. aus der Automobilfertigung bauen.“



Nachhaltigkeit als elementarer Markenkern

Das Thema Nachhaltigkeit ist den Gründern elementar wichtig. Jedes TIN INN besteht aus **16 gebrauchten Seefrachtcontainern**, die Containerwerk mit patentierten Verfahren und Materialien so umbaut, dass sie die Anforderungen an die Energieeffizienzklasse **KFW4,0** erfüllen. Dabei kommen heute schon **50% nachwachsende Rohstoffe** zur patentierten Dämmung zum Einsatz. (hier streben wir die machbaren 99% an)

Das gesamte Hotel ist so konzipiert, dass es möglichst wenig Grund versiegelt und nach Ende der **Nutzungsdauer von bis zu 80 Jahren** rückstandslos rückgebaut werden kann. Auch Standortwechsel während der Nutzungsdauer sind realisierbar. Dadurch ist es möglich, Grundstücke auch mit Laufzeiten ab 10 Jahre zu pachten, statt sie zu kaufen. Ein Alleinstel-

lungsmerkmal, das den Zugang zu Grundstücken ermöglicht, die nie zum Verkauf stehen würden.

Auch die Ausstattung und der Betrieb folgen dem Primat der Nachhaltigkeit. So werden nur Materialien eingesetzt, die die hohen Anforderungen zur Nachhaltigkeit erfüllen. Um Greenwashing zu vermeiden, wird der CO₂-Fußabdruck, den TIN INNs verursachen, gemessen, permanent optimiert und veröffentlicht. Die interne Nachhaltigkeitsexpertin analysiert dafür jeden Produktionsschritt bis hin zu den Betriebsprozessen der Hotels. So werden beispielsweise auch nur nachhaltige Putzmittel eingesetzt. Die TIN INN Gäste reduzieren ihren eigenen **Übernachtungs-Footprint** durch einen reduzierten Reinigungsservice, der über die TIN INN App bei Bedarf aber auch einfach geordert werden kann.

Einfachere Grundstückssuche durch kleine, flexible Einheiten

Mit 20 Zimmern sind die TIN INNs vergleichsweise kleine Hotels und optimal für den Einsatz außerhalb der Metropolen und Randlagen von Städten geeignet. Dort herrscht ein Mangel an modernen Hotellösungen.

Bestehende Pensionen und Hotels erfüllen dort die hohen Standards von Geschäftsreisenden oft nicht und kämpfen mit Personal- und Nachfolgeproblemen.

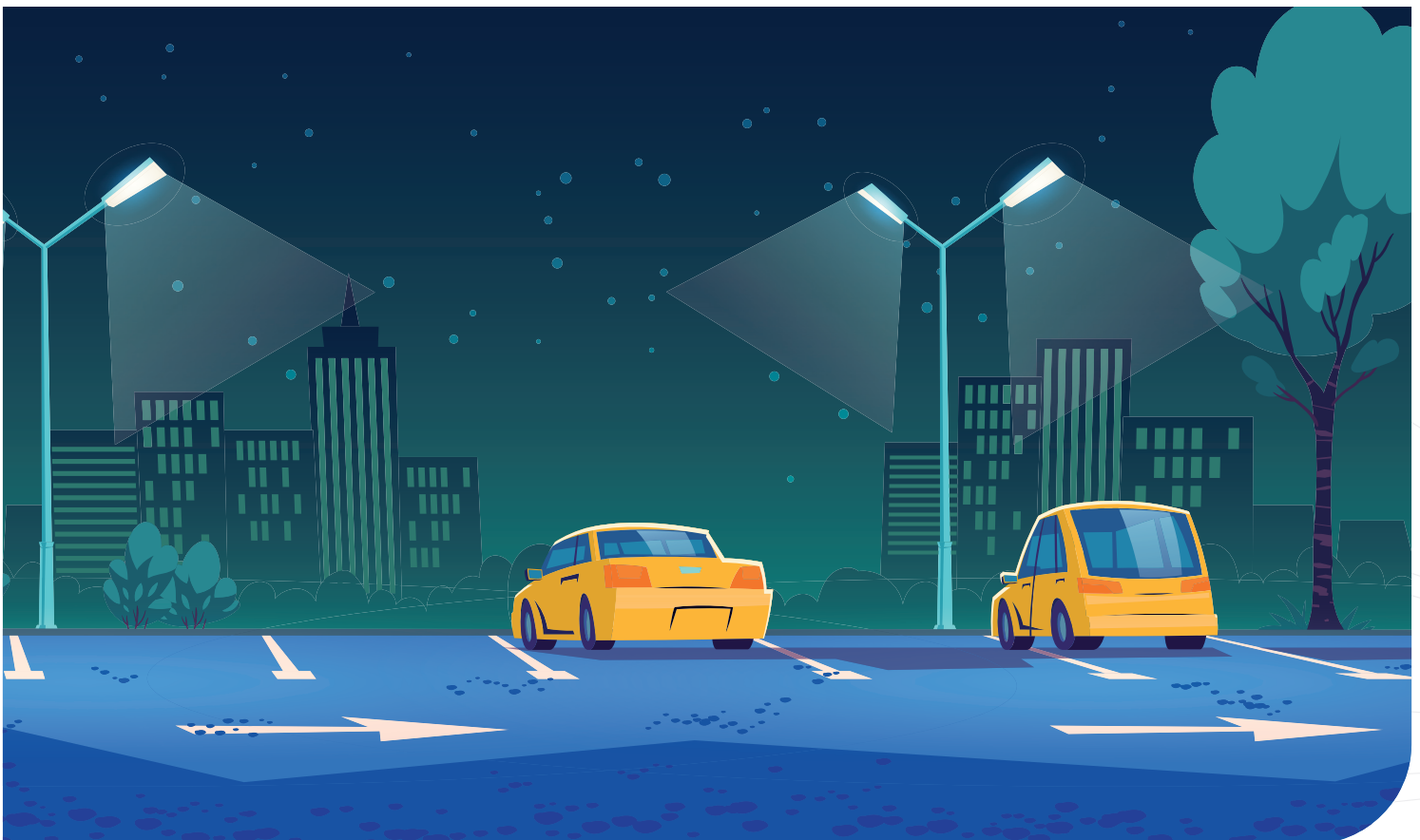
Viele Städte und Gemeinden haben die Hotelinfrastruktur als kritische Ressource für das eigene Wachstum erkannt und unterstützen TIN INN bei der Grundstückssuche und der Bauplanung.

Durch die Architektur und die einfache Rückbaubarkeit kommen dabei auch Grundstücke in Betracht, die nicht verkauft, sondern nur verpachtet werden sollen.

Anforderungen an die Grundstücke

- ca. 1.000m² für das Hotel inkl. Parkplatz
- Strom-, Wasser- & DSL- oder Glasfaseranschluss
- Kauf oder Pacht über mindestens 10 Jahren
- Gerne in einem Gewerbegebiet mit mittelständischen Unternehmen
- Drei Vollgeschosse planungsrechtlich möglich
- Möglichst ein Gastro-Angebot in der Nähe (Bäcker, Café, Restaurant)

Durch die standardisierte Architektur der TIN INNs erfolgen die **Genehmigungen** der Kommunen meist **innerhalb weniger Monate**. In NRW und Rheinland-Pfalz sind aktuell über 10 Bauvorhaben in Planung.



Produktion der schlüsselfertigen Hotels in Serie

Alle Containermodule inklusive der gesamten Ausstattung werden **in Wassenberg produziert und ausgestattet**.

Dazu gehören insbesondere

- die Schneid- und Schweißarbeiten für die Fenster und Durchbrüche an den richtigen Stellen
- das patentierte Isolierverfahren, um eine maximale Energieeffizienz zu erzielen ohne kostbaren Wohnraum zu verschwenden

- die gesamte Elektronik- und das IT-System für das digitale Erlebnis und
- die Installation des gesamten Badezimmers
- die aus 100 % Bambus bestehende Festmöbeleinrichtung
- gebrauchte Designmöbel als Möbelkonzept
- die vorinstallierte Wohnraum Be- & Entlüftung
- die im Deckenaufbau integrierte Heiz- & Kühlvorrichtung
- nachhaltige Bodenbeläge aus u.a. gebrauchten Fischernetzen.

Da der Aufbau jedes TIN INNs gleich ist, erfolgen diese Schritte mit einem hohen Automatisierungsgrad.



Standardisierter Aufbau durch eigene Fachkräfte

Schnell – nämlich innerhalb weniger Wochen – erfolgt auch der eigentliche Aufbau der TIN INNs. Dafür muss das Grundstück bereits an das Strom-, Wasser- und DSL- oder besser Glasfasernetz angeschlossen sein. Ab dem Fundament übernimmt TIN INN – aus Gründen der Nachhaltigkeit wird keine Zement-Bodenplatte gegossen, sondern lediglich ein Streifen-Fundament gebaut, auf das die Container gestapelt werden. Sobald dieses Fundament fertig ist, rückt das eigene Team mit Spezialfahrzeugen, den vollständig ausgebauten Containern und den Modulen der Außenfassade an.

Und dann geht es sehr schnell – innerhalb weniger Tage steht das Hotel. Während die Außenanlagen angelegt werden, werden die Möbel geliefert, geputzt und alles für den Probelauf vorbereitet. Wenn es richtig schnell gehen soll, liegen zwischen Aufbau und der **Eröffnung nur 12 Wochen**.

Damit alles schnell und reibungslos funktioniert, muss jeder Handgriff sitzen. Deshalb verlässt sich TIN INN beim Aufbau ausschließlich auf die eigenen geschulten Fachkräfte.

Nachhaltigkeit durch hohe Energieeffizienz und erneuerbare Energie

Heute wichtiger denn je – die nachhaltige Energieversorgung der TIN INNs. Die Hotels verzichten aus Gründen der Energieeffizienz auf Raum, wo er nicht nötig ist, denn je weniger Raum beheizt werden muss, desto besser. Deshalb gibt es keine langen Flure, keine große Lobby, kein überdimensioniertes Restaurant.

Die Zimmer sind optimal gedämmt und belüftet, so dass das Raumklima optimal gesteuert werden kann. Für die dann noch benötigte Heizleistung sorgen **Photovoltaik und vor allem Erdwärme**. Die gesamte Steuerung und Belüftung erfolgt über die Technikzentrale auf dem Dach – natürlich in einem Container.

Weniger ist mehr – reduziert auf maximalen Wohnkomfort

Was ist den Gästen wirklich wichtig?
Wie könnten Hotels nachhaltiger betrieben werden?
Und welche Tabus gilt es dafür zu brechen?

Diesen Fragen ist das TIN INN Team bei der Entwicklung nachgegangen und zu dem Ergebnis gekommen, alles auf den maximalen Wohnkomfort zu reduzieren!



Rezeption? Gibt es nicht. Buchung, Zimmerschlüssel und Rechnungserstellung erfolgen digital und natürlich so einfach, dass es für jeden problemlos umsetzbar ist. Für weitere Fragen steht rund um die Uhr eine freundliche Hotline zu Verfügung. Das spart Raum, Papier und kostbares Fachpersonal.



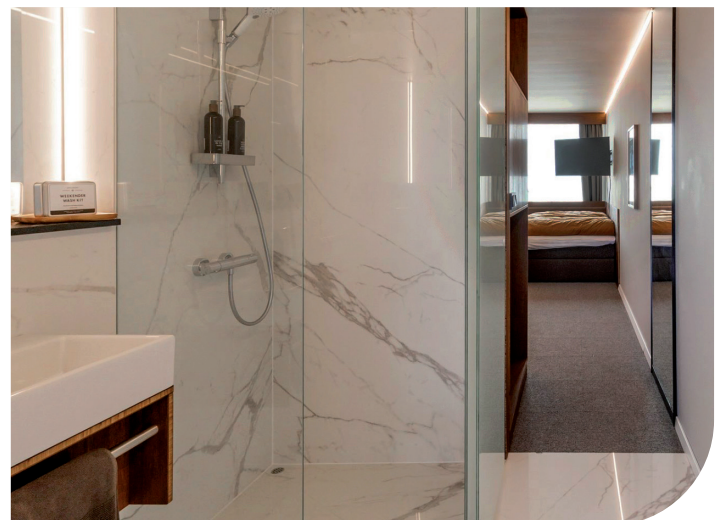
Reinigung der Zimmer? Natürlich werden die Zimmer für jeden Gast penibel geputzt und die Wäsche gewechselt. Verwendet werden dafür ausschließlich Putz- und Reinigungsmittel, die ökologisch abbaubar sind. Doch bei längeren Aufenthalten erfolgt die Reinigung wöchentlich, um es jedem Gast einfach zu machen, einen Beitrag für die Nachhaltigkeit zu leisten. Falls eine Zwischenreinigung doch mal nötig ist, kann diese problemlos über die App oder die Hotline kostenlos bestellt werden. Das spart Wasser, Energie, Reinigungsmittel und Personal.



Restaurant? Die kostenlose Minibar und hochwertige Automaten bedienen den kleineren Hunger und Durst. Vor Ort gibt es außerdem Kooperationen mit regionalen Bäckern und Restaurants. Das eigene Restaurant gibt es nicht – das unterstützt die lokale Gastronomie und spart Raum, Energie, Lebensmittel und Personal.



Maximaler Wohnkomfort? Große, bequeme Boxspring-Betten XXL 2,10m x 2,10m hochwertige Allergiker-freundliche Bettwäsche, top moderne Badezimmer und stylische Möbel – hier macht TIN INN konsequent KEINE Kompromisse. Nachhaltig ist die Einrichtung trotzdem. Die Beschaffung der Einrichtungsgegenstände erfolgt möglichst regional. Viele Möbel werden durch die Mitarbeiter der Containerwerk selbst auf Maß gefertigt, um den Platz möglichst gut auszunutzen, ohne auf modernes Design zu verzichten. Zum Einsatz kommen dabei ausschließlich Materialien und Lieferanten, die den strengen Nachhaltigkeitskriterien der TIN INN standhalten. Für die Einbauschränke wird beispielsweise Bambus genutzt, der sehr schnell nachwächst und eine positive CO₂-Bilanz aufweist. Hieran wird nicht gespart, aber achtsam ausgesucht.



Kooperation mit Franchisepartnern und Investoren

Containerwerk hat durch Konzeption und Bau der TIN INNs eine vertikale Diversifikation vollzogen und geht mit dem Betrieb eigener TIN INNs noch einen Schritt weiter auf diesem Weg. Die ersten drei TIN INNs sind Joint-Ventures mit Hoteliers, die in der jeweiligen Gegend bereits eigene Hotels betreiben. Sie sind begeistert von der neuen Art, Hotel zu denken und wollen daran mitwirken. Als Partner der ersten Stunde bringen sie ihr Hotel-Know-how mit ein.

Die weitere Expansion erfolgt über Franchising. Anders als bei klassischen Hotel-Franchise-Konzepten muss der Franchisepartner dabei die Finanzierung des Hotelbaus nicht selbst einbringen. Investoren können sich zu festen Zinssätzen an **nachhaltigen Immobilien beteiligen**. Für viele institutionelle Anleger ist das heute ein großer Vorteil, da sie mit TIN INN ihr Nachhaltigkeitsportfolio einfach ergänzen können.

Die Franchisepartner profitieren von dem neuartigen „HOTEL-AS-A-SERVICE“-Konzept. Dabei pachten sie mit „ihrem“ Standort nicht nur das vollausgestattete und –ein-gerichtete Hotel, sondern erhalten auch eine vollumfängliche „Funktionsgarantie“ inklusive nahezu aller Instandhaltungs- und Reparaturleistungen für die gesamte Laufzeit. Zusammen mit einem umfangreichen, digitalen Servicepaket von der TIN INN Franchise GmbH zahlen sie dafür eine flexible Gebühr in Form eines **pay-per-use** Modells.

Durch das geringe Invest, den fairen Risiko-Share, das digitale Servicepaket und jede Menge Know-how ermöglicht das Franchisekonzept auch Existenzgründern den einfachen Einstieg in den nachhaltigen Hotelmarkt.

Betrieb nach einheitlichen, strengen Standards

Das digitale Servicepaket der TIN INN Franchise GmbH entlastet die Franchisepartner von vielen Aufgaben, die andere Hoteliers selbst organisieren müssen. So übernimmt die Zentrale das gesamte Online Marketing, unterhält eine zentrale Buchungsseite für alle TIN INNs, kümmert sich um die Online Buchungen, die Türcodes, die Abrechnung und die Zahlungen. Durch die Kooperation mit den einschlägigen Buchungsplattformen sorgt die Zentrale für volle Häuser zu möglichst guten Preisen, von denen Partner und Zentrale profitieren.

Durch das Hotel-as-a-Service-Konzept ist die Zentrale auch zuständig, wenn größere Reparaturen oder eine Neugestaltung anstehen. Neben der Marke ist das Know-how eine Kernleistung der Zentrale. Alle Abläufe in den Hotels folgen einheitlichen, strengen Standards, die im **digitalen Handbuch** festge-

legt und vermittelt werden. Mit Videos, Texten und Checklisten lernen die Franchisepartner und ihre Mitarbeiter, wie die TIN INNs nachhaltig betrieben werden und worauf zu achten ist.

Neben dem reibungslosen Betrieb der Hotels verantworten die Franchisepartner auch das **lokale Marketing**. Über lokale Netzwerke und Kooperationen mit der Gastronomie und den Unternehmen vor Ort steigern sie die lokale Markenbekanntheit und dadurch die lukrativeren Direktbuchungen. Vor allem sind die Franchisepartner und ihre Teams das lokale Gesicht der Marke TIN INN. Sie begeistern ihre Gäste und sorgen dafür, dass immer mehr Gäste nachhaltiger träumen können, gerne darüber reden und positive Bewertungen abgeben. So soll die Nachhaltigkeitsidee der TIN INNs auch viral bekannt werden.



Expansion im Turbo

Ganz so weit ist es heute noch nicht. Das erste TIN INN in Erkelenz ist gerade im Bau, zwei weitere in Montabaur werden kurz danach eröffnen. Nach diesen Pilotbetrieben startet der Turbo. In den nächsten 5 Jahren sollen bis zu **200 weitere TIN INNs** in Deutschland folgen. Auch die internationale Expansion ist bereits in Planung.

Nachhaltig träumen und im Turbo expandieren – weil Hotel nachhaltig auch einfach geht!



Autor
Nico Sauerland
CONTAINERWERK Group



**Autorin und Leiterin
des CoCi**
Sylvia Steenken
FranchiseForYou

Kontakt DMV-Geschäftsstelle
Telefon: 02 11.864 06-0
competence@marketingverband.de

Kontakt Competence Circle
Sylvia Steenken
steenken@marketingverband.de

COMPETENCE CIRCLE

Die neun Competence Circle bilden eine inhaltliche Themen- und Kompetenz-Plattform für den DMV und sorgen mit ihrer Expertise u. a. durch die Erstellung der Whitepapers für einen Know-how-Transfer auf allen Ebenen des Deutschen Marketing Verbandes. Die einzelnen Gruppen stehen für folgende neun Themen:

- 1 **Bewegt**
- 2 **Customer Excellence**
- 3 **Data Driven Marketing & Decision Support**
- 4 **Employer Branding**
- 5 **Markenmanagement**
- 6 **Marketingplanung und -optimierung**
- 7 **Pricing & Market Strategy**
- 8 **Sponsoring**
- 9 **Technologie, Innovation & Management #ccTIM**

Impressum

Herausgeber

Deutscher Marketing Verband e. V. (DMV)
Sternstraße 58, D-40479 Düsseldorf
Fon +49 (0) 211.864 06-0
info@marketingverband.de
www.marketingverband.de

Bildrechte: Adobe Stock, CONTAINERWERK Group, eigene Darstellung

ISSN (Print) 2512-5842
ISSN (Online) 2512-5656