

ZWEI PERSONEN – EINE MEINUNG

Low-Budget-Hotels auf Supermärkten: Funktioniert das?

**Christian Schollen, Inhaber
der Schollen Hotelentwicklung GmbH**



Das Konzept wird sich durchsetzen. Unter bestimmten Voraussetzungen natürlich: Der Standort muss eingebunden sein in ein urbanes beziehungsweise gewerbliches Umfeld mit passendem gastronomischem Angebot. Wenn sich das Low-Budget-Angebot des Hotels auf die Kernkompetenz Übernachtung reduziert, sollte unbedingt sichergestellt sein, dass sich die Gäste in der nahen Umgebung verpflegen können. Außerdem muss die Statik des Supermarktes ein Hotel auf dem Dach zulassen. Aufgrund der Synergien, die der Hotelbetreiber dank der Kooperation mit dem Supermarkt auf der Kostenseite hat – zum Beispiel bei der Miete – ergibt sich ein betriebswirtschaftlicher Vorteil gegenüber konkurrierenden Low-Budget-Anbietern, der sich im Preiskampf wirksam ausspielen lässt.

**Dirk Feid, CEO Consulting
bei der Treugast Solutions Group**



Solange ein Erdgeschoss-Zugang sichergestellt ist, sehe ich keine Probleme. Das Konzept lässt viel Raum für Synergien. Zum Beispiel mit Backshops, die ja in vielen Supermärkten integriert sind. Da lassen sich attraktive Frühstücks-Packages und andere Angebote zusammenstellen. Außerdem bin ich überzeugt, dass es für das Angebot eine ausreichend große Zielgruppe geben wird. Die Idee, Miete mit dem Supermarkt-Betreiber zu teilen, ist clever und ermöglicht günstige Übernachtungspreise. Wer Low Budget anbietet, dem sollte aber auch klar sein, dass er sein Angebot nicht zu stark reduziert. Bei der Zimmergröße etwa gibt es ein Limit, das nicht unterschritten werden sollte. Zumindest bedarf es bei sehr kleinen Zimmern eines pfiffigen Raumkonzeptes.