

BoxHotel GmbH



Geht mit BoxHotel neue Wege in der Hotellerie: CEO Oliver Blume

BoxHotel: Auf kleinster Fläche das maximale Raumgefühl schaffen

Komfortabel Übernachten auf gerade mal 4 m² – Was im erstem Moment nach einem Widerspruch klingt, soll im BoxHotel von Unternehmer Oliver Blume als wohldurchdachtes Konzept in Verbindung mit günstigen Preisen überzeugen. Wirtschaftsforum sprach mit dem Geschäftsführer über sein Selbstverständnis als Rulebreaker, digitale Wege in der Hotellerie und wie seine Schlafboxen tatsächlich bei den Gästen ankommen.

Wirtschaftsforum: Herr Blume, mit BoxHotel kommt das Konzept der Schlafkabinen-Hotels nach Deutschland. Hatten Sie mit rechtlich-bürokratischen Hürden wie in Hannover bei der Umsetzung gerechnet?

Oliver Blume: Nein, grundsätzlich haben wir uns mit dem ganzen rechtlichen Thema vorher intensiv auseinandergesetzt und ein Konzept für den Bau von Schlafboxen erstellt. In Göttingen haben wir sehr gute Erfahrungen mit dem zuständigen Bauamt gemacht. In Hannover hatten wir eigentlich bereits die Zusage, da hat sich lediglich eine Person sehr spät dagegen gestemmt. Die Gründe konnten wie nicht so ganz nachvollziehen. Immerhin haben wir jetzt auf höchstrichterlicher Ebene Zustimmung erfahren, und so sind künftig noch weniger Probleme mit Bauämtern zu erwarten. Trotzdem hätten wir gern das eine Jahr zurück, damit hätten wir schneller expandieren und den Vorteil als First-Mover noch besser nutzen können.



„Ich fokussiere mich als Rulebreaker komplett auf die Bedürfnisse der Kunden. Dafür ist eine Hotel- oder eine Branchenerfahrung sogar meistens hinderlich.“

Oliver Blume

Wirtschaftsforum: Argumente für eine Übernachtung im BoxHotel sind günstige Preise und digitale Schnittstellen. Sind das für Sie die minimalsten Bedürfnisse eines modernen Reisenden?

Oliver Blume: Ich würde auch im Fall von BoxHotel von der Umsetzung des digitalen Wegs sprechen, der sich mit dem deckt, was ich von außen beobachtet habe und deutlich erkennen konnte. Ein zentraler Punkt: Wieso brauche ich heutzutage eigentlich noch eine Rezeption? Ich habe eigentlich bei jeder Zimmerbuchung einen komplett digitalen Weg bereits hinter mir. Das Hotel suche ich online oder nutze eine Buchungsplattform. Dann war der weitere Ablauf für mich nur noch fürchterlich, ich musste erneut an die Rezeption, um alle Daten, die das Hotel schon längst haben müsste, noch einmal abzugeben. Dementsprechend haben wir gesagt, wir müssen komplett digital werden. In Konsequenz sind wir auch wirklich das erste komplett App-gestützte Hotel weltweit gewesen.

Und der nächste Schritt ist der Aspekt ‚günstig‘. Zimmerbuchungen werden in Zukunft immer mehr über Assistenzsysteme gehen, die man direkt nutzt. Diese werden in ihren Algorithmen natürlich meistens den Preis mit einbeziehen und deswegen finde ich es sehr wichtig, dass man über den besten Preis gefunden wird.

Wirtschaftsforum: Mit Ihrem Angebot sind Sie Vorreiter. Inwiefern rechnen Sie zeitnah mit Konkurrenz?

Oliver Blume: Vollkommen klar, wenn wir mit einem gewissen Momentum in diese Branche reinkommen, dann werden sich natürlich auch andere Player damit auseinandersetzen, dass wir mit 25 EUR als Preis für eine Übernachtung profitabel agieren können. Das kann derzeit kein anderes Hotelkonzept und wir haben es zudem international patentieren lassen. Aus meiner Erfahrung stellen sich Wettbewerber aber gar nicht so schnell auf disruptive Strategien wie die unsere ein. Wir haben wirklich so viel Arbeit da reingesteckt, Ideen und so viele Hürden genommen, dass wir nicht zeitnah mit einer Kopie rechnen.



„Vollkommen klar, wenn wir mit einem gewissen Momentum in diese Branche reinkommen, dann werden sich natürlich auch andere Player damit auseinandersetzen, dass wir mit 25 EUR als Preis für eine Übernachtung profitabel agieren können.“

Oliver Blume

Wirtschaftsforum: Noch sind Mikrohotels ein spezielles Übernachtungsangebot, allerdings wird Raum in den Städten immer knapper. Gehört die Zukunft der Hotellerie womöglich genau solchen Angeboten?

Oliver Blume: Das ist einer der Gründe, weswegen ich BoxHotel gegründet habe. Da liegt die Erkenntnis zu Grunde, dass es ganz klar immer schwieriger wird, innerstädtische Hotels zu realisieren, weil einfach das Angebot an Flächen oder Immobilien nicht mehr da ist. Außerdem habe ich gemerkt, dass die 2-Sterne-Hotellerie, die in den letzten Jahren stark gewachsen ist, ihre Angebote so ab 60 EUR pro Zimmern nicht mehr lange durchhalten kann. Viele reißen jetzt schon die 100-EUR-Grenze an. Von daher war es für mich wichtig, günstige Übernachtungsmöglichkeiten zu schaffen, die Privatsphäre bieten, also nicht wie der Schlafsaal im Hostel. Die Verknappung der Quadratmeter bleibt am Ende tatsächlich die einzige die Möglichkeit, die Kosten zu optimieren und die Wirtschaftlichkeit zu erhalten.

BoxHotel Göttingen | Galerie



Wirtschaftsforum: Wie fallen bisher die Rückmeldungen der Gäste aus? Haben Sie da persönlich einen Einblick?

Oliver Blume: Wir haben jetzt bei etwa 30.000 Übernachtungen etwas mehr als 5.000 positive Bewertungen auf allen Kanälen, was natürlich für das Konzept spricht. Aber der zweite Punkt ist meine persönliche Erfahrung. Ich selbst bin ja öfter im Hotel und begleite auch Gäste zu ihren Zimmern. Die unmittelbaren Reaktionen habe ich noch nie so erlebt: Jedem, dem ich die Tür öffne, entfährt ein ‚Wow‘ oder ‚Super‘. Bei uns hat man ein Raumgefühl, obwohl die Quadratmeter mathematisch gesehen gering sind, aber durch die Deckenhöhe von fast vier Metern wirkt das ganz anders. Es geht eben nicht darum, lediglich Platz zu sparen, sondern die Nutzung des Raums zu optimieren. Das versteht unsere Gäste und mein Team und ich haben ungemein viel positives Feedback bekommen, das uns mit BoxHotel bestätigt.

Interview: Markus Büssecker | BoxHotel GmbH