

Business Model Canvas



# Es gibt viele **Möglichkeiten** **Einnahmen** zu erzielen

Das Business Model Canvas ist ein visuelles Werkzeug, das Unternehmern dabei hilft, ihr Geschäftsmodell zu planen und zu strukturieren. Es besteht aus neun Bausteinen, die die verschiedenen Aspekte eines Geschäftsmodells abbilden. Einer dieser Bausteine ist der Bereich „Revenue Streams“ (Einnahmequellen), der beschreibt, wie ein Unternehmen Geld verdient.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie ein Hotel Einnahmen generieren kann. Eine Möglichkeit ist der Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen. Hier kann das Hotel entweder einmalig oder regelmäßig Geld von den Kunden einnehmen. Ein Beispiel für eine einmalige Einnahmequelle ist der Verkauf von Übernachtungen, während ein Beispiel für eine regelmäßige Einnahmequelle der Verkauf von Abonnements für einen Dienst ist. In einem Stadthotel könnte dies beispielsweise die Mitgliedschaft für einen eigenen Co-Workingspace oder Sportclub sein.

Eine weitere Möglichkeit, Geld zu verdienen, ist durch die Vergabe von Lizenzen. Hierbei gibt das Unternehmen anderen Unternehmen oder Personen das Recht, seine Produkte oder Dienst-

leistungen zu nutzen, wofür es im Gegenzug eine Gebühr erhält. Im Zusammenhang mit Hotels & Restaurants bietet sich wohl die Franchisegebühr an, welche der Franchisor vom Franchisee für die Nutzung der Marke und des Konzepts erhält.

Eine dritte Möglichkeit, Einnahmen zu generieren, ist durch Werbung. Hierbei wird das Unternehmen von anderen Unternehmen bezahlt, um Produkte oder Dienstleistungen zu bewerben.

Ein innovatives Hotel kann Umsätze auf verschiedene Weise generieren. Einige Möglichkeiten sind:

- Vermietung von Zimmern: Dies ist die traditionelle Einnahmequelle für Hotels und umfasst die Vermietung von Zimmern

an Reisende. Das Hotel kann Zimmer direkt über seine eigene Website oder über Online-Reisebüros wie Expedia vermieten.

- Verkauf von Frühstück: Viele Hotels bieten ihren Gästen das Frühstück gegen Aufpreis an. Dies kann entweder als Buffet oder als À-la-carte-Menü angeboten werden.
- Vermietung von Konferenzräumen: Hotels mit Konferenzräumen können diese an Unternehmen oder Organisationen vermieten, die Tagungen, Meetings oder andere Veranstaltungen abhalten möchten.
- Verkauf von Souvenirs: Hotels können kleine Souvenirs wie T-Shirts, Kaffeebecher oder Schlüsselanhänger verkaufen, um zusätzliche Einnahmen zu generieren.
- Dienstleistungen wie Massagen: Einige Hotels bieten zusätzliche Dienstleistungen wie Massagen oder Schönheitsbehandlungen an, die von den Gästen gegen Aufpreis in Anspruch genommen werden können.
- Verkauf von Erlebnissen: Ein innovatives Hotel kann auch Umsätze generieren, indem es exklusive Erlebnisse wie Rundflüge, Abenteuerflüge oder Weinverkostungen anbietet.

Es ist wichtig, dass das Hotel auf verschiedene Einnahmequellen setzt und sich bemüht, seinen Gästen ein umfassendes Angebot zu bieten. Es ist auch wichtig, dass die Einnahmequellen zu den Kundensegmenten und dem Wertversprechen des Hotels passen. Indem das Hotel seine Einnahmequellen diversifiziert, kann es das Risiko minimieren und seine Umsätze stabilisieren.

Die 55 Pattern Cards der Universität St. Gallen könnten auch eine Inspiration sein, sein Geschäftsmodell hinsichtlich Einnahmequellen zu innovieren. Diese Ansätze sind für die Hospitalitybranche besonders interessant:

### Auction

Versteigern bedeutet, ein Produkt oder eine Dienstleistung an den Meistbietenden zu verkaufen. Der Endpreis ist erreicht, wenn ein bestimmter Endzeitpunkt der Auktion erreicht ist oder keine höheren Gebote eingehen. Dies ermöglicht es dem Unternehmen, zum höchsten für den Kunden akzeptablen Preis zu verkaufen. Der Kunde profitiert von der Möglichkeit, den Preis eines Produktes zu beeinflussen. Eine Idee für die Feiertage?

### Shop-in-Shop

Anstatt neue Filialen zu eröffnen, wird ein Partner ausgewählt, dessen Filialen davon profitieren können, das Angebot des Unternehmens so zu integrieren, dass es einen kleinen Laden in einem anderen Laden imitiert (eine Win-win-Situation). Der Hosting-Shop kann von mehr angezogenen Kunden profitieren und ist in der Lage, konstante Einnahmen aus dem gehosteten Shop in Form von Mieten zu erzielen. Das gehostete Unternehmen erhält Zugang zu günstigeren Ressourcen wie Raum, Standort oder Arbeitskräften.

### Prosumer

Unternehmen ermöglichen Kunden, selbst zu Produzenten zu werden. Der Kunde wird in die Wertschöpfungskette integriert und kann vom resultierenden Produkt profitieren, während das Unternehmen weniger Investitionskosten für Produktion und Gemeinkosten hat. Da der Konsument an der Produktion mitwirkt, steigt der wahrgenommene Wert des Produkts. So könnte man auf die tägliche Zimmerreinigung verzichten und den Gast selbst bitten, für Ordnung zu sorgen. Eine Variante für preissensible Gästeschichten.

◀ Von Gerhart Stadlbauer

## Gerhart Stadlbauer

Startup Experte

## STIMME ZUM GRÜNDEN



© Gersta

## Umsatz, die wohl beste Form der externen Finanzierung für Startups

Für Startups ist es wichtig, Umsätze zu generieren, weil Umsätze das Leben und Überleben eines Unternehmens sichern. Ohne Umsätze kann ein Startup nicht wachsen oder sich entwickeln, da es keine finanziellen Mittel hat, um seine Geschäftsaktivitäten aufrechtzuerhalten. Die Generierung von Umsätzen ist auch ein wichtiger Indikator für den Erfolg eines Startups und kann dazu beitragen, Investoren und Partner anzuziehen.

Darüber hinaus ist das Generieren von Umsätzen ein wichtiger Schritt, um die Marktfähigkeit eines Produkts oder einer Dienstleistung zu validieren. Wenn ein Startup erfolgreich Umsätze generieren kann, ist dies ein Hinweis darauf, dass es einen Bedarf auf dem Markt gibt und das Angebot des Startups eine Lösung für dieses Bedürfnis darstellt.

Dies ist ein wichtiger Faktor für das Wachstum des Unternehmens, da es zeigt, dass es ein Potenzial gibt, den Kundenstamm zu erweitern und den Marktanteil zu erhöhen.

Schließlich können Umsätze auch dazu beitragen, das Unternehmen finanziell zu stärken und die Möglichkeiten für zukünftige Investitionen zu erweitern. Mit zunehmenden Umsätzen kann ein Startup in die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen investieren und seine Geschäftstätigkeiten ausweiten, um weitere Kunden und Märkte zu erschließen.

Mein Name ist Gerhart Stadlbauer, gelernter Koch & Betriebswirt. Meine Karriere durfte ich als Kochlehrling in einem 5-Sterne Hotel beginnen, meine letzte Station als Angestellter war die Position eines Geschäftsführers für eine Gastronomiekette mit über 50 Standorten in ganz Österreich.

Seit 2016 bin ich als Unternehmensberater und Co-Founder von Startups (Taste Elements, Dinnity Kitchen Robotic, Fox & Eagle) aktiv und auch an der [FH Krems](#) als Lektor für „Entrepreneurship & Management“ tätig.