



Q&A

DAS UNTERNEHMEN

Wann wurde limehome gegründet?

limehome wurde 2018 gegründet.

Wer hat limehome gegründet?

Lars Stäbe und Dr. Josef Vollmayr haben limehome gegründet.

Wer führt das Unternehmen und welche Zuständigkeiten gibt es?

Dr. Josef Vollmayr verantwortet als Geschäftsführer die strategische Ausrichtung des Unternehmens, das Business Development sowie die Bereiche Operations und Marketing. Seit Ende 2020 verstärkt Cesar de Sousa Freitas als CFO die Geschäftsführung und ist für die Segmente digitales Produkt, Finance und People zuständig. Im Speziellen verantwortet er außerdem die Investor Relations.

Wie ist die Idee zu limehome geboren?

Beide Gründer waren als Unternehmensberater viel auf Reisen, Nachdem Vollmayr während seiner Zeit als Unternehmensberater bei McKinsey mehr als 500 Nächte in verschiedenen Hotels weltweit verbrachte, ließ ihn der Gedanke nicht los, ein Konzept zu entwickeln, das Wartezeiten eliminiert, modernes Design mit einem Gefühl von zu Hause verbindet und gleichzeitig die Standards einer etablierten Hotelmarke verspricht.

Welche Investoren stehen hinter limehome?

HV Holtzbrinck Ventures, Lakestar, Picus Capital und Global Growth Capital.

Wie viel Kapital konnte limehome bislang von seinen Investoren einsammeln?

Im Oktober 2022 schloss limehome eine neue Finanzierungsrunde mit 45 Millionen Euro Wachstumskapital ab. An der Finanzierung beteiligten sich neben HV Capital, Picus Capital und Lakestar erstmals auch die AW Rostamani Group und Capital Four.

Seit 2021 sind auch Bauwens, MOMENI und Althoff Hotels im Rahmen einer strategischen Partnerschaft an limehome beteiligt und bringen langjährige Expertise in der Immobilienbranche und (Premium-)Hotellerie mit.

Wie viele Objekte betreibt limehome?

limehome hat derzeit 4.700 Suiten an 225 Standorten in 111 Städten unter Vertrag.

In welchen Städten & Ländern ist limehome vertreten?

Deutschland

Aachen, Aalen, Augsburg, Baden-Baden, Bamberg, Bayreuth, Berlin, Bremen, Bremerhaven, Bodenmais, Chemnitz, Darmstadt, Dresden, Dortmund, Erfurt, Essen, Flensburg, Frankfurt am Main, Garching, Gütersloh, Hannover, Ingolstadt, Kassel, Koblenz, Köln, Leipzig, Magdeburg, Mainz, Metzingen, Mönchengladbach, Montabaur, München, Münster, Nürnberg, Osnabrück, Passau, Potsdam, Rosenheim, Rottenburg am Neckar, Saarbrücken, Salzgitter, Trier, Ulm, Wolfsburg und Zwickau

Österreich

Klagenfurt, Linz, Villach & Wien.

Niederlande

Amsterdam, Den Haag & Eindhoven

Spanien

Barcelona, Granada, Madrid, Málaga, Haro (La Rioja) & Sevilla

Ungarn

Budapest

Alle Standorte im Überblick: <https://www.limehome.com/our-locations>.

In welchen Ländern ist limehome vertreten?

In Deutschland, Österreich, den Niederlanden, Belgien, Spanien, Portugal und Ungarn.

DAS KONZEPT

Welches Problem löst limehome?

B2C

limehome macht das Leben von Geschäfts- und Städtereisenden einfacher und komfortabler, indem es unnötige Wartezeiten durch Technologie eliminiert und Premium-Design Unterkünfte in zentralen Stadtlagen bezahlbar macht.

B2B

limehome erhöht die Flächeneffizienz in Immobiliennutzungen jeglicher Asset-Klassen durch effiziente Planungsmethoden und bringt das innovative Betreibermodell der digitalen Serviced Apartments renditesteigernd in klassische A- bis B- sowie C- und D-Städte Deutschlands.

Wie funktioniert das Geschäftsmodell von limehome?

limehome bewirtschaftet Gewerbeflächen in zentralen Stadtlagen - auch in B- und C-Städten Deutschlands mit Design Apartments zur Kurz- und Langzeitmiete. Die Flächen werden von renommierten Architekten entwickelt, auf Basis des Designkonzepts in kürzester Zeit umgestaltet und ausgestattet und schließlich über die limehome Technologie-Plattform über die gängigen Buchungsplattformen angeboten, und betrieben.

Die Gäste von limehome erfahren entsprechend über die Buchung, Zimmerzuteilung, den Check-In und die rund um die Uhr erreichbare Kundenbetreuung, bis hin zum Check-Out, der automatisierten, elektronischen Rechnungsstellung und der Steuerung des Zimmerservices einen komplett digitalen Service, der kontaktlos funktioniert. Die internen Prozesse sind dabei ebenso fast vollständig automatisiert. Neben einer eigenen Yield-Management Lösung ermöglichen eine eigene digitale Zugangslösung, eine automatische Steuerung des Zimmerservice und Lösungen zur Maintenance einen effizienten Betrieb der Standorte. Auch in der Auswahl, im Design und in der Entwicklung der Standorte hat limehome eigene digitale und datengetriebene Lösungen entwickelt.

Wie funktioniert das dynamische Pricing der Apartments?

Die Preise der Zimmer werden entsprechend der Nachfrage, des jeweiligen Marktpreises und der aktuellen Auslastung an den Standorten automatisch für 365 Tage im Voraus berechnet. An Tagen mit hoher Nachfrage wie z.B. bei Messen oder Großveranstaltungen steigt der Preis entsprechend automatisch an. Der Algorithmus greift dabei auf Machine Learning-Verfahren zurück, indem er jeweils historisch überprüft, welche Auslastung beim jeweiligen Preis und der Nachfrage erzielt wird. Darauf aufbauend werden die Parameter laufend angepasst.

Wie funktioniert die vollständig digitale Customer Journey?

Die Nutzer von limehome erfahren vom dynamischen Pricing der Apartments, über die Buchung, Zimmerzuteilung, den Check-In und die rund um die Uhr erreichbare Kundenbetreuung, bis hin zum Check-Out, der automatisierten, elektronischen Rechnungsstellung und der Steuerung des Zimmerservices einen komplett digitalen Service, der kontaktlos funktioniert.

Was ist anders als beim traditionellen Hotelbesuch/Airbnb?

Anders als beim klassischen Hotelbesuch, gibt es bei limehome keine Rezeption und kein Restaurant, Spa oder ähnliches. Der Fokus von limehome liegt auf Aufenthalt in hochwertig ausgestatteten Design Apartments. Die Customer Journey ist zudem vollständig digital abgebildet, was vor allem den Check-in, Check-out und Rechnungsprozess vereinfacht. Im Gegensatz zu Airbnb ist limehome ein standardisiertes und qualitätsgeprüftes, Hotelkonzept und keine Ansammlung verschiedener, vorrangig privater Angebote.

DIE BRANCHE

Vor welchen Herausforderungen stehen traditionelle Hotels?

Traditionelle, große Hotels stehen vor der Herausforderung, dass ihr Business primär analog geprägt ist und sie somit großen Nachholbedarf in Punkto Digitalisierung haben. Zudem verfügen sie einerseits über sehr hohe Personalkosten, ca. 40-50 Prozent, und weisen andererseits jedoch nur eine Flächenproduktivität (das Verhältnis vom Umsatz zur eingesetzten Fläche) von ca. 65 Prozent auf.

Hinzu kommt, dass der oder die Reisende von heute flexibel sein, auch B- und C-Städte besuchen und sich beim Reisen wie Zuhause fühlen möchte. Große Hotels fokussieren sich jedoch meist auf A-Städte und können zudem aufgrund der genannten Kostenfaktoren in einem ähnlichen Preissegment nicht dieselben Standards wie kleinere Alternativen erfüllen.

Wie sieht die Zukunft aus? Wie viel Potenzial steckt noch in der Branche?

Der Markt ist derzeit stark fragmentiert und weist eine Marktdurchdringung der Hotels von lediglich 10 Prozent auf. Jedoch werden in Deutschland derzeit noch 99 Prozent der Gewinne durch traditionelle, nicht-technologische Player generiert. Das birgt natürlich für uns als tech-getriebenes Hotelkonzept große Möglichkeiten, unseren Marktanteil weiter auszubauen. Auch auf Real Estate-Seite bieten sich uns Möglichkeiten, auch innerhalb weniger Wochen, Objekte für ein schnelles Wachstum zu finden, wobei große Hotels bis zu 20 Jahre nach neuen Immobilien suchen müssen, da sich hier die Suche deutlich schwieriger gestaltet als bei kleineren Immobilien.