Illustration: Konzept-Rendering eines SMART-STOP 24/7-Moduls an einem Autohof an der A3 (Regensburg)

KOHIHOT · SMART-STOP 24/7

Präsentation für Finanzinvestoren und Betreibergesellschaften

Mobiles Service- und Hotelnetzwerk aus Mikro-Modulen

Pilotregion: Bayern — Regensburg, A3 / A9 / A93, Rosenheim

Pilotphase 2026 in Bayern — Standortpartner und Investoren gesucht
Partnerschaftliches Asset-Management-Modell
Investment-These · drei Finanzszenarien · Pilot-Roadmap
Kontakt: kohihot.com · info@kohihot.com

Marktproblem

- Übernachtungskrise entlang deutscher Fernstraßen: akuter Mangel an bezahlbaren Unterkünften für Reisende, Familien und Berufskraftfahrer.
- Regulatorischer Druck (EU-Mobilitätspaket): die regelmäßige wöchentliche Ruhezeit von 45 Stunden darf nicht in der Fahrerkabine verbracht werden; das BALM überwacht die Einhaltung des Fahrpersonalrechts mit gezielten Schwerpunktkontrollen.[1]
- Infrastrukturdefizit auf Großbaustellen: Brücken-, Autobahn- und Logistikprojekte geben erhebliche Summen für die Unterbringung von Ingenieuren und Arbeitern aus.

Lösung

Ein Netzwerk autonomer Module mit 7,25 × 3,00 × 2,80 m auf Achsen (Mobilität bis 10 km/h innerhalb des Netzwerks). Die Module werden industriell gefertigt und nach Vorliegen der erforderlichen Genehmigungen sowie Vorbereitung der Anschlüsse innerhalb von 1–2 Tagen auf der vorbereiteten Fläche installiert.

Investment-These

Sie finanzieren einen mobilen, seriell gefertigten Beherbergungs-Asset mit zentraler digitaler Steuerung. Das Downside-Risiko ist begrenzt durch die Möglichkeit, den Asset zwischen Standorten des Netzwerks neu zu verteilen (bei vorhandenen Transportgenehmigungen). Das Upside-Potenzial entsteht durch hohe Zimmerdichte pro m², geringen Personalbedarf und mehrere unabhängige Nachfragekanäle.

Drei unabhängige Nachfragekanäle

Kanal	Charakteristik	Time-to-Market
Kommerzielle Autohöfe / Raststätten	Hoher Transitverkehr, bestehende Netzwerke, Cross-Selling mit Shop/Café/Tankstelle	Schneller Pilot
B2B: Baustellen und Logistikcluster	Verträge über 1,5–3 Jahre, Abrechnung über Bauträger/Generalunternehmer, planbare Auslastung	Mittlere Frist
Öffentliche / ÖPP-Infrastruktur (P-WC)	Institutionelle Chance über die Autobahn GmbH; in Deutschland 442 bewirtschaftete und 878 unbewirtschaftete Rastanlagen mit WC[2], langer Genehmigungszyklus	Langfristiger Track

Regulatorischer Schutz in Deutschland

- Die Module werden nach Landesbauordnungen (z. B. BayBO in Bayern) als temporäre bauliche Anlagen eingestuft — das Genehmigungsverfahren ist standardisiert, nicht experimentell.
- Die Beherbergungsstättenverordnung gilt erst ab 30 Gästebetten: der KOHIHOT-Standardcluster (bis 14 Betten) liegt deutlich unter dieser Schwelle, was die Brandschutzanforderungen vereinfacht.
- Die Premium-Wanddämmung (150 mm Basaltdämmung) übertrifft die U-Wert-Anforderungen des Gebäudeenergiegesetzes (GEG §104) für Kleingebäude ohne zusätzliche technische Maßnahmen.

Einheitliche Fertigungsplattform

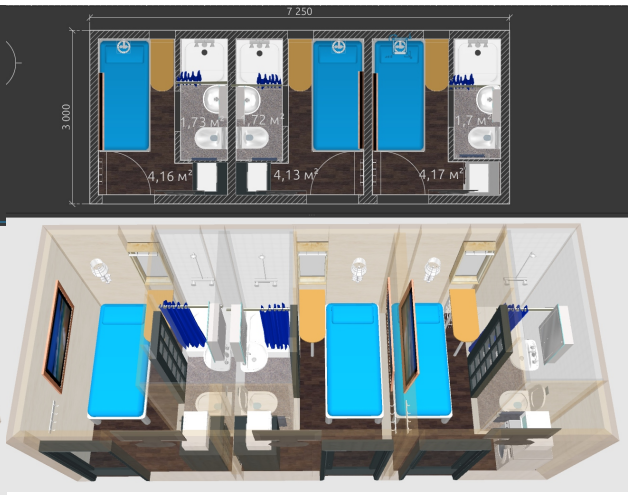
Ein einheitliches Format und Chassis — 7,25 × 3,00 × 2,80 m, Herstellungskosten €30.000–40.000, 100 % Austauschbarkeit der Bauteile. Nur die Innenausstattung wird an die jeweilige Standort-Aufgabe angepasst.

Modul	Zielgruppe	Kommentar
Dual Comfort (2+1)	Familien, Touristen	2 Zimmer, jedes ausgelegt für 2 Erwachsene + 1 Kind (oder 2 Erwachsene + Gepäck/Ausrüstung)
Single-3	Berufskraftfahrer, 45-Stunden-Ruhezeit (BALM)	3 Einzelzimmer, Privatsphäre, Dusche, Smart-Lock, Rechnungsabwicklung
B2B Crew	Baustellenpersonal	Verstärkte Ausstattung, Langzeitvermietung
Büro & Living (50/50)	Ingenieure / Bauleiter	50 % Büro / 50 % Zimmer, Arbeiten und Wohnen 24/7

Jedes Modul wird in zwei Preisstufen angeboten — Standard und Premium — bei identischem Format und Grundriss:

Stufe	Twin-2	Single-3
Standard	€30.000	€33.000
Premium	€35.000	€38.000

Dual Comfort (2+1) — Grundriss und 3D-Schnitt



Single-3 — Grundriss und 3D-Schnitt

Technische Basis und Autonomie-Optionen

Die Module werden bei zertifizierten Partnerbetrieben in der EU nach einem einheitlichen technischen Standard gefertigt — KOHIHOT tritt als Anbieter und Markeninhaber des Produkts auf,

ohne Bindung an einen einzelnen Produktionsstandort.

- Tragrahmen — verstärkter geschweißter Stahlrahmen (RAL 7016), ausgelegt für wiederholte Kranverladungen und Standortwechsel.
- Premium-Wand (210–220 mm, 150 mm Basalt-Mineralwolle) übertrifft die Anforderungen des GEG §104 an die Energieeffizienz von „Kleingebäuden".
- Die Abwasser-Wärmerückgewinnung senkt die Warmwasserkosten um 30–45 % ohne Pumpen oder Elektronik.
- Integrierte Wasch-Trockenkombination in jedem Zimmer — Gästeautonomie ohne externe Wäscherei-Infrastruktur.

Optionale Autonomie-Pakete ermöglichen den Einsatz der Module auch an Standorten mit unvollständigen Netzanschlüssen:

Paket	Inhalt	Effekt
A · Mobilität	Frisch-/Grauwassertanks (500–1.000 l)	Einsatz ohne Wasseranschluss
B · Energie	Solarmodule 1,8–2,8 kW + LiFePO4-Batterie	Energiereserve für Automatik und Beleuchtung
C · Maximum	Wasserrückgewinnung (Orbital/Flow Loop)	Senkung des Wasserverbrauchs um bis zu 80 %
D · Konnektivität	Satelliteninternet (Starlink)	Betrieb von PMS und Smart-Lock ohne Festnetzanschluss

Service Hub als zusätzlicher Ertragshebel

Über die reine Übernachtung hinaus lässt sich jedes Modul-Cluster um Service-Elemente erweitern, die Verweildauer, Kundenzufriedenheit und Zusatzerlöse erhöhen — ohne zusätzliches Personal vor Ort.

Element	Nutzen
Laundry	Waschmaschine mit Trockner im Cluster — Autonomie für Trucker und Montage-Teams auf längeren Touren.
Vending	Automatenverpflegung direkt am Cluster — zusätzlicher Umsatzstrom ohne Personalbedarf.
Starlink / Wi-Fi Hub	Stabile Internetverbindung für Gäste und Standort — auch an Flächen mit unvollständigem Netzanschluss.
Schließfächer	Sichere Aufbewahrung für Ausrüstung und Gepäck — relevant für Montage-Teams und Fahrer.
Kaffee-/Verpflegungspartner	Lokale Anbindung an Café oder Shop des Standortpartners — mehr Frequenz für beide Seiten.

Element	Nutzen
Reinigungs-/Service-Lager	Eigener Lagerraum für Reinigungspersonal und technische Wartung im Cluster.

Service-Hub-Elemente werden je Standort modular zugeschaltet und erhöhen den Ertrag pro Cluster, ohne die Kernkalkulation der Übernachtungsmodule zu verändern.

Finanzmodell: drei Szenarien

Berechnung für 1 Modul Dual Comfort. CAPEX: Herstellung und Ausstattung €35.000 + Lieferung und Anschluss €3.000 = ~€38.000. Drei Szenarien statt eines einzelnen ROI zeigen die Sensitivität des Modells gegenüber Auslastung, ADR und OPEX.

Szenario	Auslastung	ADR	Umsatz/Modul/Monat	NOI/Monat	Payback
Conservative	50 %	€75	€2.250	€900–1.100	34–42 Monate
Base	60–65 %	€85–95	€3.100–3.800	€1.600–2.200	17–24 Monate
Upside	65–75 %	€95–110	€3.800–4.800	€2.300–3.000	13–17 Monate

Kontrollrechnung: €38.000 / €2.600 ≈ 14,6 Monate — entspricht dem angegebenen Upside-Szenario (14–16 Monate).

Umsatzverteilungsmodell (Revenue Waterfall)

Die Management-Vergütung wird strikt erst nach Deckung der Betriebskosten einbehalten — nach dem Prinzip „nur aus dem Nettogewinn“. Die zweiteilige Struktur schützt beide Seiten: der Investor zahlt nicht zu viel, und der Betreiber arbeitet in Monaten mit geringer Auslastung nicht unentgeltlich.

Schritt	Inhalt
1. Gross Accommodation Revenue	Beherbergungserlöse ohne MwSt., Kurtaxe, Rückerstattungen und Chargebacks
2. Direkte Betriebskosten	Reinigung, Wäsche, Nebenkosten, Software/PMS, Zahlungsgebühren, OTA-Provisionen, Versicherung, Instandhaltungsrücklage, Grundstückspacht
3. Net Operating Income (NOI)	Verbleibender Betrag nach Abzug der OPEX
4. Investorenanteil	80–90 % des NOI bis zur Kapitalrückführung bzw. der vereinbarten Preferred Return
5. Management-Vergütung	7–10 % vom Net Accommodation Revenue (Management Fee) + 10–15 % vom NOI (Performance Fee)

Zusammenfassung für den Investor: der Investor erhält 85–90 % des NOI nach Deckung der OPEX, während die Betreibergesellschaft eine kompakte, an die Profitabilität gekoppelte Betriebsgebühr behält.

Pilot-Roadmap (Regensburg)

- Phase 1 — Internal Proof of Concept. 2 Module auf einer internen technischen Fläche; Validierung von Auslastung, ADR, Reinigungsprozess, PMS, Zugang und Vandalismusresistenz.
- Phase 2 — Neubau Investor Product. Serienfertigung neuer Chassis, Produktlinien Standard/Premium, bankfähiger Finanzpass des Assets.
- Phase 3 — Site Network. 3–5 Standorte in Bayern, 12–20 Module, langfristige Standortverträge, regelmäßiges NOI-Reporting, Gewinnung eines Finanzpartners für die Skalierung auf 200+ Module.

Skaleneffekte: Mengenrabatte

Berechnung für einen Referenzcluster (4 Module / 10 Zimmer, Mix aus Standard und Premium) bei 70 % Auslastung und durchschnittlichem ADR pro Zimmer von €45–55 — andere Bezugsgrößen als in den obigen Szenarien für ein einzelnes Dual-Comfort-Modul.

Beschaffungsvolumen	Modulrabatt	CAPEX Cluster*	Payback bei 70 %
Einzelabnahme (1 Cluster)	0 %	~€160.650	~29–30 Monate
Ab 10 Modulen	5,0 %	~€153.510	~28 Monate

Beschaffungsvolumen	Modulrabatt	CAPEX Cluster*	Payback bei 70 %
Ab 50 Modulen	7,5 %	~€149.940	~27,5 Monate
Ab 100 Modulen	10,0 %	~€146.370	~26,8 Monate

*Inklusive Chassis (4 Stück), Logistik, Inbetriebnahme und 5 % Reserve. Die Einsparung bei einem einzelnen Startcluster übersteigt €14.000 beim Wechsel zu einem Netzwerkvertrag (100+ Module).

Quellen

1. EU Mobility Package I — Driving & rest times, European Commission
2. Deutscher Bundestag — Regierung informiert über Toiletten an Rastanlagen
3. Tobacco Control Laws — Germany, Sales Restrictions