



Investor Relations-Präsentation 2025

Die vertikal integrierte Hospitality-Plattform

corporate.tin-inn.com

Executive Summary und Investment Highlights

Unser Management

AUFSICHTSRAT

Stefan Schütze (Vorsitz), Dr. Dominik Benner,
Prof. Christian Buer

BEIRAT

Dr. Josef Vollmayr, Friedrich Joachim Sack
Florian Montag, Jonas Lindner, Michael Haiser

VORSTAND



Nico Sauerland
CO-CEO / VORSTAND

- Experte: Innovative
- Geschäftsmodelle, BWL
- Seit 2020 bei **TIN INN Holding**
- Co-Gründer **TIN INN**



Ivan Mallinowski
CO-CEO / VORSTAND

- Experte: Modulare Baukonzepte
- Co-Gründer **CONTAINERWERK & TIN INN**
- Seit 2017 bei **TIN INN Holding**



Levi Rostek
CTO

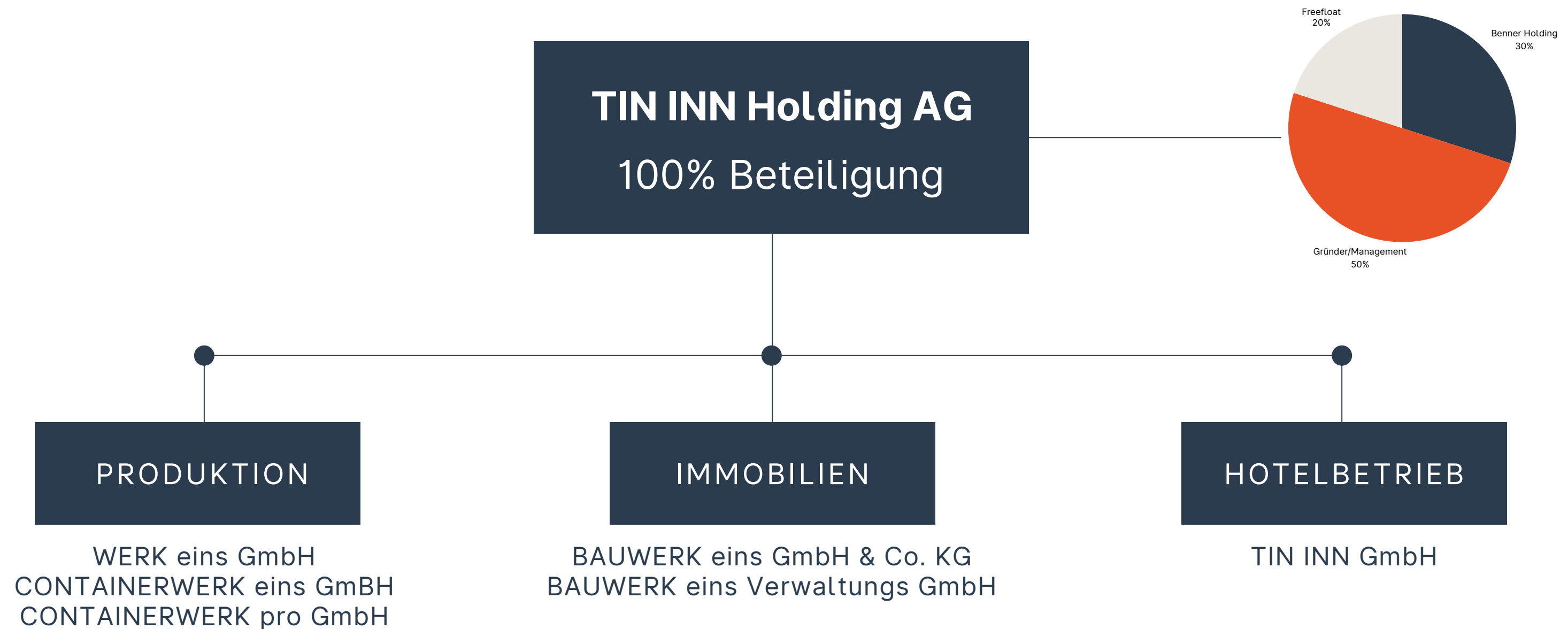
- Experte: Digitalisierung, KI & Software + IT-Architektur
- Verantwortlich für **IT-Infrastruktur, TGA & KI-Integration**
- Seit 2017 bei **TIN INN Holding**



Jan Eigelshoven
DIRECTOR OPERATION

- Experte: Innovative Hospitality & Revenue Management
- Verantwortlich für **Prozess- und Umsatzoptimierung f. operativen Hotelbetrieb**

Die TIN INN Gruppe: Drei Ebenen der Wertschöpfung



TIN INN auf einen Blick

Effizient. Profitabel. Skalierbar

Effizient

Lean-Management, hoch digitalisiert, automatisierte Produktion

Profitabel

Konzern ist profitabel und einzelne Hotels i.d.R. nach 2 Monaten profitabel

Skalierbar

Schnelles Wachstum, stabiles Ergebnis, hohe Akzeptanz.

17,9 Mio. €*

Gesamtleistung

**11,2 Mio. €*

EBITDA

EBITDA bereinigt:
4,1 Mio. €*
* nach Abzug der Abschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände

8,3 Mio. €*

Konzernergebnis

Konzernergebnis bereinigt:
1,2 Mio. €*
1,2 Mio. €

5

Hotels aktuell in Betrieb

> 20

Hotels p.a. im Einschichtbetrieb (erweiterbar auf bis zu 3-Schichtbetrieb)

TIN INN auf einen Blick

Alles in einer Hand

Modulproduktion

Seriell, Patentiert, Effizient

Immobilienentwicklung

mit zeitnahe Abverkaufsziel

Digitalbetrieb

Skalierbar, Automatisiert, Profitabel

-40%

CAPEX-
Ersparnis*

-50%

OPEX-
Ersparnis**

ESG-konform

KfW-40, QNG &
EU-Taxonomie Art. 9

2 Monate

Break-even

<8Jahre

ROI

* lt. REGUVIS Wertermittlerportal (Stand 2014) zzgl. BKI-Preisindex f. den Neubau v. Nichtwohngebäuden 04/24.

** TIN INN OPEX-Quote vgl. m. Branchenwerten lt. STR Hotel Performance Report 2024

TIN INN auf einen Blick

Digital. Gastzentriert. Skalierbar

Digital

100 % digitalisierte Guest Journey, nur
1,5 FTE pro Standort

Gastzentriert

fokussiert auf die Bedürfnisse der
Kern-Zielgruppe, hochwertiges Design

Skalierbar

standardisiert, digitalisiert und minimal
personalintensiv

>70 %

Auslastung

Ø 82 €

ADR
(Durchschnittspreis/verkauftem
Zimmer)

59 €

RevPAR
(Umsatz/verfügbarem Zimmer)

>65 %

GOP
(Operatives-Betriebsergebnis)

Ø 8,4

Hotel-Bewertung
(booking.com Stand 04/25)

Warum TIN INN genau jetzt skalieren kann

Strukturwandel im Hotelmarkt

Bedarf an nachhaltigen & digitalen Konzepten steigt

Unterversorgung in Mittelstädten

nachgewiesene ESG-Konformität

TIN INN ist skalierungsbereit!



Projektstatus über alle Entwicklungsphasen

5

Hotels
in Betrieb

6

Hotels
in Montage
& Produktion

> 20

Standorte in
Projektpipeline

(Stand: April '25)

Aktuelle Hotels und Standorte im Bau

In Betrieb:

2023
ERKELENZ

2023
2X MONTABAUR

2024
HÜCKELHOVEN

2024
HEINSBERG

In Montage:

2025
MECKENHEIM

2025
NETTETAL I

In Produktion u.a.:

LANGENFELD
ISERLOHN
NETTETAL II

(Stand: April '25)

5

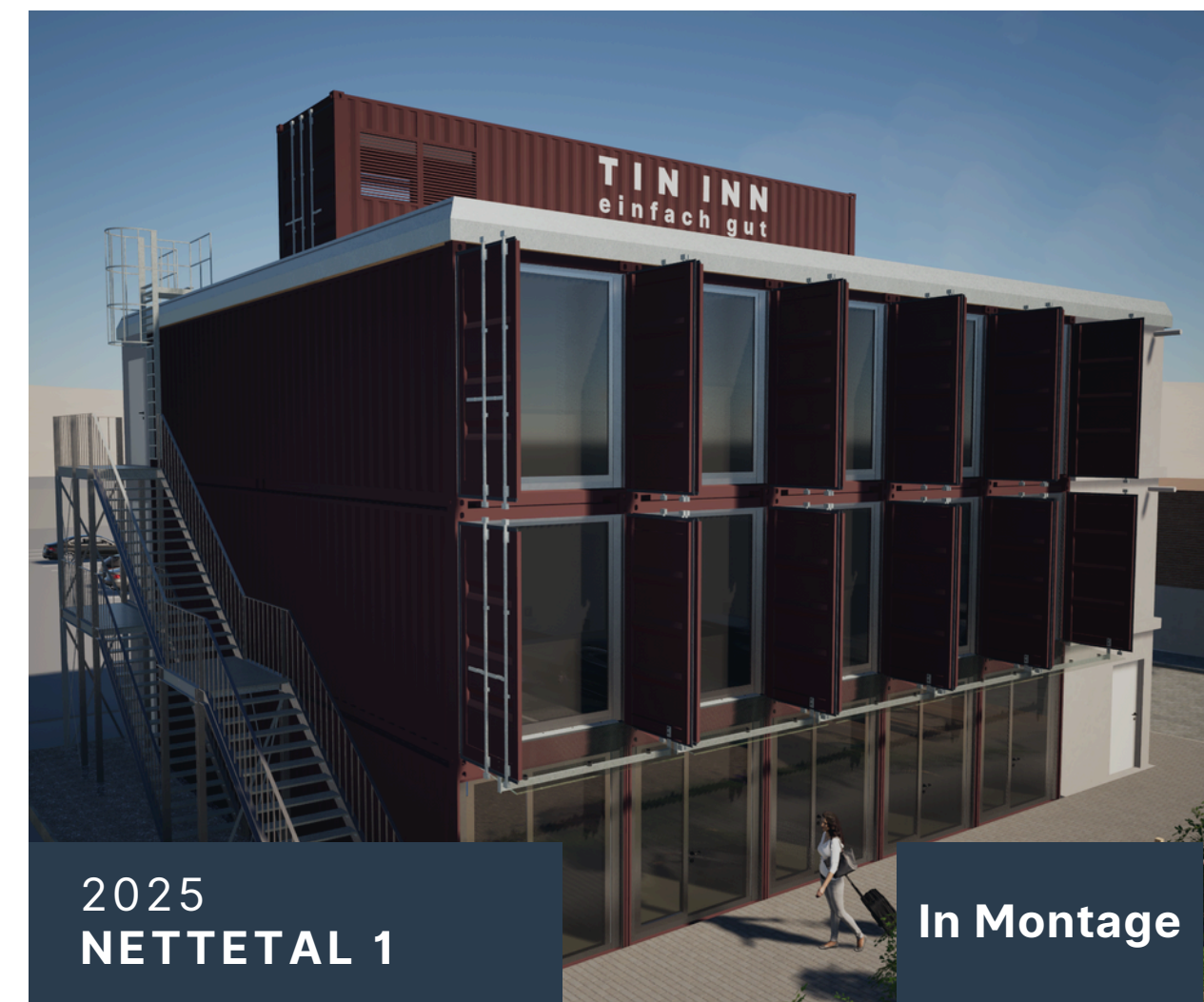
Hotels

100

Zimmer

>70%

Ø Auslastung



Unser Geschäftsmodell

Drei Prinzipien machen unser Modell skalierbar

1



Serielle Fertigung in Smart Factory und modulare Bauweise

- Industrielle Produktion mit Modulen
- Hoher Vorfertigungsgrad, 4 Monate Bauzeit
- Fixkosten planbar, Skaleneffekte nutzbar
- Schnelle & günstige Standortumsetzung

2



Digitalisierung als Effizienztreiber

- Vollautomatisierte Guest Journey
- Keine Rezeption, vollständig digitalisierte Services
- KI für Preis, Auslastung, Wartung
- Geringe Kosten, profitabel ab 20 Zimmern

3



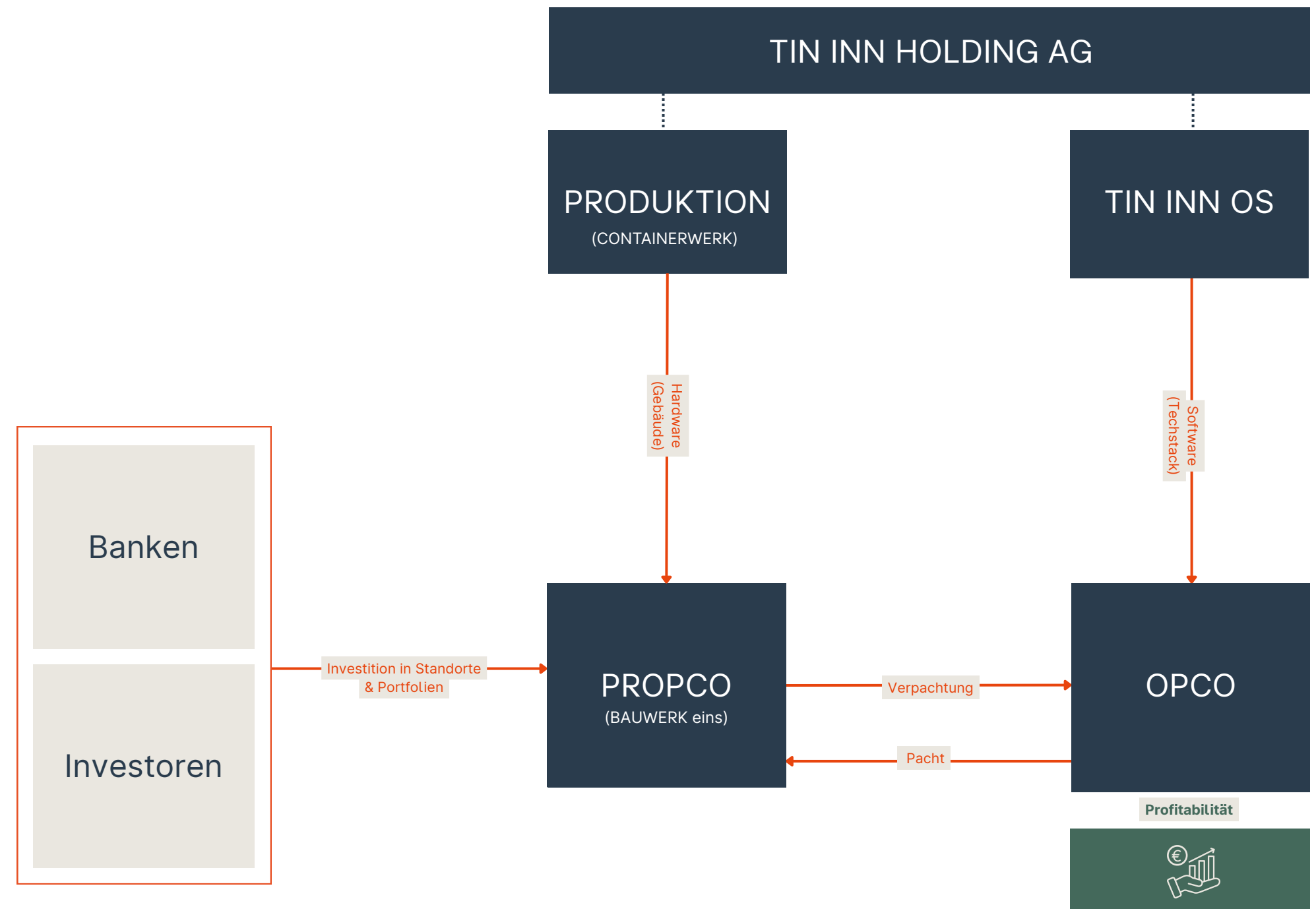
Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil

- Recycelte Container, KfW40-Standard
- Klimadecken, Wärmepumpe, Öko-Materialien
- Zertifiziert (GreenSign, DGNB, EU-Taxonomie)
- Geringe Emissionen, Fördermittel nutzbar



Das TIN INN Playbook

Essenz unserer Strategie



Wertschöpfung aus einer Hand

Vom Konzept bis zum Gast durchgängige Kontrolle und Qualität

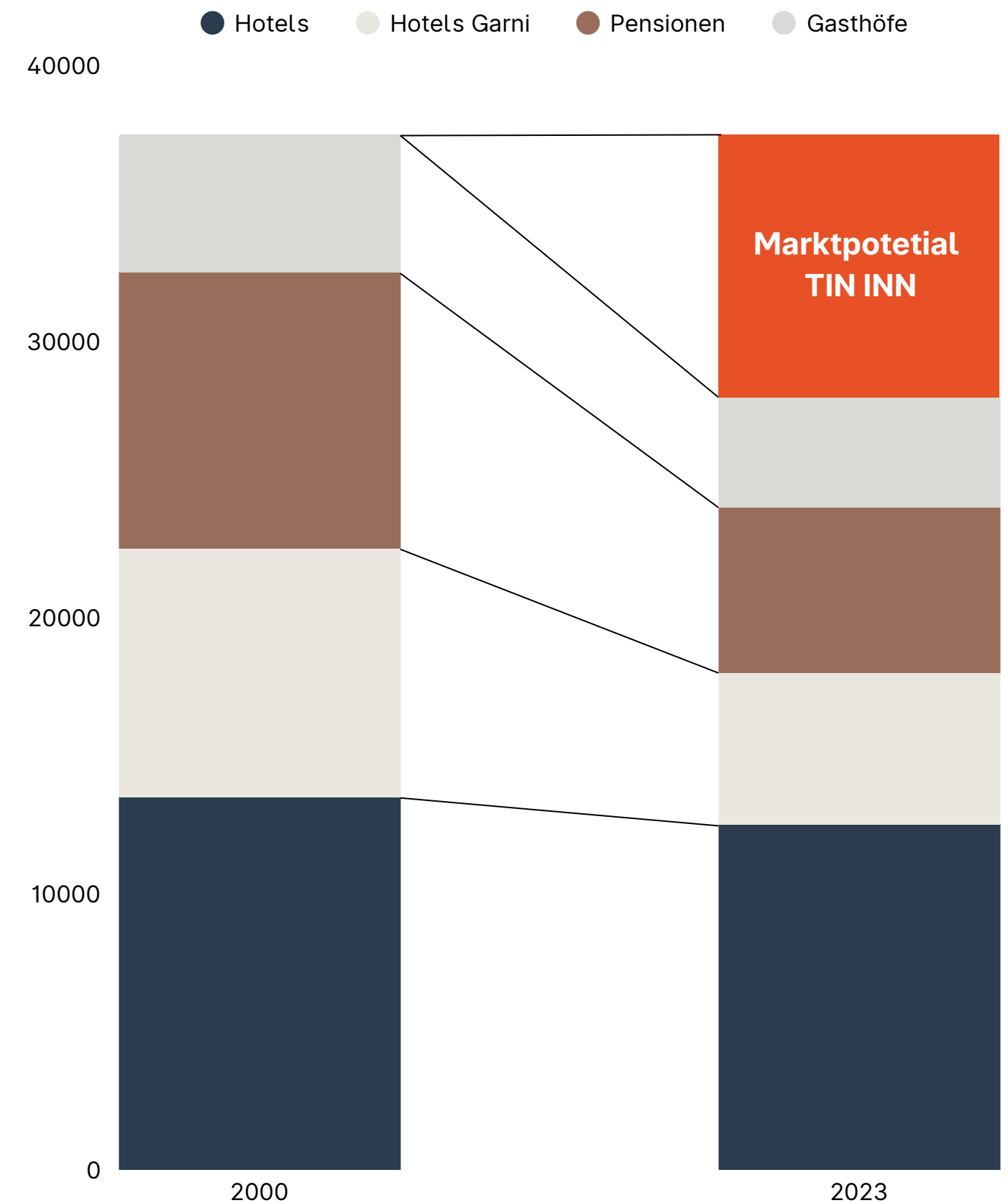


TIN INN

**Die Lösung für ein
strukturelles Problem**

Stabile Hotelnachfrage in Mittelstädten trifft auf stetig sinkendes Angebot

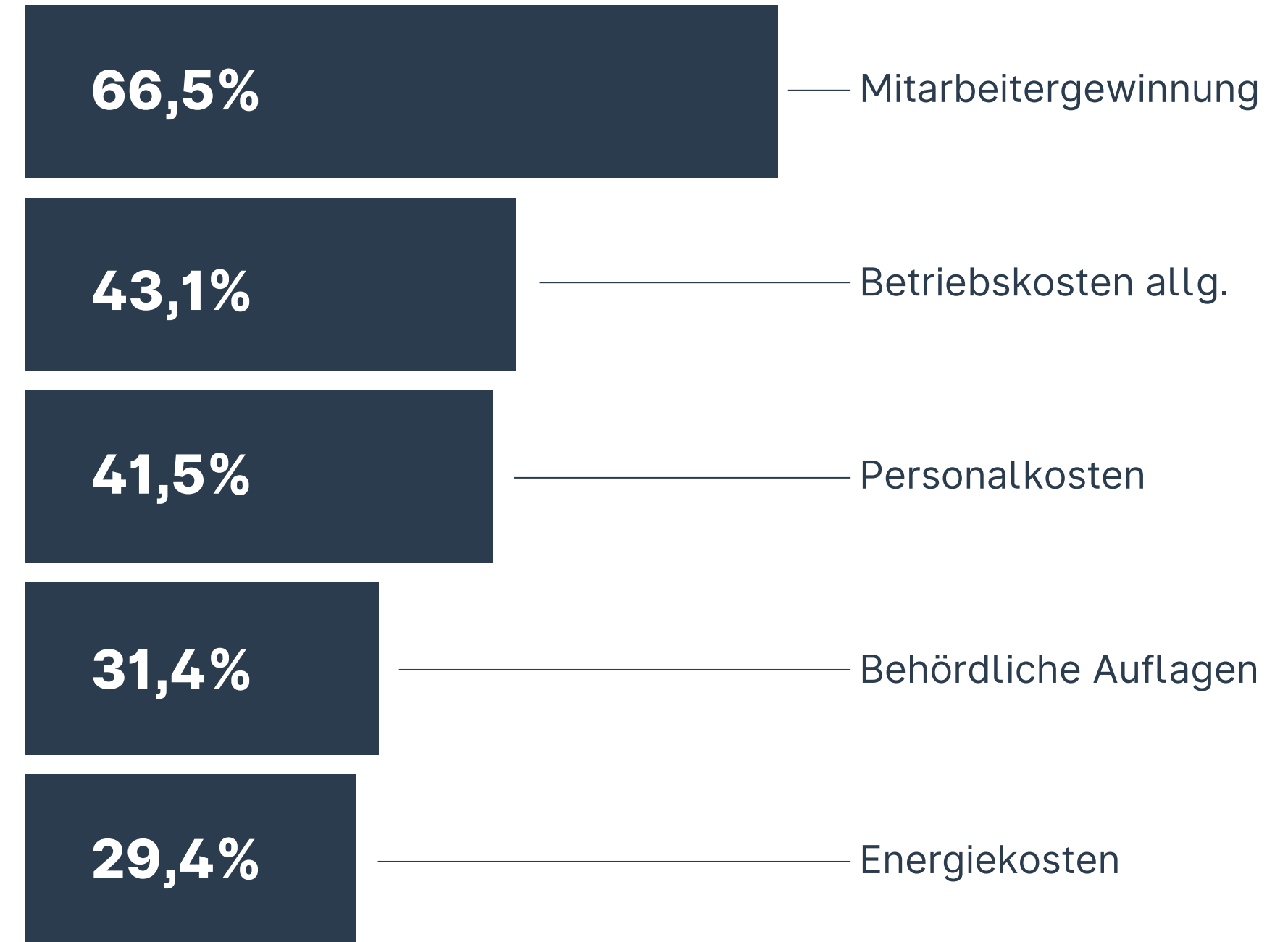
Seit 2000 ist die **Zahl von Gasthöfen, Pensionen und Hotels Garni stark zurückgegangen** – besonders in Mittelstädten. Während große Hotels in Metropolen stabil bleiben, entsteht **in kleineren Städten eine wachsende Angebotslücke**.



Die Schwächen der klassischen Hotellerie sind unsere Chance

Herausforderungen im Betrieb klassischer Hotels sind **der Nährboden für unser Modell.**

Größte Herausforderungen klassischer Hotels*



*Top 5 Antworten aus der DEHOGA-Konjunkturumfrage 2019

Die Probleme klassischer Hotels, besonders in C- und D-Lagen

Was andere als strukturelles Risiko sehen, ist für uns **das perfekte Marktfenster.**

Betriebs- & Personalstruktur

- Nachfolgeprobleme
- Fachkräftemangel
- Kostendruck bei Betrieb & Personal
- Existenzängste nach Pandemie

Digitalisierung & Prozesse

- Komplizierte Betriebsprozesse
- Hohe Ansprüche an digitale Guest Experience
- Komplexität durch Technik, Buchungskanäle
- Preispolitik, etc.

Marktumfeld

- Wettbewerb mit kapitalkräftigen Hotelketten

Marktlücke Mittelstadt

Unser **Fokus liegt auf Mittelstädten** mit 20.000 bis 200.000 Einwohnern, in denen die Hotelkapazitäten oft nicht ausreichen und große Ketten nicht vertreten sind. Durch unsere **standardisierte Bauweise und digitale Infrastruktur** sind wir in der Lage, mit nur 20 Zimmern profitabel zu sein und so einen Markt zu erschließen, der für die klassische Kettenhotellerie verschlossen bleibt.

Klassischer Hotelmarkt (Wettbewerb)

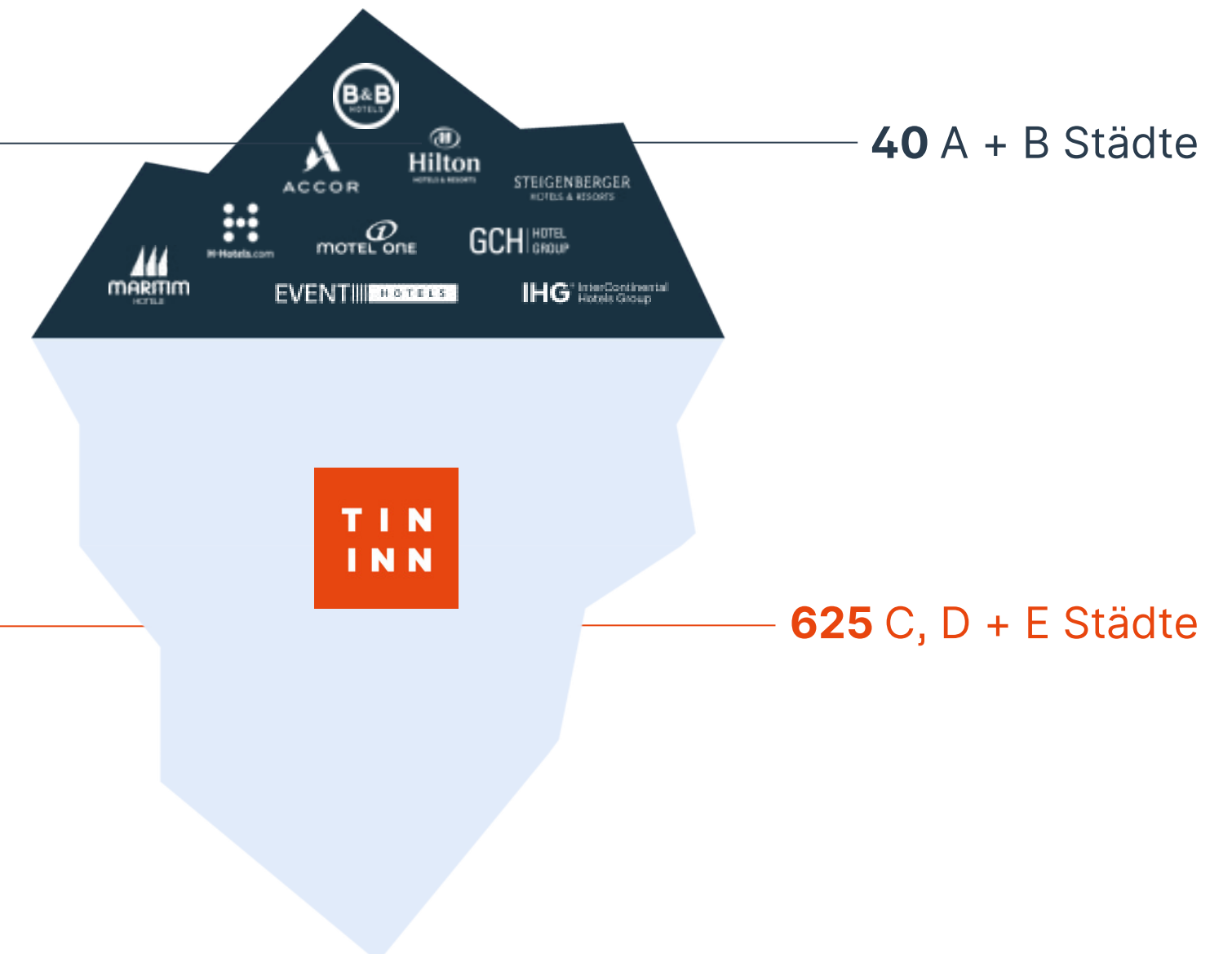
A & B-Städte über 200.000 Einwohner

- Traditionellen Hotelketten
- Fokus auf **A- und B-Städte mit über 200.000 EW**
- Hotelketten konzentrieren sich auf urbane Ballungsräume
- Nur **~40 Städte** mit Präsenz großer Marken

Unser Markt (Opportunity)

Städte mit 20.000 - 200.000 Einwohner

- Fokus auf Städte mit **20.000 – 200.000 EW**
- Kaum Hotelketten aktiv, aber hohe Nachfrage
- **625 Städte** im **C-, D-, E-Segment**
- Ideal für das TIN INN Modell (schnelle Skalierung, weniger Wettbewerb)



Nicht da, wo alle sind.

In Mittelstädten entstehen echte Chancen wirtschaftlich, städtebaulich und gesellschaftlich.

Verfügbarkeit

Wettbewerb

Grundstückspreise

Öffentl. Interesse

A-und B-Städte

Kaum freie Flächen

Platzmangel in Innenstadtlagen

Harter Wettbewerb

große Hotelketten buhlen um Gäste

Hohe Grundstückspreise

hohe Nachfrage führt zu horrenden Preisen

Überangebot

neue Hotels fallen kaum auf

TIN INN Standorte (C-E)

Baulücken, Brachflächen und Optionflächen

Flächen mit Potenzial

schwacher Wettbewerb und stabile Nachfrage

besonders im Businesssegment

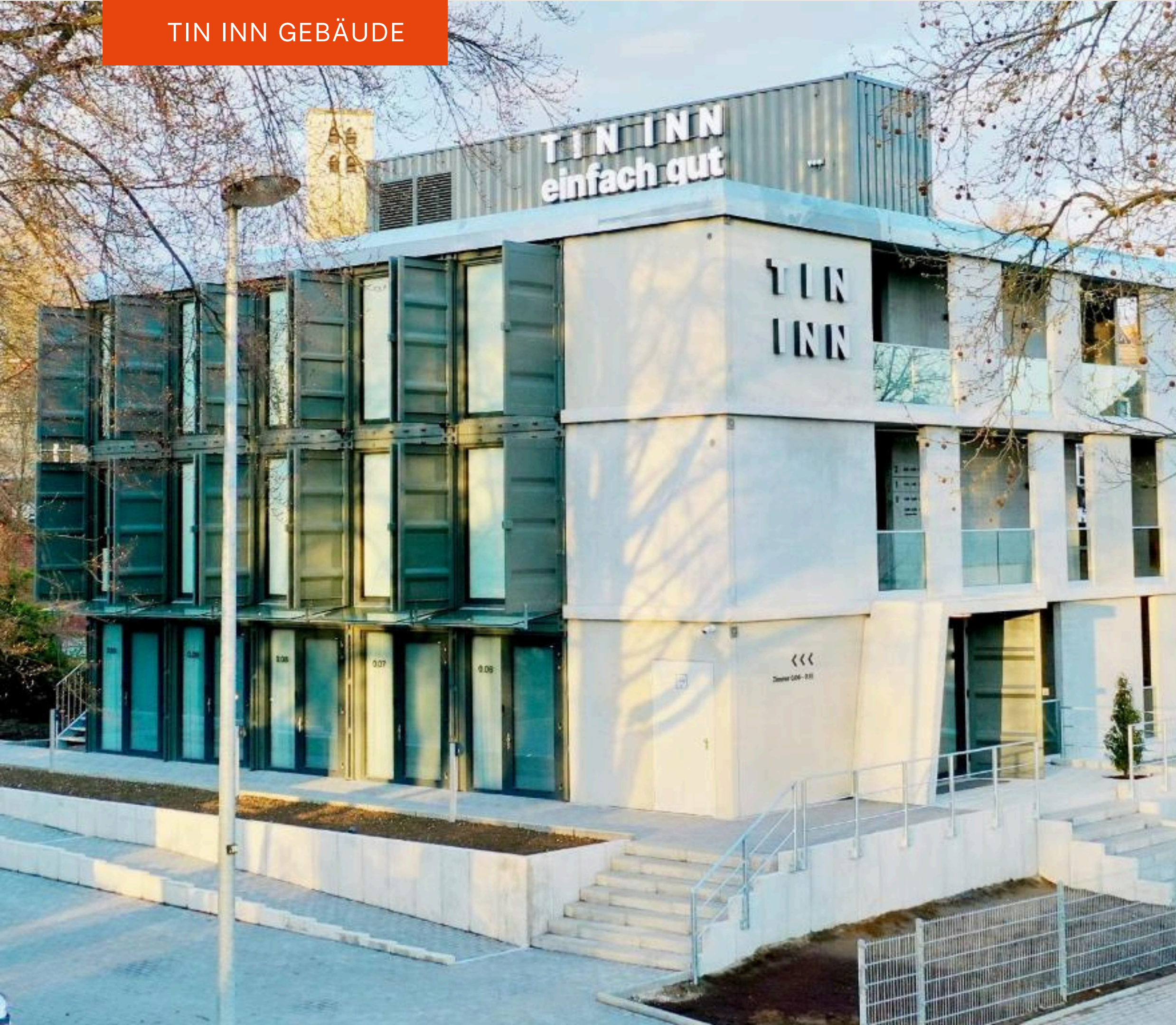
Faire Grundstückspreise relativ hohe Verfügbarkeit

rentabel ab 20 Zimmern

Öffentliche Akzeptanz

Projekte als lokale Bereicherung

Unser TIN INN Hotelgebäude
Gast. Effizienz. Nachhaltigkeit.



16

Container

703

qm BGF

3,8

kg CO₂ pro
Übernachtung

Das TIN INN Gebäude kompakt erklärt

1 Container mit Haustechnik auf dem Dach

5 Doppelzimmer im 2. OG

5 Doppelzimmer im 1. OG

2x5 Einzelzimmer im EG

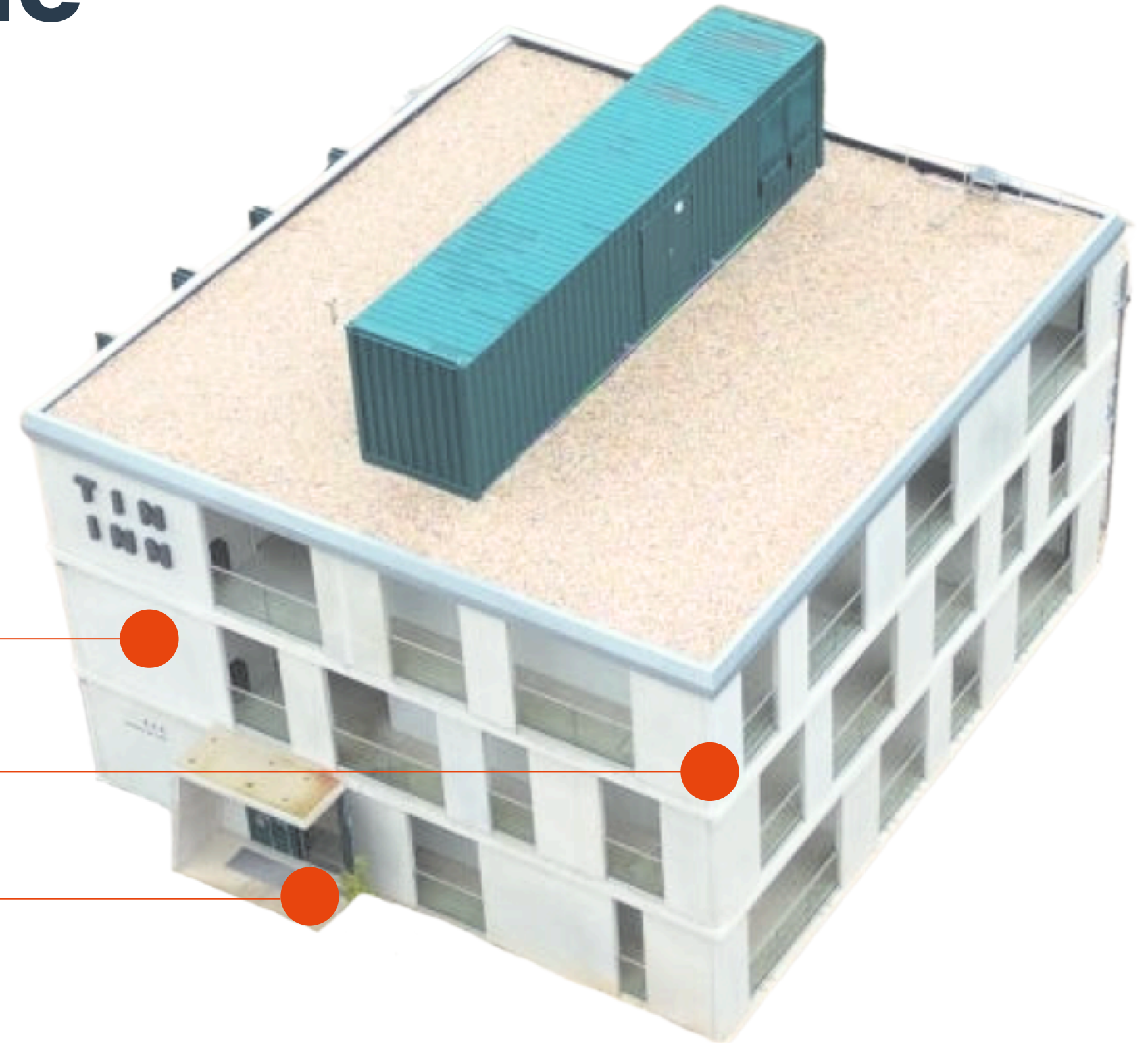


Das TIN INN Gebäude kompakt erklärt

Pro Etage ein **Hauswirtschaftsraum**

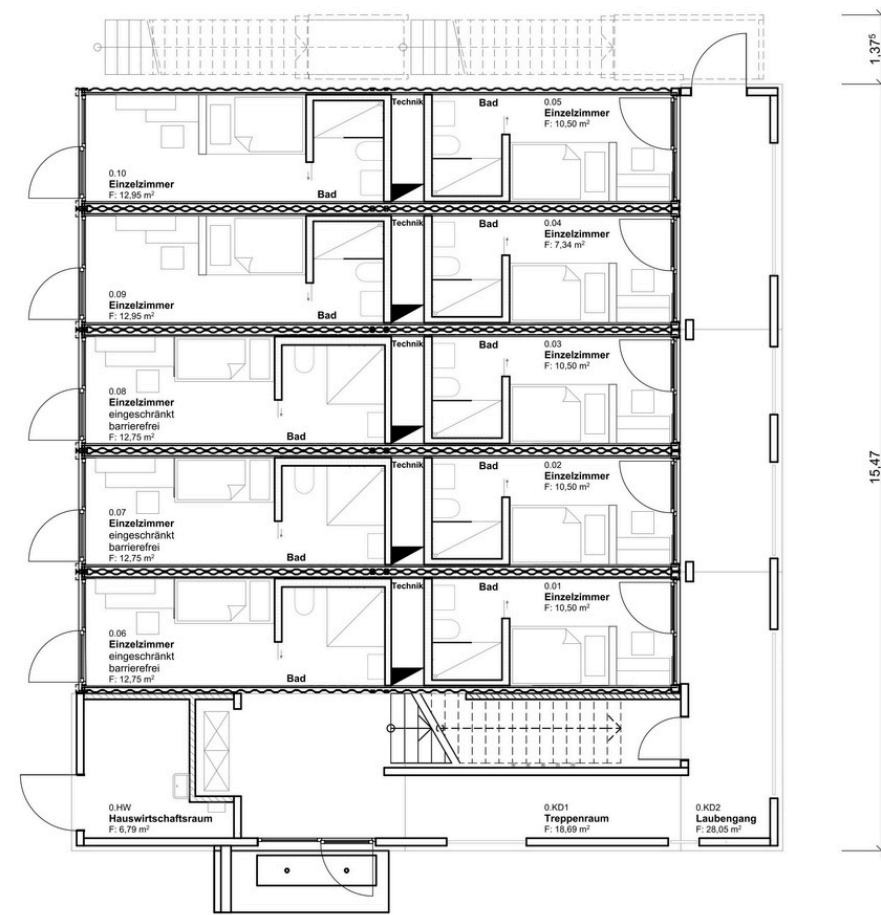
Ein **L-Förmiges Treppenhaus** bildet
die Flure verbindet die Zimmer

Haupteingang

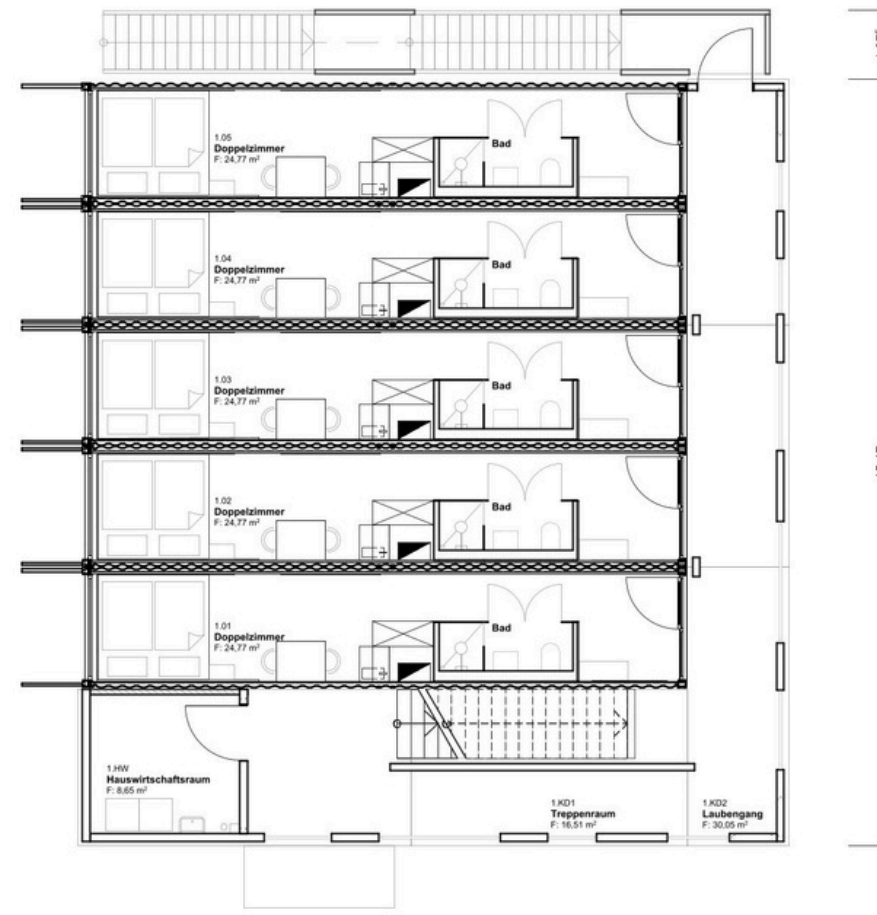


Reduziert auf maximalen Wohnkomfort

TIN INN EG



TIN INN 1. OG / 2. OG



Reduziert auf maximalen Wohnkomfort

Grundriss Einzelzimmer EG

5 Wohnmodule (je 2 Zimmer pro Modul) = **10 Einzelzimmer à 12 m²**

*davon 3 Zimmer eingeschränkt barrierefrei



Reduziert auf maximalen Wohnkomfort

Grundriss Doppelzimmer 1. + 2. OG

5 Wohnmodule pro Etage = 10 Zimmer à 26 m²



Flexibel nutzbar und mobil versetzbar

Bleibende Mobilität

Durch die **modulare Bauweise aus Frachtcontainern** eignet sich unser Gebäudekonzept optimal für die **semitemporäre Nutzung von Flächen**. Ein **Umzug des Gebäudes** an einen neuen Standort ist mit moderaten Kosten realisierbar.

Modulare Bauweise

Semitemporäre Flächennutzung

EINFACHER GEBÄUDE-UMZUG

Resilientes Asset

TIN INN Hotels **vereinen Flexibilität mit Immobilienwert**. Die modulare Struktur ermöglicht eine wirtschaftliche **1:1-Umsetzung an neuen Standorten** und erlaubt vielfältige Nachnutzungen.

Reaktionsfähigkeit bei sich ändernden Standortfaktoren

Umzug des gesamten Gebäudes und 1:1-Weiterbetrieb an neuen Standort wirtschaftlich möglich

Drittverwendbar (z. B. als Micro Apartments, Tiny Houses, Studentenwohnheime)

Ausgezeichnet und Prämiert

Architektur, Innovation und Nachhaltigkeit überzeugen international



**Green
Product
Award**
Nominee
2023

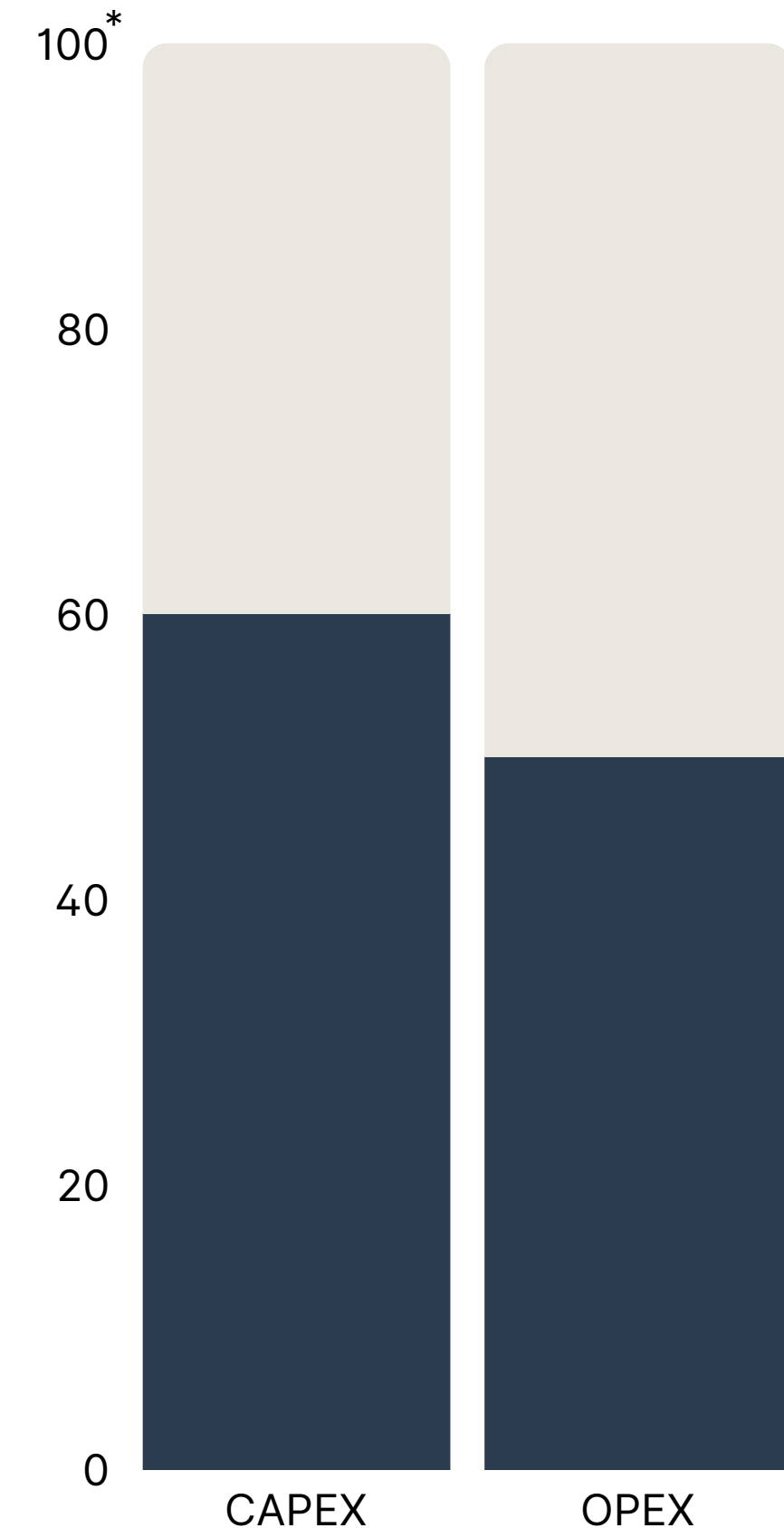


TIN INN ist profitabel, wo klassische Hotels es nicht sind

TIN INN Hotels sind **bereits mit nur 20 Zimmern profitabel** und können dadurch die Übernachtungsnachfrage in Mittelstädten wirtschaftlich bedienen.

Unsere Hebel für schnelle Profitabilität bei 20 Zimmern

- Minimaler Personalbedarf durch digitale Prozesse
- schnelle und kostengünstige Realisierung durch modulare Bauweise
- Keine Rezeption → weniger Personal, geringere Fixkosten + zufriedener Gäste
- Keine Gastronomie → geringere Fixkosten, weniger Komplexität
- Eigene IT-Infrastruktur → TIN INN OS



TIN INN Hotelgebäude – schneller und günstiger als der Markt

Durch serielle Vorfertigung kann TIN INN Hotels in einem **Bruchteil der Bauzeit** realisieren.

Durchschnittliche Planungs-/Bauzeit TIN INN		
Genehmigung		Ø 3 Monate
Bauzeit		ca. 4 Monate
Kostenkennwerte	TIN INN 2025	TIN INN skaliert Stufe I (verm. 2027)
Gesamtinvestitionskosten* Festpreis,betriebsfertig (inklusive FF&E)	2,05 Mio. €	1,5 Mio. €
Gesamtinvestitionskosten * pro m² BGF	2.744 €	2.000 €
Gesamtinvestitionskosten * pro Zimmer	99.000 €	75.000 €

Vergleich herkömmliche Planungs-/Bauzeit		
Planung/Genehmigung		Ø 12 Monate
Bauzeit		ca. 24 Monate
Vergleich Branchenwerte	2 Sterne	3 Sterne
_____	_____	_____
Gesamtinvestitionskosten* pro m² BGF	4.530 €	4.573 €
Gesamtinvestitionskosten* pro Zimmer	191.245 €	207.875 €

* Ohne Grundstücksanteil (KGR 200 – 700), Stand 04/25.

* Ohne Grundstücksanteil (KGR 200 – 700).
¹ lt. REGUVIS Wertermittlerportal (Stand 2014) zzgl. BKI-Preisindex / f. den Neubau v. Nichtwohngebäuden 04/24.

**Unsere Zielgruppe trifft auf ein
unterversorgtes Marktsegment**

Unsere Zielgruppe

Montag - Freitag

Dienstreisende

Vertriebsmitarbeiter, Geschäftsleute, Dozenten, Soldaten, Mediengestalter, Beamte etc, die für ein Meeting in die Stadt reisen.

Handwerker & Monteure

Gehobene Monteure, Reisebusfahrer, Außendienstmitarbeiter, etc., die Aufträge vor Ort erfüllen.

Wochenende

Familiengast

Zum Ehemaligentreffen in der "alten Heimat", zu Besuch bei Freunden & Familie oder zum Stammtisch des Sportvereins

Kurzurlauber

Auf der Durchreise, zum (Rad)wandern, Wanders oder Sightseeing

Das TIN INN Prinzip

einfach, komfortabel, nachhaltig

Selbstständiger Check-in

Flexibel & kontaktlos per Türcode, ganz ohne Rezeption und Wartezeit ab 15 Uhr.

Erholsamer Schlafkomfort

2,10 m lange Boxspringbetten für maximale Erholung, auch nach langen Tagen.

Hochwertige Ausstattung

Nachhaltige Materialien, reduziert auf das Wesentliche, Verzicht auf Schnickschnack.

Minimaler CO₂-Fußabdruck

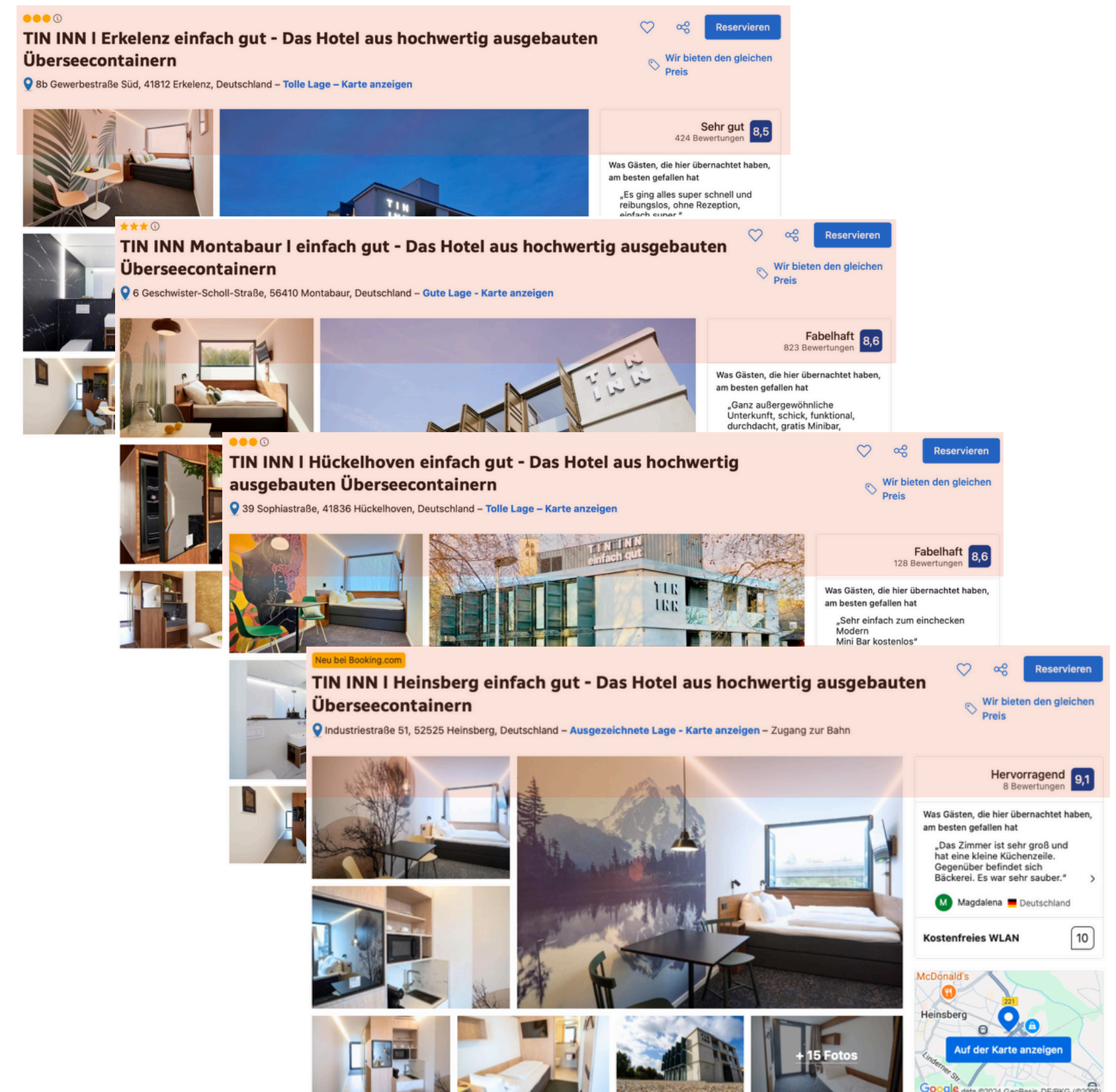
Nur 3,8 kg CO₂e pro Übernachtung – deutlich unter dem Branchendurchschnitt.

Exzellente Bewertungen an allen Standorten

Alle TIN INNs mit Top-Ergebnissen auf
booking.com durchweg **8,5 bis 9,1 Punkte**.

Das macht uns stolz:

- Über 1.500 echte Bewertungen
- Durchschnitt: 8,5 von 10 Punkten
- Häufig genannt: „sauber“, „komfortabel“, „unkompliziert“



Der perfekte Standort

Der ideale TIN INN Standort



Standortmerkmale

Alle folgenden Merkmale müssen erfüllt sein:

- Misch- oder Gewerbegebiet am Stadtrand
- Voll erschlossenes oder gut erschließbares Grundstück
- 1.000 – 2.500 m² bebaubare Fläche
- Drei Vollgeschosse planungsrechtlich möglich (max. Traufhöhe: 9,23 m)
- Nahversorgung oder Gastro-Angebot in direkter Umgebung (z. B. Bäcker, Imbiss, Supermarkt, Tankstelle, Restaurant)



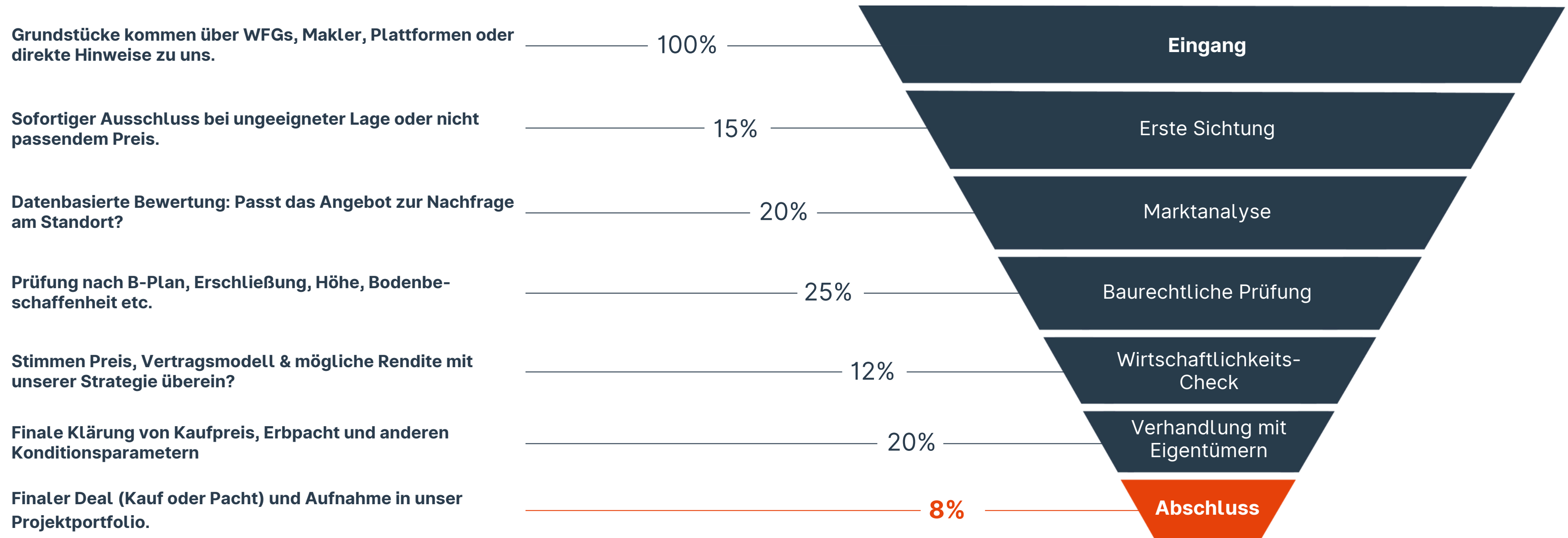
Standortfaktoren

Mindestens ein Merkmal sollte erfüllt sein:

- Einwohnerzahl über 30.000
- Sehr gute Anbindung an Bundesstraße oder Autobahn
- Anbindung an ein mittelgroßes Industrie- oder Gewerbegebiet
- Besondere Standortvorteile (z. B. Anker-Mieter in der Nähe, starker Tourismus, hohe Passantenfrequenz)

TIN INN Grundstücksauswahl

Unser strukturierter 7-Schritte-Prozess



derzeit Ø 15 Grundstücke pro Monat in Prüfung. Ziel: Nur wirtschaftlich, strategisch und baurechtlich passende Standorte.

TIN INN OS

Digital. Effizient. Nachhaltig.

100% digital mit unserer eigenen Software

Effizientes, digitales Guest Management

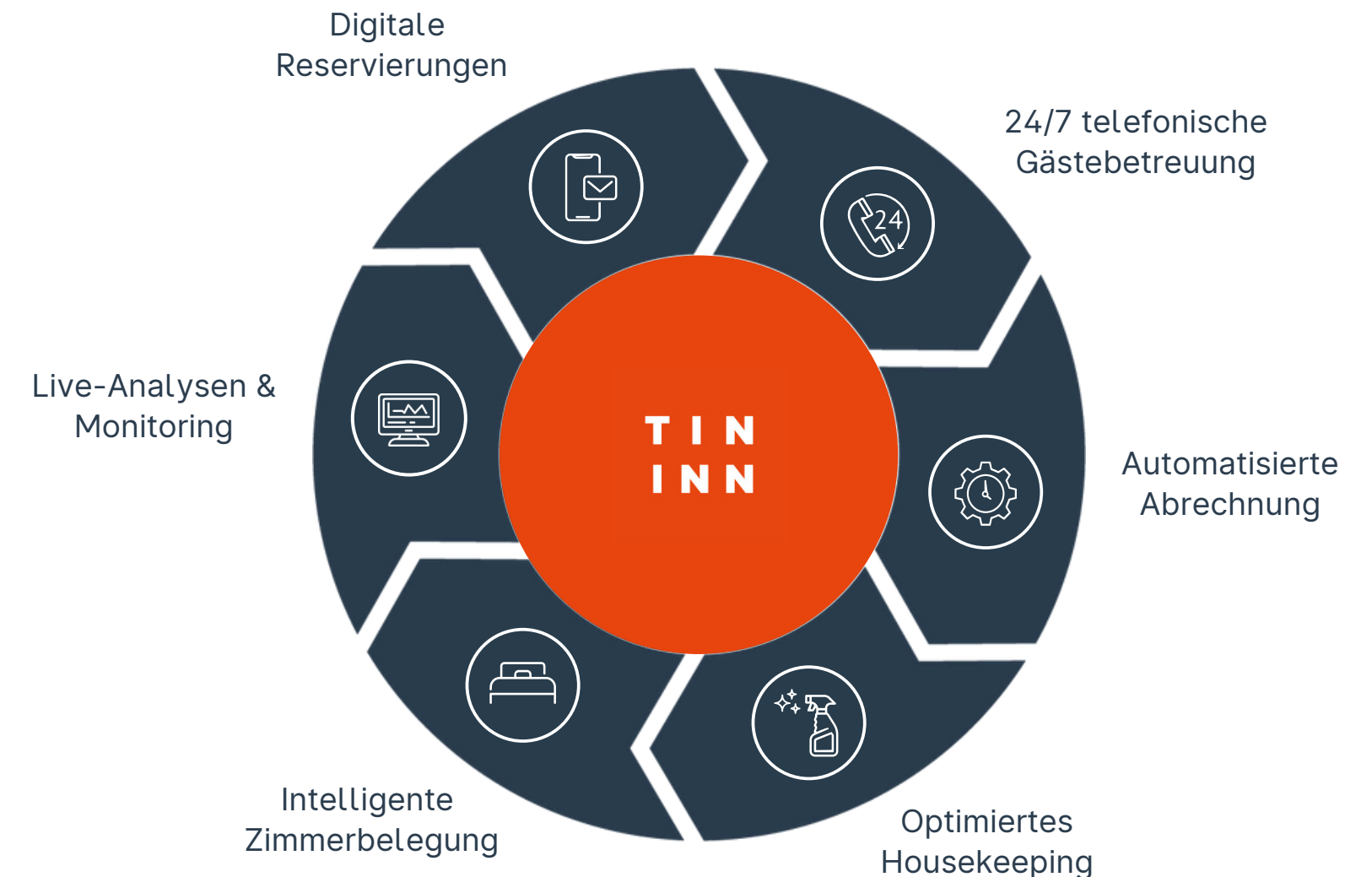
Von der Buchung über den Check-in bis zur Abrechnung läuft alles vollautomatisch über unsere eigene Software, kontaktlos, transparent und zuverlässig.

Unser TIN INN OS sorgt für eine **intelligente Zimmerbelegung, optimiertes Housekeeping, digitale Gästebetreuung und vollautomatische Abrechnung.**

Das Ergebnis: **reibungslose Abläufe** und eine **Gästebewertung von Ø 8,5 +** auf allen Plattformen.

Unser Betriebssystem automatisiert den Hotelalltag, für Gäste und das Team gleichermaßen.

95 % unserer Buchungen und Aufenthalte sind vollständig automatisiert, ermöglicht durch unsere smarte Software.



Komfort durch Digitalisierung

Und trotzdem: Jeder TIN INN Standort wird persönlich betreut, **unsere Hosts bleiben für die Gäste erreichbar.**

- Persönlicher PIN-Code für alle Türen
- 24/7 Zutritt ohne Rezeption
- Ausfallsichere Technik, auch bei Strom-/Internetausfall

- Housekeeping erkennt automatisch Check-outs
- KI beantworte Gästeanfragen (in Planung)
- QR-Leitsystem erklärt das Hotel im Zimmer

Zugang & Sicherheit

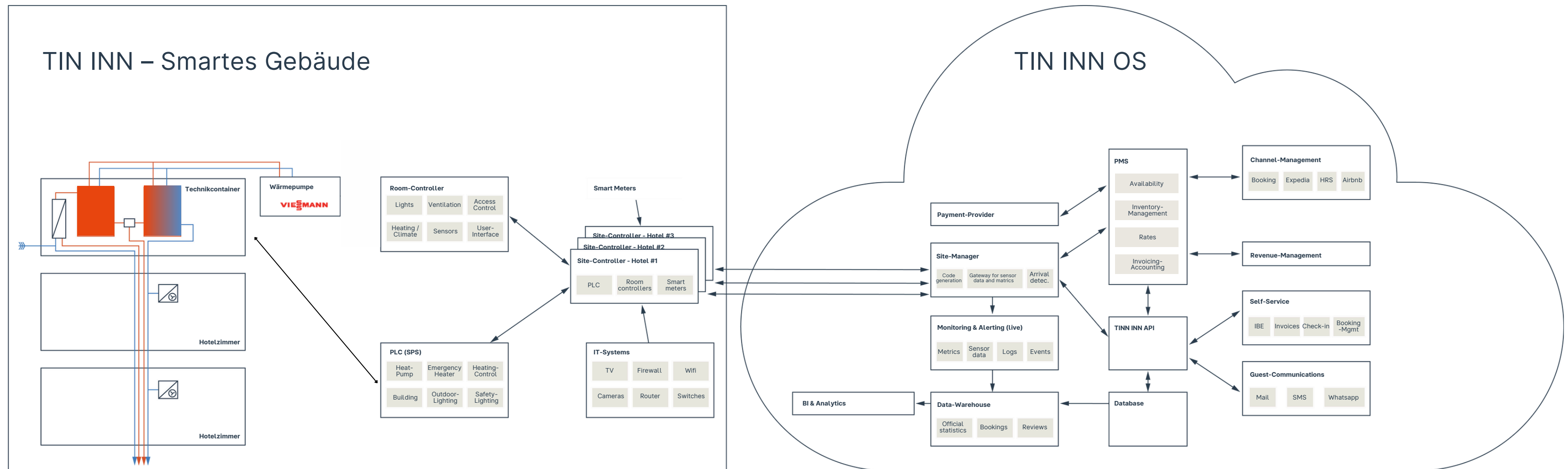
Intelligente Prozesse

Einfache Bedienung

- Kein App-Download nötig
- 4-stelliger PIN-Code, automatisch generierter
- Kein Kartenverlust, keine Technikbarrieren

TIN INN OS

Unser TIN INN Tech-Ecosystem



Nachhaltig gebaut für Mensch und Umwelt

1. Ressourcenschonung durch Upcycling

Das TIN INN Gebäude nutzt gebrauchte Überseecontainer, die durch ein patentiertes Upcycling-Verfahren ein zweites Leben erhalten, das spart Material, Energie und CO₂.

2. KfW-40 Effizienzhaus-Standard

Dank moderner Bauweise erfüllt jedes Gebäude den KfW-40-Voraussetzungen und zählt damit zu den energieeffizientesten Gebäudetypen im Neubausektor.

3. Reduzierte Flächenversiegelung

Durch den Einsatz von Streifenfundamenten wenn immer möglich wird die Bodenversiegelung auf ein Minimum reduziert, ein echter Vorteil für Umwelt und Biodiversität.

4. Schnelle, emissionsarme Bauphase

Die Module sind zu 90 % vorgefertigt, was die Bauzeit deutlich verkürzt und Lärm, Verkehr sowie Emissionen auf der Baustelle erheblich reduziert.

5. Vollständig rückbaubar und versetzbar

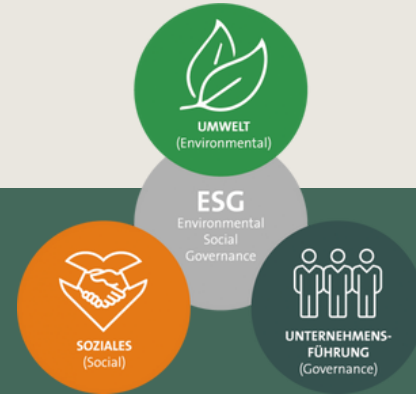
Sollte sich der Bedarf ändern, kann ein TIN INN Standort vollständig demontiert und an einem anderen Ort wieder aufgebaut werden, ressourcenschonend, flexibel & wirtschaftlich.

6. Nachhaltiger Innenausbau

Auch der Innenausbau folgt dem Prinzip der Langlebigkeit: Es kommen ausschließlich hochwertige, nachhaltige Materialien zum Einsatz.

Unabhängig geprüft und bestätigt

Unsere **Gebäude erfüllen höchste Nachhaltigkeitsanforderungen**, wissenschaftlich und regulatorisch belegt.



ESG-konform laut EU-Taxonomie

Eine von Drees & Sommer durchgeführte **ESG-Due-Diligence** bestätigt: Das TIN INN **Gebäudekonzept erfüllt die Anforderungen von Artikel 9 der aktuellen EU-Taxonomie.**



DGNB Gold-Zertifikat, RWTH geprüft

Ein unabhängiger **Pre-Check der RWTH Aachen** bescheinigt: Das Konzept erreicht standortunabhängig das **DGNB-Zertifikat in Gold**, Platin ist je nach Standort ebenfalls möglich.



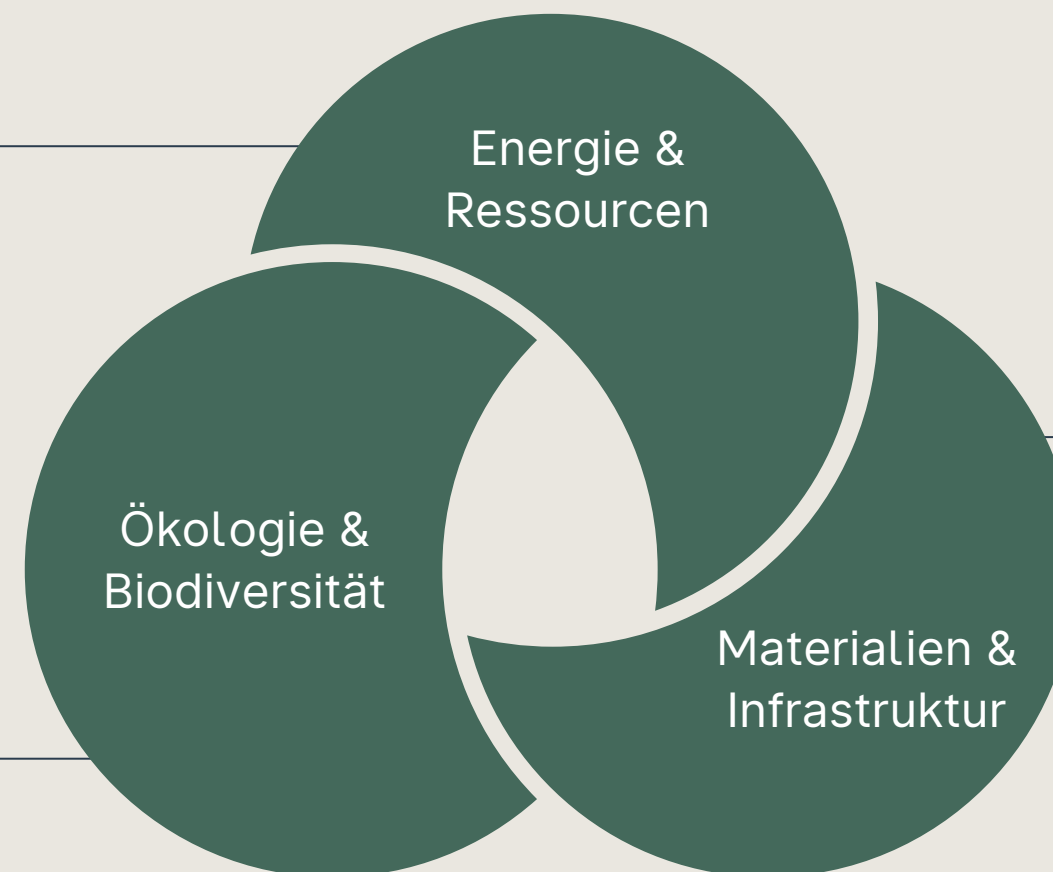
KfW40 + QNG, doppelt nachhaltig

Alle TIN INN Gebäude erfüllen die KfW40-Voraussetzungen und tragen zusätzlich das **QNG-Siegel** für nachhaltige Gebäudequalität.

Nachhaltiger Betrieb: effizient, bewusst, zukunftsfähig

Der Betrieb erfolgt mit **100 % Ökostrom**, teils durch eigene Solarpanels auf dem Dach. Eine smarte TGA-Steuerung regelt Heizung und Kühlung effizient, abgestimmt auf tatsächlich belegte Zimmer. Auch das Housekeeping ist ressourcenschonend auf ein sinnvolles Maß reduziert.

Dachbegrünung und integrierte Pflanzkonzepte fördern die **Biodiversität** und verbessern das Mikroklima am Standort. Auch bei Materialwahl und Rückbaubarkeit wird auf ökologische Wirkung geachtet.



Alle eingesetzten Verbrauchsmaterialien, von Seife über Reinigung bis zu Kaffeekapseln, sind durchweg nachhaltig ausgewählt. **E-Ladeinfrastruktur** für Autos ist, wo möglich, Standard. Zudem sorgt ein minimalistisches, frugales Design für maximale Wirkung bei minimalem Materialeinsatz.

Geprüft & zertifiziert: unser CO₂-Fußabdruck im Check



Wir wollten wissen:

Wie viel bewirken unsere Maßnahmen zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes wirklich? Deshalb haben wir unsere **CO₂-Bilanz mithilfe des TÜV-zertifizierten Rechners** von Planted berechnen lassen, mit einem klaren Ergebnis:

nur 3,8 kg CO₂e

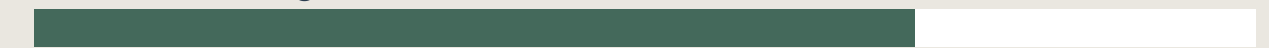
Verursacht eine Übernachtung
im **TIN INN** Erkelenz

(Zum Vergleich: In einem durchschnittlichen Bio-Hotel sind es 7,5 kg CO₂e)

Management und Kommunikation



Umwelt – Energie



Umwelt – Wasser



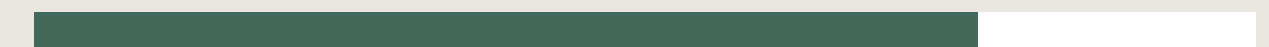
Umwelt – Abfall



Biodiversität und Kulturelles Erbe



Einkauf



Regionalität und Mobilität



Qualitätsmanagement und nachhaltige Entwicklung



Soziale Verantwortung



Wirtschaftliche Verantwortung



TIN INN Holding AG

Wie aus einer Idee ein skalierbares Hospitality-Konzept wurde



Unsere Leader gestalten die Zukunft der Hotellerie

Unsere Vision wird durch das Engagement und die **Innovationskraft unseres Teams** getragen. Klare Strukturen, unternehmerischer Antrieb und der Wille, die Hotellerie neu zu denken, bilden das Fundament unserer Arbeit.



NICO SAUERLAND
Vorstand



IVAN MALLINOWSKI
Vorstand



LEVI ROSTEK
CTO



STEFAN MOCKEN
Director Production



BARBARA ROSTEK
Director Architecture



FELIX KÖRPER
Director Finance



SHARI LINDT
Director PM



JAN EIGELSHOVEN
Director OpsEx



tbd
Director Expansion

Wertschöpfung mit Wirkung für Gäste & Investoren

Modulare Produktion

TIN INN OS



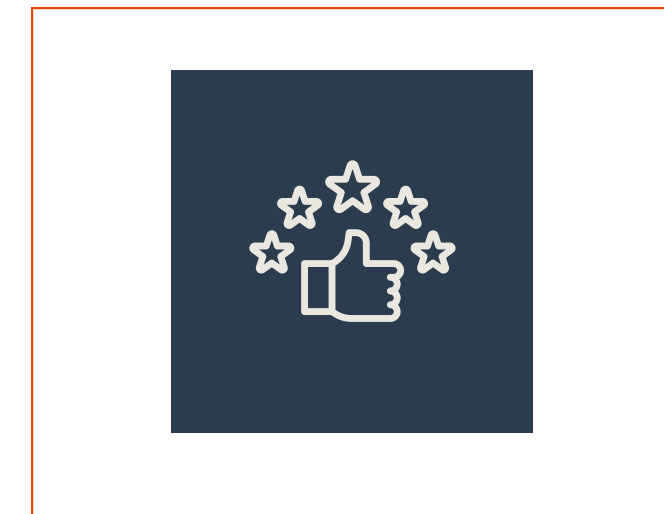
Ermöglicht Profitabilität
bei 20 Zimmern



TIN INN
Standard-Gebäude



Performance & Bewertung



sofortige Profitabilität und sehr
gute Gästebewertungen

Serielle, automatisierte Fertigung als USP



Unser Headquarter Herzstück der Produktion und Innovation

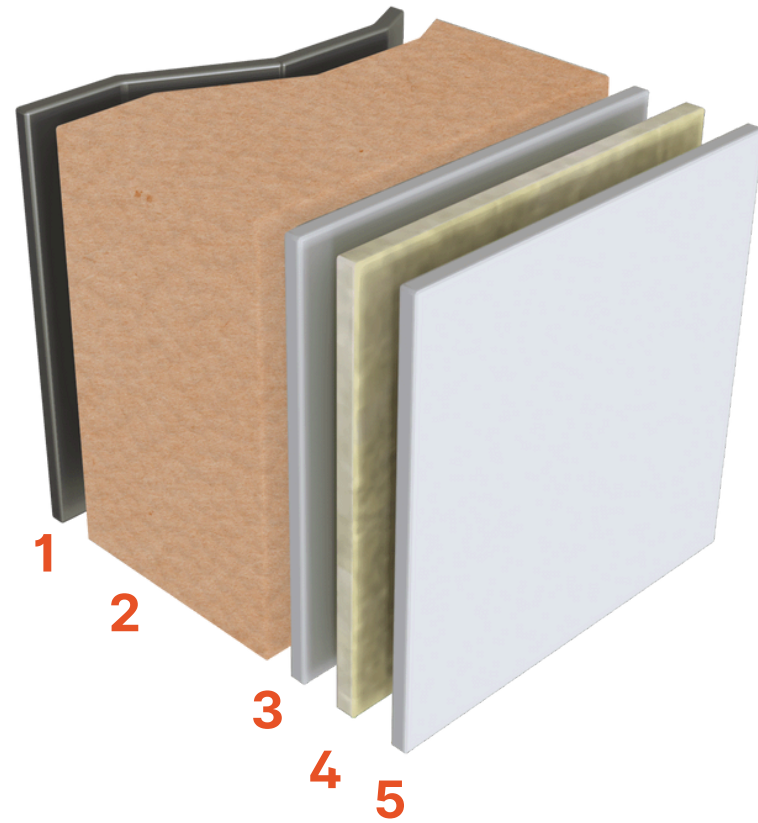
6 WERKSHALLEN

12.000 M² HALLENFLÄCHE

40.000 M² WERKSGELÄNDE

83 MITARBEITENDE

Unser “Ur-USP”



Monolithischer Wandaufbau

Wärmebrückenfrei und vollflächig,
hermetisch verklebt. Somit ist die
Bildung von Kondenswasser im
Aufbau ausgeschlossen

- 1. 3 mm Trapezblech aus Cortenstahl
- 2. 100 mm monolithische Hochleistungsdämmung
(im Mittel des Trapezblechs)
- 3. 10 mm Gipsfaserplatte
- 4. 12 mm Mineralfaserplatte
- 5. 10 mm Gipsfaserplatte





5

Roboter

12

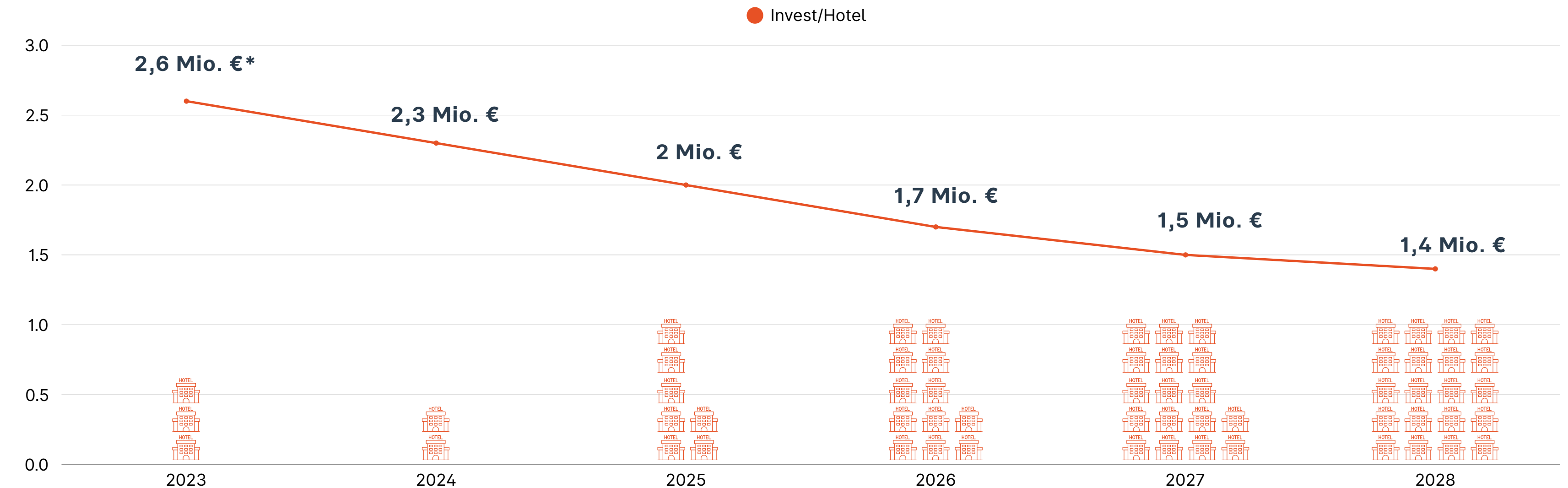
Gewerke unter einem
Dach

20

Hotels p.a. im Einschichtbetrieb
(erweiterbar auf bis zu
3-Schichtbetrieb)

Serielle Produktion ist Hebel für Stückkostendegression

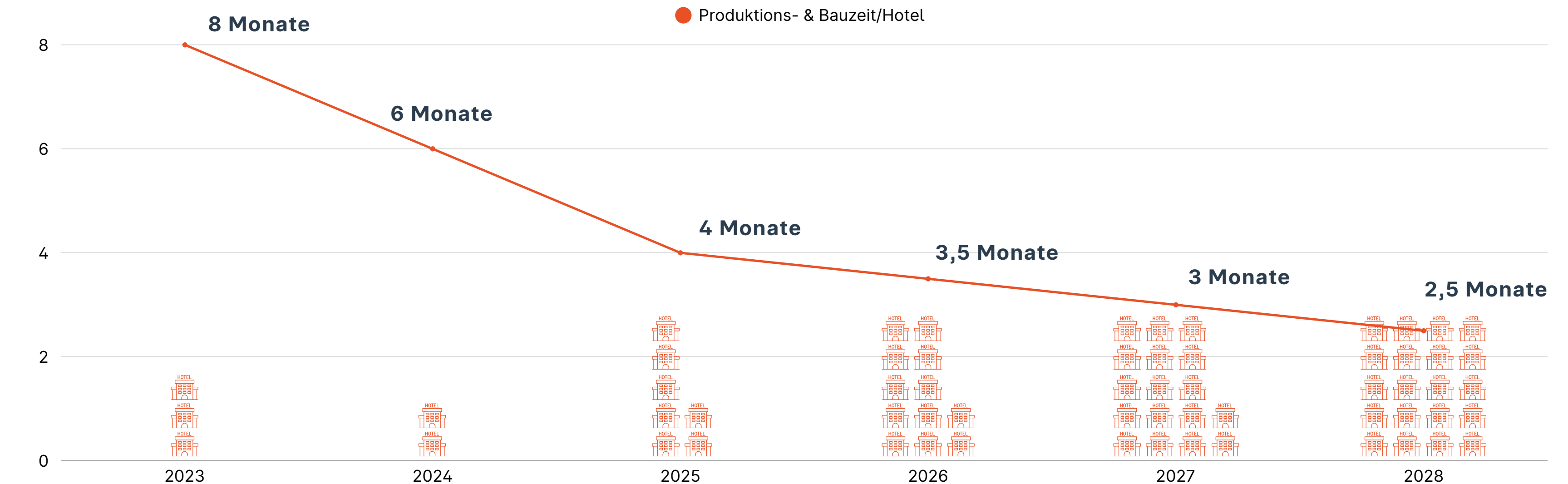
Steigerung des Produktionsoutputs senkt Kosten/Hotel erheblich



*inkl. F&E

Serielle Produktion ist Hebel für stetig kürzere Bauzeit

Senkung der Produktions- & Bauzeit pro Hotel



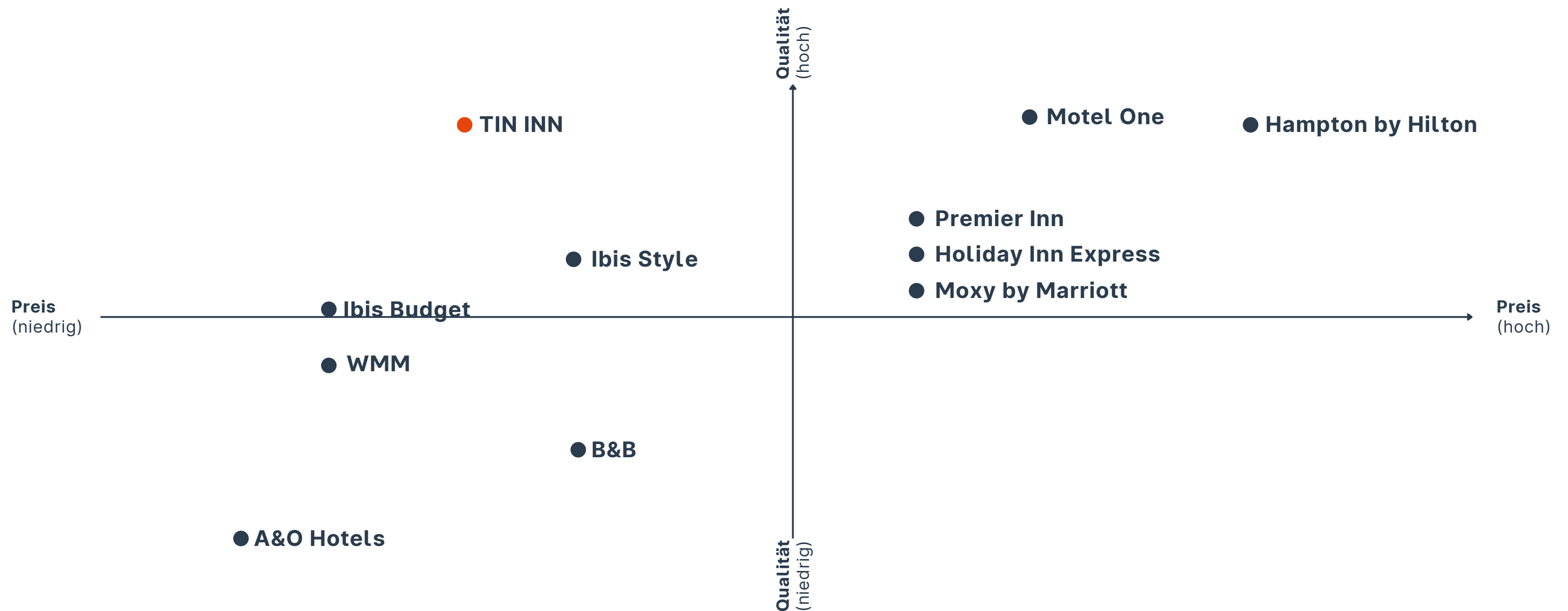
*inkl. F&E

TIN INN

im Wettbewerbsvergleich

Wettbewerbsvergleich

TIN INN schafft eine neue Kategorie zwischen Kosten und Service



Finanzen

Geschäfts- entwicklung 2023 & 2024

Operative Performance mit
klarem Wachstumspfad.

*pro forma

Jahr	2023 in Tsd. €* 2023	2024 in Tsd. €* 2024
Umsatz	9.686 €	7.306 €
Sonstige Erträge	4.594 €	10.544 €
Bestandsveränderung	3.518 €	4.642 €
Verzicht Gesellschafterdarl.	0 €	7.107
andere sonstige Erträge	-1.076 €	-1.467
Gesamtleistung	14.280 €	17.850 €
Materialaufwand	-6.462 €	-2.108 €
Rohertrag	7.818 €	15.742 €
Personalaufwand	-2.910 €	-3.026 €
Sonst. betrieblicher Aufwand	-1.076 €	-1.505 €
EBITDA	3.832 €	11.211 €
EBITDA adj.	3.832 €	4.104 €

Finanzübersicht 2024 nach Segmenten

Umsatz, Rohertrag, EBITDA und Ergebnis je Geschäftsbereich*

2024	Produktion (TEUR/%)	Hotel Operation (TEUR/%)
Gesamtleistung	16.914 € / 100 %	937 € / 100 %
Rohertrag	14.845 € / 87,8 %	897 € / 95,7 %
EBITDA	10.958 € / 64,8 %	253 € / 27,0 %
EBITDA adj.	3.997 € / 48,3 %	253 € / 27,0 %

*vorläufig

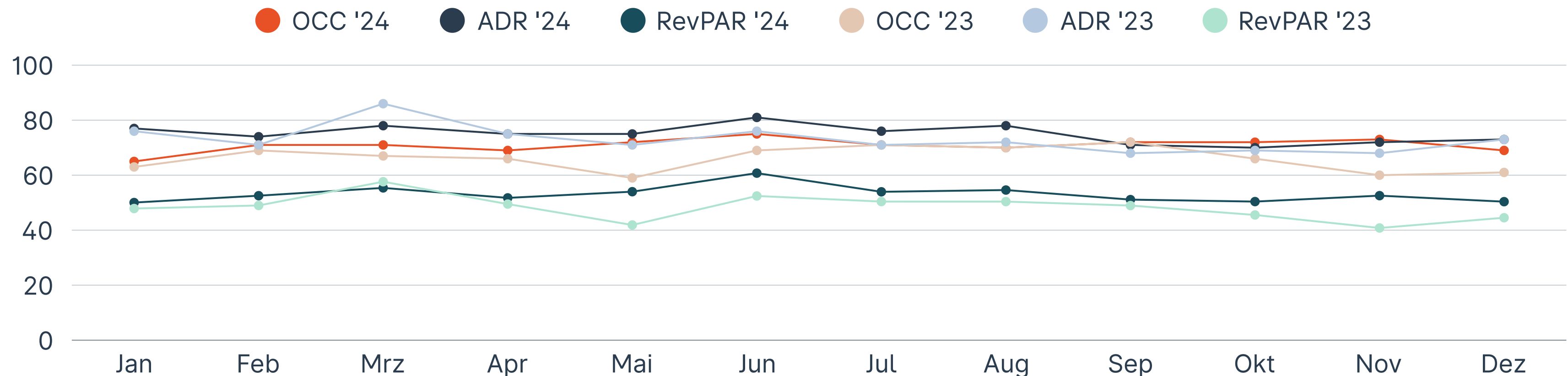
Kennzahlenentwicklung 2023–2024

Hotelportfolio zeigt positive Entwicklung in allen KPIs

Kennzahl	2023	2024
Belegung (OCC)	68 %	72 %
Ø Zimmerpreis (ADR)	79 €	81 €
Umsatz pro verfügbares Zimmer (RevPAR)	54 €	58 €

RevPAR entwickelte sich 2024 durchweg stabil & positiv

Monatlicher Vergleich 2024



OCC (Occupancy): **Belegungsquote**

ADR (Average Daily Rate): **Durchschnittlicher Zimmerpreis**

RevPAR (Revenue per Available Room): **Umsatz pro verfügbares Zimmer** ($OCC \times ADR$)

Ausblick

Relevante Entwicklungen 2024, Ausblick auf 2025

Makrotrends & Marktumfeld

- Leichte Konjunkturerholung ab Q2/2025 nach technischer Rezession erwartet
- EZB-Zinssignale stärken Investitionsklima – besonders für ESG-konforme Assets
- Inlandstourismus erreicht 2024 mit >500 Mio. Übernachtungen neuen Höchststand
- Beruflich bedingte Übernachtungen stabilisieren sich in regionalen Zentren
- Hotelsektor: Fokus institutioneller Investoren auf resiliente, ESG-konforme Konzepte
- Nachfrage nach Core-Plus-Produkten in B- und C-Lagen nimmt spürbar zu

TIN INN – operative Skalierung 2025

- 7 neue Standorte in Planung (u.a. Meckenheim, Bremerhaven, Iserlohn)
- Skalierung der Modulproduktion auf >200 Einheiten pro Jahr ('24: ca. 120)
- Skaleneffekte: >15 % geringere Zimmerkosten durch Serienfertigung
- Break-even je Standort bleibt konstant bei <2 Monaten trotz Inflation
- Digitale Tools & KI erhöhen operative Effizienz um +8 % vs. 2024
- Ausbau von Cross-Selling: z. B. Kooperationen mit eBike-/Carsharing-Anbietern
- Monetarisierung von Gästeaufmerksamkeit via digitale Verkaufsflächen in der App

Strategischer Ausblick

- TIN INN profitiert von langfristigen Trends: Digitalisierung, ESG, Low-Cost-Modelle
- Kombination aus Skalierbarkeit, Technologierendite & Asset-Stabilität
- Positioniert sich exakt entlang der Kriterien, die der Kapitalmarkt 2025 priorisiert

Skalierung bis 2028

Ambitionierte Expansion mit Fokus auf Profitabilität

HOTELS

50+

EBITDA-MARGE

>30%

Deshalb TIN INN ...

Vier Gründe für nachhaltigen Erfolg und Wachstum

1

Schnelle
Marktdurchdringung

Nachfrageüberhang ermöglicht profitable Standorte ohne lange Anlaufzeiten.

2

Zukunftsfähiges
Konzept

Digital, nachhaltig und effizient. Produktion und Betrieb sind ihrer Zeit voraus.

3

Skalierbares
System

Serienproduktion und digitaler Betrieb ermöglichen kontrolliertes Wachstum.

4

Hohe
Profitabilität

Geringe CAPEX, geringe OPEX → hohe Profitabilität

Vielen Dank für Ihre Zeit
Wir stehen Ihnen für Fragen oder
Austausch zur Verfügung.

CORPORATE.TIN-INN.COM