

SUPERIOR HOTEL

MARKT & PRODUKTE

Neue Hotelkooperation



Das Roomers Baden-Baden ist Mitglied der Hotelkooperation UNYCU / Foto: UNYCU

Die Hotelkooperation UNYCU vereint Hotels, die sich durch exklusives Design, außergewöhnliche Konzepte oder durch ihre besondere Lage auszeichnen. Erste Häuser haben sich bereits angeschlossen. UNYCU steht dabei für unique for you, zu Deutsch 'einzigartig für Sie'.

Alleinstellungsmerkmal ist dabei das 'Y', welches den Gast im Mittelpunkt symbolisiert. 'Was bringt das beste Design, wenn die Gäste nicht auch emotional abgeholt werden?', so Johannes Fritz Groebler, Gründer der Kooperation. Denn diese stehe nicht nur für Design und Innovation, stattdessen gehe es auch um einen speziellen Spirit, den die Mitarbeiter leben und somit schnell und positiv auf die Gäste übertragen. Authentizität und eine echte Leidenschaft als Gastgeber würden die Gäste spüren und sich willkommen fühlen.

Zu den ersten Mitgliedern gehören Hotels aus der Region Frankfurt, Heidelberg, Mannheim, Pfalz und Baden-Baden. Das Staytion Mannheim etwa bietet ein Musikkonzept, das die Stadt Mannheim als UNESCO City of Music in all seinen Facetten widerspiegeln soll. Jede Etage wurde mit Partnern wie den Söhnen Mannheims, BB Promotion, Sunshine Live und Cosmopop ausgestattet. Das benachbarte Boutique Hotel SYTE hingegen präsentiert ein durchgängiges Mode-, Fashion- und Design-Konzept, in dem Barkultur und Genuss groß geschrieben werden. Auch das Roomers Baden-Baden, welches mit Design und durchdachtem Gesamtkonzept aus Hotel, Spa und Gastronomie punktet, ist im Portfolio. Abgerundet wird die Marketingkooperation durch den Ketschauer Hof in Deidesheim, welcher als eine Mischung aus Boutique Hotel, Gourmetrestaurant und Eventlocation das

Thema Wein durchgängig einbezogen hat.

Wir sind im Gespräch mit Hotels an weiteren Standorten. Wichtig sind vor allem ein enger Austausch mit den jeweiligen Hotels und gemeinsame Networking-Aktivitäten. Dies hat für uns eine höhere Bedeutung als schnelles Wachstum?, erklärt Groebler. UNYCU hat diverse Sales & Marketing-Kampagnen in der Pipeline und plant, diese in Kürze zu veröffentlichen. Erste Kundenevents und Vertriebsmaßnahmen wurden bereits erfolgreich platziert. Bei der Akquise gehe man aber sehr sorgfältig vor: Neben Konzept, Design und Innovation spielt auch die Zusammensetzung des Sales-Teams eine große Rolle: It's a People's Business. Nächster Standort soll Hamburg werden. Doch auch andere Standorte wie Berlin, Düsseldorf und München können wir uns in Kürze gut vorstellen.?

Owner-to-Owner Prinzip

Wir haben uns bewusst für das Owner-to-Owner / GM-to-GM Prinzip entschieden, also für einen Zusammenschluss auf höchster Unternehmensebene?, so Groebler. Dadurch vereinen sich Kompetenz, Erfahrung und Leidenschaft zu einer schlagkräftigen Gemeinschaft. Wir sind flexibel und können schnelle Entscheidungen treffen, wenn es darauf ankommt. UNYCU gilt als eine starke Ergänzung zu klassischen Hotelkooperationen, die es derzeit auf dem Markt gibt. Vor allem im Bereich Sales und Networking sehen wir unsere Stärken. Hier können die Mitglieder voneinander profitieren. Es gibt keine Vorschriften, welche Booking Engines oder GDS Codes verwendet werden, da viele der Partnerhotels sich über internationale Hotelkooperationen vermarkten.?

Mehr Direktbuchungen als Ziel

Ein lokales Netzwerk ist nach wie vor das A und O, wenn es um Empfehlungsmarketing und Reichweite geht. Durch den Zusammenschluss der Partnerhotels haben wir führende Häuser in den jeweiligen Städten vereint. Hier setzen wir auf Kundenbindung durch Qualität und das einzigartige Erlebnis, das unsere Gastgeber und Partnerhotels im jeweiligen Standort bieten?, so Groebler. Die Kooperation bietet ihren Partnern ein individuelles Leistungspaket, sofern Dienstleistungen wie Booking Engine, PMS, Hotel- oder Gastronomiekonzepte, Branding oder Sales Force benötigt werden.

Weitere Informationen über die Kooperation, deren Mitglieder und Partner auf: