

Mag for
Hospitality
Enthusiasts

elevatr

8 EUR im Abo 9 EUR ohne Abo



upnxt²³

EDITION 4 – HOSPITALITY FESTIVAL

22. MAI 2023

More personality, baby!

Get to know our Community Partners: im elevatrSmalltalk spricht Hotelmarketing Gruppe-Founder Patrick G. Rueff über Hospitality-Persönlichkeiten mit Ecken und Kanten, magische Gastorientierung, Freiheit als Motivationsfaktor – und Erdnussflips.

COMMUNITYPARTNER

ELEVATRSMALLTALK



Patrick G. Rueff ist Founder & CEO der Hotelmarketing Gruppe. Er sagt, ein erfolgreiches Hotelkonzept sollte auch ein Spiegelbild der Inhaber sein. (Foto: Hotelmarketing Gruppe)

Name: Patrick G. Rueff

Position: Founder & CEO Hotelmarketing Gruppe

Sternzeichen: Jungfrau

Wohnort: München

Lieblingsbrand: Occhio – beeindruckend, wie man Licht in Qualität verpacken kann.

elevatr: Patrick G. Rueff, beschreibe die Hotelmarketing Gruppe in drei Worten.

Patrick G. Rueff: Wir entwickeln Hotelpersönlichkeiten.

Was ist eure Philosophie in einem Satz?

Ein außergewöhnliches Hotelkonzept mit Ecken und Kanten ist für uns die Grundlage, um darauf ein fokussiertes und ganzheitliches Marketing aufzusetzen.

Welchem Influencer folgst du und warum?

Für mich ist das Brand eins-Magazin eine tolle Inspirationsquelle, auch auf Social Media. Das Redaktionsteam macht einiges im Vergleich zu anderen Wirtschaftsmagazinen anders: sie stellen Menschen und Unternehmen dar, die etwas bewegen, verändern, zum Positiven wenden. Die aus Fehlern lernen, um etwas Neues zu entwickeln.

Wäre ein Hotel ein Role Model, was wären seine Eigenschaften?

Ein außergewöhnliches Hotel am Puls der Zeit. Das für sich steht. Das fasziniert statt rabattiert. Einmalig und authentisch. Unverwechselbar und innovativ. Ein Spiegelbild seiner Inhaber. Eine echte Hotelpersönlichkeit.

Was ist (d)ein persönlicher Lieblingsplatz?

Das Restaurant Tantris in München. Für mich ein magischer Platz, an dem man Gastorientierung im Service, höchste kulinarische Qualität und ikonisches Design an einem Ort erleben kann. Am liebsten mache ich das mit meiner Frau oder einem meiner Söhne – und am allerbesten mit der ganzen Familie. Am Tag darauf liebe ich es, auf einer Alm zu sitzen und einen einfachen Kaiserschmarrn zu genießen.

Dein Insider-Tipp für erfolgreiches Hotelmarketing?

Eigentlich ist es ganz einfach: wenn man sich bemüht, ein außergewöhnliches Hotelkonzept laufend weiterzuentwickeln, sich liebevoll um sein Team kümmert und dann auch noch die richtigen Marketinginstrumente nutzt, kann fast nichts schief gehen.

Für was hast du eine Schwäche?

Erdnussflips und kühle Orangina.

Welches Buch hat dich zuletzt bewegt?

Ich lese selten Bücher mehrfach. Das Buch „Keine Regeln“ von Netflix-Gründer Reed Hastings habe ich aber gleich drei Mal mit Begeisterung inhaliert. Er beschreibt sehr offen die Schritte, wie Netflix vom kleinen Versender von DVDs zum erfolgreichen Global Player wurde: zuerst die richtigen Menschen zu versammeln, danach die bestmöglichen Rahmenbedingungen für sein Team zu schaffen, um dann Stück für Stück die Regeln zu lösen. So entsteht Freiheit im Denken und Tun und damit der größte Motivationsfaktor, außergewöhnliche Leistungen zu entwickeln.

Was hätten wir dich fragen sollen?

Warum ich die Hotelmarketing Gruppe gegründet habe. Hier die Antwort: Weil ich es nie verstanden habe, warum durchschnittliche Hotels sehr hohe Marketingbudgets benötigen, um auf sich aufmerksam zu machen. Viel sinnvoller empfinde ich es, zuerst den Schwerpunkt auf ein außergewöhnliches Hotelkonzept zu legen, mit dem man fast von allein aus dem Markt herausragt. Dann lässt sich viel Marketingbudget einsparen.

Dein letztes Wort vor dem Aussteigen ist ...

... schön war's.



More about

Faszinieren statt rabattieren: Unter diesem Claim arbeiten rund 80 Hospitality Creatives der Hotelmarketing Gruppe an Konzepten wie dem Chaletdorf Priesteregg, dem Lifestylehotel Mama Thresl oder der Werdenfelserlei. #fullservice: Von der Positionierung bis zur laufenden Vermarktung betreuen die Spezialisten an 13 Standorten im gesamten DACH-Raum ihre Partner.

* #talk to me: Im elevatrSmalltalk geben unsere Community Partner ganz persönliche Einblicke in ihren Alltag und ihre Gedankenwelt.

STORY TEILEN

Link kopieren

LinkedIn



„Menschlich und nahbar bleiben“

Get to know our Community Partners: Im elevatrSmalltalk gibt Accor Deutschland-Geschäftsführer Ben Brackmann ganz persönliche Einblicke und verrät unter anderem, wie ihn der



„Wer gut ist, kann weit kommen“

Get to know our Community Partners: Diesmal im persönlichen elevatrSmalltalk: Karl-Heinz Pawlizki, CEO Arabella Hospitality. Er erzählt von seinem Kindheitshelden aus dem



„Kein Tag gleicht dem anderen“

Protagonist einer US-Serie überhaupt erst in die Hotellerie brachte.

ELEVATRSMALLTALK COMMUNITYPARTNER

Fußball und erklärt, was „thinking big“ für ihn bedeutet.

ELEVATRSMALLTALK COMMUNITYPARTNER

anderen“

Get to know our Community Partner: In diesem elevatrSmalltalk erzählt Scheiblich vom Unternehmen F wie ein perfekt geplanter Tag für aussieht, warum ihn Abenteuer inspirieren & der Wahl-Berliner weshalb für ihn auch Warnemünde „place to be“ ist.

ELEVATRSMALLTALK COMMUNITYPARTNER



elevatr

Bleibe up-to-date mit unserem Newsletter

Deine E-Mail-Adresse



[Impressum](#) [Datenschutz](#) [Nutzungsbedingungen/AGB](#)

Website by [Make Studio](#) and [detco](#)