

## Die Köpfe von byhours.com

Von Hoteliers für Hoteliers; das Management Team in Spanien und Deutschland

Barcelona/Berlin – 07.04.2016 (L/P PR) - Für eine Geschäftsidee, die sich langfristig-erfolgreich etablieren soll, braucht es neben Kreativität, Erfindergeist und Mut auch Erfahrung und Marktkennntnis. Und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen, Synergien zu nutzen und ein Team zu führen. Das alles bringen die Köpfe von byhours.com mit.



Gründer und CEO, Christian Rodríguez, zeichnet sich vor allem durch seine betriebswirtschaftlichen und analytischen Fähigkeiten aus. Und durch sein besonderes Talent, neue und dabei revolutionäre Geschäftsmodelle zu entwickeln. Co-Gründer, Guillermo Gaspart, ergänzt ihn perfekt durch seine fundierten Branchenkenntnisse und weitreichenden Beziehungen in der internationalen Reise- und

Hotelindustrie.

Damit war 2012 die Basis für byhours.com geschaffen. Eine für die Reise- und Hotelbranche völlig neue Buchungsplattform, über die Hotelzimmer stundenweise gebucht werden können. Das erste und bisher einmalige „Pay per Use“ Modell –ein nutzungsbasierendes Bezahlungsmodell. Völlig neu in der Branche. Und ein Gewinn für beide Seiten – für den Gast, weil er flexibel ist und tatsächlich nur die Zeit bezahlt, die er letztendlich benötigt. Und für die Hotellerie, die einen neuen Markt und damit neuen Gästekreis erschließt. Und ihre Auslastung erhöht. Denn blieben die Zimmer bei den bisher regulären Buchungsmöglichkeiten frei, können sie durch byhours.com verkauft werden.

Byhours.com kann online – es gibt auch eine deutsche Version – und via App gebucht werden. Die „Micro-Stays“ umfassen Drei- Sechs- und Zwölf-Stunden-Packages. Dabei bestimmt der Gast seine Check-in und Check-out Zeit selbst und entscheidet, wie lange er das Zimmer braucht. Und zahlt am Ende nur für die Zeit, die er tatsächlich benötigt. Bisher gibt es bereits 2.500 verschiedene Buchungs-Optionen in Europa und bis heute mehr als 150.000 Nutzer.

### **Guillermo Gaspart Bueno, Gründer**

Ein wahres Hotelkind: Bereits seit vier Generationen ist seine Familie mit der Hotellerie verwachsen. Und so ist es nur ganz natürlich, dass auch Guillermo Gaspart ein Faible für die Touristikbranche entwickelt hat. Seit 14 Jahren bereits ist der 37-jährige Spanier schon in der internationalen Luxushotelbranche zu Hause. Seine Lieblingsdisziplinen sind: Unternehmens- und Strategieentwicklung; vor allem während der Vor- und Eröffnungsphase.

Seine positive Energie, seine Führungsqualitäten, seine Loyalität und professionelle Integrität machen Guillermo Gaspart sehr wichtig für das Management von byhours.com. Er versteht es instinktiv das Team zu führen und die Entwicklung von byhours.com voran zu treiben. Und natürlich leisten ihm seine fundierten Erfahrungen und Kenntnisse in der internationalen Luxushotellerie entscheidende Dienste, wenn es um die Verhandlungen mit Kooperationspartnern geht. Von Hotelier zu Hotelier sozusagen.

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität internacional de Catalonia (UIC) und einem Volontariat bei einer Privatbank und im Hotel Lausanne Palace, Schweiz, ging er zunächst nach London, um bei PriceWaterHouse and Coopers erste Erfahrungen zu sammeln. 2002 wechselte er zur HUSA Group. Nach Stationen im Controlling leitete er als General Manager das Hotel Tres Torres in Barcelona, Spanien. In den darauffolgenden Jahren wechselte er ins Management der Gesellschaft und war beispielsweise Leiter der Verkaufsstrategie und Direktor für Unternehmensentwicklung und Expansion. Bevor er bei byhours.com einstieg, leitete er das Refinanzierungsteam der Spanischen Hotelgesellschaft. Desweiteren absolvierte er Studiengänge im Bereich Controlling an der EADE und machte seinen Bachelor in Betriebswirtschaft an der UIC.

### **Christian Rodríguez, Chief Executive Officer (CEO) und Gründer**

Mit seinen erst 31 Jahren hat Christian Rodríguez schon eine beeindruckende Laufbahn hinter sich. Vor allem aber zeichnet ihn eines aus: sein Gespür für den Zeitgeist und seine natürliche Begabung innovative Projekte zu entwickeln und mutig auf dem Markt einzuführen. Außerdem hat der gebürtige Spanier eine hervorragende Menschenkenntnis – sie hilft ihm das jeweils richtige Team für die Aufgabe zusammen zu stellen.

All seine Energie, Begabungen, sein Trendgespür wie auch Marktkenntnisse machen Christian Rodríguez zu einem bedeutendem Gründungsmitglied – allen voran für die Marktanalyse und die Markteinführung von byhours.com

Ebenso zukunftsweisend wie byhours.com waren seine bisherigen Projekte. Dazu zählt zum Beispiel Spotbus: Das erste audiovisuelle Programm für die Ortung des öffentlichen Busverkehrs. Genau aus diesem Programm wurde die Kommunikationstechnik entwickelt, die heute bei den meisten modernen Transportunternehmen in ganz Europa eingesetzt wird. Zum ersten Mal öffentlich anerkannt wurde das System bei den CREATIC Awards 2006, vergeben vom Institute of Economic Development. Revolutionär wie erfolgreich für die Gastronomie war Urban Secrets –ein Zusammenschluss von Restaurants, die als Geheimtipps der jeweiligen Stadt gelten. Mit dieser Idee kam er unter die Finalisten beim National Marketing Award 2010.

Christian Rodriguez graduierte im Bereich Werbung und absolvierte ein weiterbildendes Studium in den Fachbereichen Trends und Qualitative Forschung. Darüber hinaus hält er einen MBA der Pompeu Fabra University in Barcelona. Im Moment ist er Gastdozent an den führenden Wirtschaftsuniversitäten IESE, ESADE, IE oder EADA.

### **Giovanni B. Merello, Country Manager Deutschland, Österreich, Schweiz**

„Ich glaube an Qualität. An den ganz besonderen Service eines passionierten und leidenschaftlichen Teams. Und so liegt es mir am Herzen, Teams auszubilden, die Gäste zu überraschen, ihre Erwartungen zu übertreffen und ihnen unvergessliche Momente zu bereiten – einfach bisher unerreichte Standards in der Luxushotellerie zu setzen.“

Das ist die Philosophie von Giovanni Merello. Einem Hotelier aus Leidenschaft. Und einem Trainer aus Passion. Und nun Country Manager bei byhours.com für die Region Deutschland, Österreich und Schweiz mit Sitz in Berlin. Denn nach vier erfolgreichen Jahren ist byhours.com nach Spanien und Großbritannien seit März 2016 auch in Deutschland vertreten.

Die Biografie des gebürtigen Italieners (Jahrgang 1976) liest sich unübertrieben wie das „Who is Who“ der internationalen Luxushotellerie. Stationen seines Werdegangs waren unter vielen anderen namhaften Adressen: Forte Village, Sardinien (Italien); The St. Regis Mardavall, Mallorca (Spanien); SHA Wellness Clinic Bahia de Altea (Spanien) oder die Starwood Sheraton Gruppe, die Royal Karma Group sowie die Grand Heritage Hotels International. Mit insgesamt acht Hotelöffnungen und vielen Managementpositionen in Italien, Spanien, Ägypten und China konnte Giovanni Merello sein Wissen sukzessive erweitern. Disziplinen wie Teamführung, Profitabilität und die Kommunikation zwischen Investor und Eigentümer liegen ihm besonders. Im Bereich High Fashion war er als Leitender Direktor von Christian Dior Spanien für die Einführung mehrerer Boutiquen in Spanien verantwortlich. Dies unterstreicht sicher auch sein Faible für die feinen Künste – er studierte Klassische Literatur, hat aber auch einen MBA in Hospitality an der Oxford Brookes University absolviert.

### **Über byhours.com**

Neu und revolutionär – passend zum Zeitgeist und den modernen Anforderungen.

Das ist ByHours.com. 2012 in Barcelona gegründet, ist ByHours.com im Begriff die Reisebranche zu revolutionieren. Denn ByHours.com ist die erste und bisher einzige Buchungsplattform, über die Hotelzimmer stundenweise gebucht werden können. Kurzum: Mit ByHours.com wurde das „Pay per Use“ – also ein nutzungsbasiertes Bezahlungsmodell – in der Reisebranche eingeführt. Erstmals in der Geschichte. Innovativ, flexibel und künftig auch global.

Die buchbaren Zeitarangements – online und per App – umfassen Drei-, Sechs- und Zwölf-Stunden-Packages, wobei der Gast seine Check-in und Check-out Zeit selbst bestimmt und entscheidet, wie lange er das Zimmer braucht. Bisher gibt es bereits 2.500 verschiedene Buchungs-Optionen in Europa. Ziel ist es, das Portfolio weltweit auszubauen. Bevorzugte Destinationen sind neben Flughäfen, Bahnhöfen und Häfen auch Kliniken, Konferenz- und Messezentren, Sportveranstaltungen und Stadtzentren.

Für den Gast – für die Hotellerie: byhours.com ist für beide Seiten ein Gewinn.

Viele Gäste sind nicht mehr gewillt für eine Nacht zu bezahlen, wenn sie das Hotelzimmer nur für wenige Stunden nutzen. Hier setzt ByHours.com an. Gibt mit dem innovativen Konzept dem Gast die Möglichkeit für einen maßgeschneiderten Kurzaufenthalt – einen „Micro-Stay“. Und der Hotellerie, flexibler auf die neuen Wünsche und Ansprüche der Gäste zu reagieren und damit einen neuen Gästekreis zu erschließen. Auch sonst frei bleibende Zimmer zu verkaufen – sogar mehrfach am Tag. Wobei alles – Kapazitäten, Raten, Stornobedingungen, Ausschlusszeiten – in Eigenregie gesteuert wird. [www.byhours.de](http://www.byhours.de)

Für weitere Presseinformationen wenden Sie sich bitte an:

Bettina Faust/Barbara Lueers  
Lueers/Partner Public Relations GmbH  
Steinsdorf, 6, D-80538 München  
Tel. +49-89-21 66 94 52, Fax. +49-89-21 66 94 53  
[info@lueerspartner.com](mailto:info@lueerspartner.com), [www.lueerspartner.com](http://www.lueerspartner.com)