

PRESSEMITTEILUNG

Lieblingsplatz Hotels: Partnermodell gewinnt an Fahrt – Schwarzwald-Gruppe stuub kommt dazu

- Dritter Partner in kurzer Folge: Nach Ammersee Hotel und Scheelehof gewinnt Lieblingsplatz erstmals ein gewachsenes Hotel- und Apartmentportfolio
- stuub by Lieblingsplatz Hotels: Schwarzwald-Gruppe setzt auf Markenstärke, Digitalisierung und zentrales Vertriebssystem
- Partnermodell mit Signalwirkung: Renommierete Privathotels mit Persönlichkeit finden in Lieblingsplatz den richtigen Systempartner

Hamburg/Schwarzwald, 2. Juni 2026 – Die Lieblingsplatz Hotels bauen ihr Partnermodell weiter aus: Mit stuub Hotels & Ferienwohnungen, einer gewachsenen Hotelgruppe mit mehreren Standorten im Schwarzwald und in Karlsruhe, kommt der bislang größte Partner hinzu. Unter dem gemeinsamen Dach „stuub by Lieblingsplatz Hotels“ bündeln beide Unternehmen ihre Stärken und setzen ein klares Zeichen: Das Modell trägt.

„Was wir mit dem Partnermodell anstoßen, trifft einen echten Nerv in der Privathotellerie. Renommierete Häuser mit Substanz und Geschichte suchen heute keine Kettenzugehörigkeit, sondern einen Partner, der ihnen Struktur, Digitalkompetenz und Reichweite gibt, ohne ihnen die Seele zu nehmen. Genau das ist unser Ansatz“, sagt **Niels Battenfeld, Geschäftsführer der Lieblingsplatz Hotels**.

Wachstum mit System: Drei Partner, ein klares Konzept

Seit der Markteinführung des Partnermodells 2025 hat Lieblingsplatz konsequent Fahrt aufgenommen. Das Ammersee Hotel in Herrsching, eine der prägenden Adressen dieser Region, war der erste Partner: ein Vertrauensbeweis einer traditionsreichen Eigentümerfamilie, die auf professionelle Systemkompetenz setzt. Es folgte der Scheelehof in der Stralsunder Altstadt, ein Traditionshaus mit Geschichte und eigener Identität. Nun kommt mit stuub erstmals eine gewachsene Gruppe mit mehreren Standorten hinzu. Ein deutliches Signal, dass das Modell funktioniert und sich in der Branche herumspricht.

Was diese Partnerschaften verbindet: Es sind Häuser mit Substanz, Anspruch und eigenem Profil, die in einem Markt unter Druck die richtigen Strukturen suchen. Fachkräftemangel, Kostendruck, wachsende Digitalanforderungen – Lieblingsplatz bietet hier erprobte Lösungen aus dem eigenen Betrieb: eine 360°-Systemplattform, automatisiertes Revenue Management, digitale Infrastruktur und einen zentralen Vertrieb mit nachweislich hoher Direktbuchungsquote.

lieblingsplatz-hotels.de

stuub: Gewachsen aus eigener Kraft, bereit für den nächsten Schritt

stuub steht für moderne Hotels und exklusive Ferienwohnungen im Hochschwarzwald – digital durchdacht, nachhaltig ausgerichtet und lokal verwurzelt. Mit Standorten in Titisee, Schluchsee, Todtnauberg, Hinterzarten, Saig, Feldberg und Langenbach sowie dem Urban-Konzept in Karlsruhe hat Dominik Tumminaro eine Gruppe mit unverkennbarer Handschrift aufgebaut. Im Sommer 2026 kommt mit dem stuub jostal ein weiterer Standort hinzu. Die Gruppe wächst aus eigener Kraft und sucht nun das operative Rückgrat, das das weitere Wachstum absichert, ohne die Eigenständigkeit zu verwässern.

„Privathotellerie im Leisure Segment jenseits der Großstädte ist im DACH Raum oft noch zu vereinzelt, um wirklich zu skalieren. Genau das wollen wir ändern. Mit Lieblingsplatz Hotels haben wir einen Partner gefunden, der dieselbe Haltung lebt – und dessen Häuser unser Portfolio nicht einfach vergrößern, sondern echte neue Reiseziele hinzufügen. Unsere Gäste können jetzt zwischen mehr Destinationen wählen, ohne die Handschrift zu verlieren, die sie kennen und schätzen. Das ist geografische Ergänzung, die aufgeht – und der Anfang von mehr“, sagt **Dominik Tumminaro, Gründer von stuub**.

Partnermodell skaliert: Von Einzelhotels zu Gruppen und Collections

Mit stuub zeigt Lieblingsplatz, dass das Partnermodell über das Einzelhotel hinauswächst. Lieblingsplatz übernimmt die Systemfunktionen im Hintergrund: Markenführung, Vertrieb, digitale Infrastruktur, Revenue Management, Technologie. Während jeder Partner das bleibt, was er ist, eine eigenständige Marke mit Charakter und regionaler Verwurzelung. Das Modell richtet sich damit sowohl an Eigentümer besonderer Einzelhäuser als auch an kleinere Hotelgruppen, die ein belastbares System suchen, ohne in starre Strukturen zu verfallen.

„Was wir in unseren eigenen Häusern täglich erproben, geben wir strukturiert und skalierbar an unsere Partner weiter. Digitalisierung ist in der Privathotellerie kein Selbstzweck, sondern die Voraussetzung dafür, dass Gastgeber wieder Zeit für das Wesentliche haben: die Begegnung mit dem Gast“, so **Battenfeld**.

Lieblingsplatz, 2013 als Strandhotel an der Nordsee gegründet, heute mit mehr als zehn Standorten von der Küste bis ins Zillertal, wächst damit planvoll und mit klarem Konzept. Das Partnermodell folgt keiner Wachstumslogik um jeden Preis, sondern einem echten Marktbedarf: Renommierete Privathotels und Hotelgruppen, die in einem strukturell herausfordernden Umfeld den richtigen Partner suchen und in Lieblingsplatz finden.



Über stuub Hotels

Die stuub Hotels & Ferienwohnungen sind eine wachsende Hotelgruppe mit Standorten im Schwarzwald und in Karlsruhe. Die Gruppe unter Führung von Dominik Tumminaro steht für moderne, designorientierte Unterkünfte mit echter Gastfreundschaft, digitalem Komfort und konsequenter Nachhaltigkeit. www.stuub.de

Über Lieblingsplatz Hotels

Die Lieblingsplatz Hotels sind eine wachsende Gruppe individueller Häuser in Toplagen. Jedes Haus hat Charakter, alle eint das Prinzip: „Urlaub wie bei guten Freunden“. Gegründet 2013 in St. Peter-Ording, heute mit mehr als zehn Standorten von Rügen bis ins Zillertal. Mit einem flexiblen Partnermodell und einer 360°-Systemplattform verbindet Lieblingsplatz Digitalisierung und Effizienz mit authentischer Gastfreundschaft – für die Zukunft der Privathotellerie. www.lieblingsplatz-hotels.de

Pressekontakt

Constantin PR

Frauke Constantin

E-Mail: constantin@constantin-pr.de

Mobil: 0176 840 22 433