

Objektyp: **TableOfContent**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **131 (2005)**

Heft 16: **Apart**

PDF erstellt am: **26.04.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

<http://www.e-periodica.ch>

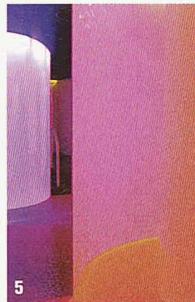
Hotelrenovation

Von Krise im Schweizer Tourismus ist die Rede, vom Hotelsterben. In unserem Land gibt es rund 5600 Hotels. Bei mehr als 89 % dieser Unternehmen liegt die Kapazität bei 50 und weniger Betten. Oft erfüllen Infrastruktur und Dienstleistungsstandard die Erwartung der Gäste kaum mehr. Zu lange wurde zu wenig investiert, um den grenzüberschreitenden Preis- und Leistungsvergleichen standzuhalten, die von immer mehr Reisenden immer häufiger via elektronische Medien gemacht werden. Das Ausland hat aufgeholt und setzt den Qualitätsstandard für Schweizer Anbieter höher an. Die kleine und mittlere Hotellerie steht unter wirtschaftlichem Druck. Es herrscht ein gewaltiger Erneuerungsbedarf. Kein Wunder also, wenn Renovationen als Allerweltsmittel und Rettungsanker angesehen werden. Allerdings sind nicht Pinselrenovationen, sondern grundsätzliche, fundamentale Erneuerungen gefragt.

In der Hotellerie generell und im Speziellen in der kleinen und mittleren Hotellerie lässt sich ohne professionelles Marketing kein Blumentopf gewinnen. Nur wer Lücken sucht, wird seinem Haus einen eigenständigen Auftritt mit einzigartigen Angeboten verpassen und dabei die Bedürfnisse des ansivierten Gästesegments befriedigen. Von einem «Gesamtkonzept» kann dann die Rede sein, wenn von A wie Angebotsbekanntmachung bis Z wie Zimmer-Check-out für den Hotelgast ein roter Faden erkennbar ist. Wem es gelingt, seine Gebäudehülle mit einer Geschichte zu füllen, d. h. mit einer Seele auszustatten, wird weniger vergleichbar, spricht die Kundschaft eigenständig an, interessiert und fasziniert sie. Nischenmarketing definiert sich somit als taugliches Mittel, um sich gegenüber seinen direkten Mitbewerbern und der Kettenhotellerie abzuheben. Aus dieser Perspektive heraus ist die Feststellung überlebenswichtig, dass bereits bei der Planung – unter Berücksichtigung der Komfortoptimierung zum Wohle des Gastes – auch wesentliche Rationalisierungseffekte erzielt werden.

Dies ist auch die Strategie einer Investorengruppe rund um die Besitzer des «Bellevue» und der «Hostellerie» auf Rigi-Kaltbad. In ihrem Auftrag entwickelte Mario Botta ein Vorprojekt unter dem Titel «giardino minerale», das Architektur und Ästhetik mit hoher Funktionalität verbindet. Der Hotelbetrieb erfährt eine Sanierung und Erweiterung von 63 auf 83 Vier-Sterne-Gästezimmer. Das Gastronomieangebot wird reorganisiert und das Raumkonzept auf effiziente, kostengünstige Betriebsabläufe ausgerichtet. Ein römisch-irrisches Bad, als Besuchermagnet und selbstständiges Profit-Center, wird unterhalb des Dorfplatzes, dem «giardino minerale», angelegt. Das Gesamtangebot von Bad/Tagung/Hotel wird in einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis erfolgen können. Die Themen «Architektur», «Ästhetik» und «Lebensqualität» ziehen sich als roter Faden durch das Projekt und werden zum verkaufsfördernden Marketinginstrument. Einrichtung, Angebot (inklusive Food & Beverage) werden auf diese Kernthemen ausgerichtet. So entsteht ein eigenständiges Produkt, welches sich an ein klar definiertes Gästesegment richtet und sich von jenen Mitbewerbern abhebt, die möglichst vielen Bedürfnissen gerecht werden wollen. Rigi Kaltbad – ein Hotel mit Geschichte und eine packende Geschichte als Rezept für das erfolgreiche Überleben in einem immer härter umkämpften Markt.

Martin Emch, Direktor der Turicum Hotel Management AG, Zürich. martin.emch@turicum-hotels.ch



5 Orient und Lifestyle im Engadin

| Lilian Pfaff | Die Renovation des Hotels Castell zusammen mit einem neuen Wellnessbereich in Form eines Hamams war nur über den Verkauf von Luxuswohnungen im neu gebauten gläsernen Appartementgebäude von UN Studio möglich.

12 «Erfahrbare Erzählung»

| Markus Rötchlisberger | Die Architekten Burkhalter Sumi entwickeln für das historische Hotel Rigiblick eine beziehungsreiche Architektur, die mit verfremdeten Symbolen arbeitet und die Geschichte des Ortes sinnlich erfahrbar werden lässt.

19 Gletscherspalten

| Rabel Hartmann Schweizer | Herzog & de Meuron haben für das Hotel Astoria in Luzern einen Baukörper entwickelt, der sich wie ein Gletschermassiv in die Stadlandschaft schiebt.

22 Wettbewerbe

| Neue Ausschreibungen und Preise | Sporthalle Gaswerk, Biel | Erweiterung Schulanlage Oberkirch | Erweiterung Pflegeheim Wil | Wohnüberbauung Letzi, Küsnacht / Zumikon |

32 Magazin

| Garten-Wettbewerb | Ökologische Beschaffung | Wasserverbrauch | Schmierer mit Raps statt Erdöl | Publikationen: «Kunstführer» neu mit 20. Jahrhundert; «Altstadt im Umbruch» | Holzbauseminar für Frauen | Leserbrief | Suchmaschine für Architekturtexte |

40 Aus dem SIA

| Konflikte beim Planen und Bauen erfolgreich bewältigen | Wanderausstellung wirbt für Ingenieur Nachwuchs | Beitritte zum SIA im 1. Quartal 2005 | Kurs für Architekten: Lüftung in Wohnbauten |

44 Produkte

| Sonnenschutz: Austausch-Service | Design-Auszeichnung für Kaldewei | Fassaden in Edelstahl | Natureplus für Forbo-Linoleum | Firmennachrichten |

54 Veranstaltungen