

**Zeitschrift:** HTR Hotel-Revue  
**Herausgeber:** hotelleriesuisse  
**Band:** - (2014)  
**Heft:** 20

## Heft

### Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 10.08.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



Neue Weine

Mads Kleppe, Head Sommelier im besten Restaurant der Welt, sprach im Berner «Kursaal» über die Weinkultur im «Noma».

Seite 19

Neuer CEO

Fabian Fingerhuth, neuer Geschäftsführer des Backoffice-Software-Anbieters Mirus, über die Erwartungen der Hoteliers und den Standort Davos.

Seite 3

Neue Lounge

Im «Fairmont Montreux Palace» wird Ende Juni das fünfte Montreux Jazz Café eröffnet. Die neue Lounge ist dem legendären Claude Nobs gewidmet.

Seite 10

Neuer Name

Der traditionsreiche Schweizer Caterer DSR tritt neu unter dem Namen Eldora auf und setzt auf höhere Qualität statt Preisdumping.

Seite 15

Inhalt

aktuell	2-5
people	6
cahier français	7-10
fokus	11-13
caterer & service	15-16
dolce vita	17-20

# PROFIL DIE STELLEN- UND IMMOBILIENBÖRSE hotel revue

Die Schweizer Fachzeitung für Tourismus *Avec cahier français*

1002893  
Schweizer  
Periodikendienst  
Hollwylerstrasse 15  
3005 Bern

AP214  
009/9

Luxushotel Les Trois Rois

## Wo ist der König?

Mehr Fragen als Antworten zur Zukunft des Flaggschiffs der Basler Hotellerie.

DANIEL STAMPLI

Das 5-Sterne-Superior-Hotel Les Trois Rois in Basel steht seit September 2012 zum Verkauf. Was der aktuelle Eigentümer Thomas Straumann damit vorhat, behält er für sich. Wünsche äussern dafür andere: Rudolph Schiesser, Verwaltungspräsident des «Trois Rois», wäre es am liebsten, Straumann

würde das Luxushotel behalten. Diesem Anliegen schliesst sich auch Basel-Tourismus-Direktor Daniel Egloff an. Für die Führung des Hotels ist er des Lobes voll. Laut Schiesser ist man «toll auf Kurs». Es werde ein Umsatz von rund 30 Mio. Franken erwirtschaftet. «Thomas Straumann sieht sich mit dem Verkauf nicht unter Zeitdruck, und es liegt ihm

darin, den richtigen Käufer zu finden», sagt Karin Rhomberg sibyllinisch, von Straumann mit der Kommunikation beauftragt. Je nach Käufer ist Kempinski als Betreiber des «Trois Rois» interessiert. Denn zur Erweiterung des Portfolios kommen auch 5-Sterne-Luxushotels in Basel oder Zürich infrage.  
Seite 2

Kommentar

Brentel-Nachfolge: Der Wahlkampf hat schon begonnen



GERY NIEVERGELT

Am 27. November wird an der Delegiertenversammlung von hotellerieuisse der Nachfolger des wegen Amtszeitbeschränkung ausscheidenden hotellerieuisse-Präsidenten Guglielmo L. Brentel gewählt. Bis anhin bewerben sich zwei Kandidaten für das Amt: der Romand Pierre-André Michoud, Gastgeber im Hôtel du Théâtre in Yverdon, und der Bündner Andreas Züllig, Gastgeber im Hotel Schweizerhof, Lenzerheide. Beide sind in der hotellerieuisse-Verbandsleitung vertreten.

Eröffnet wurde der Wahlkampf schon jetzt, und zwar durch den Chefredaktor der Zeitschrift «Hotelier». Nachdem er mit Patrik Scherrer lange auf den «falschen» Kandidaten gesetzt hat, rührt er in seinem aktuellen Editorial nun mächtig die Werbetrommel für Andreas Züllig und leitet von der Grösse des Bündner Regionalverbands flugs den Anspruch aufs Präsidium ab. Für Gegenkandidat Michoud dagegen reicht es nur gerade zur Namensnennung.

In der htr kommen zu gegebener Zeit beide Kandidaten zu Wort. Partei ergreifen werden wir nicht. Das hat nicht nur damit zu tun, dass hotellerieuisse unser Herausgeber ist. Als Macher einer nationalen Zeitung, die gerade auch in der Romandie gut verankert ist, sind wir für die landesweit unterschiedlichen Sichtweisen und Befindlichkeiten besonders sensibilisiert.

Darum kenne ich halt auch nicht nur den einen, sondern beide Kandidaten. Es sind zwei Persönlichkeiten von Format.

Bocuse d'Or Europe

## Schweiz unter den besten 12



Christoph Hunziker vom «Schärmehof» vertritt die Schweiz am Bocuse d'Or kommenden Januar in Lyon: Seite 17.

Bocuse d'Or Europe

Tourismusfinanzierung

Neues Modell im Kanton Wallis

Mit dem durch das Parlament verabschiedeten, neuen Walliser Tourismusgesetz erhalten Gemeinden mehr Autonomie. Nun können die Ferienorte selber entscheiden, ob und welche Instrumente, wie etwa Kurtaxe und Beherbergungstaxe, sie zur Tourismusfinanzierung einsetzen wollen.  
tl/dst  
Seite 5 und 7

Nachfolge in Familien-Hotelbetrieben

Wer sucht, findet nicht immer

Die Nachfolgeregelung stellt viele Familienbetriebe in der Hotellerie vor grosse Probleme. Der einstige Konsens der Generationen, dass die Kinder einem Naturgesetz gleich den Betrieb weiterführen, hat sich aufgelöst. Beiderseits herrscht die Ansicht, dass die Kinder den Betrieb nur aus freien Stücken übernehmen sollen - ein Entscheid, der durch

die missliche Lage manchen Betriebs erschwert wird.

Unternehmensberater orten weitere Probleme. Wegen ihrer Identifikation mit dem Betrieb würden viele Hoteliers dessen Wert überschätzen und die Nachfolge hinauszögern, sagen André Gribi von Kohl & Partner und Liliane Rentsch von «im-hotel». Einer Traumofferte har-

rend, würden Hoteliers dann bis weit über das Pensionsalter hinaus einen im Zweifel defizitären Betrieb führen und so die Altersvorsorge verbrennen.

Dennoch, so zeigt die Recherche der htr hotel revue, gehen manche Hoteliers mit Weitsicht und Erfolg an das Thema der Nachfolgeregelung heran. axg  
«fokus», Seite 11 bis 13

Täglich aktuell:  
www.htr.ch

Adresse: Monbijoustrasse 130  
Postfach, 3001 Bern  
Redaktion: Tel. 031 370 42 16  
E-Mail: redaktion@htr.ch  
Aboservice: Tel. 031 740 97 93  
E-Mail: abo@htr.ch



ANZEIGE

75 JAHRE KÄSTLI STOREN Ideen Design Kompetenz

Kästli & Co. AG Sonnen- und Wetterschutzsysteme  
Tel. 031 340 22 22 www.kaestlistoren.ch

BRITA Professional

MIT BRITA MACHE ICH DEN BESTEN ESPRESSO DER STADT

BRITA ist Platin Sponsor der Swiss Coffee Championships

Für einen nachhaltigen Erfolg im Einkauf

HOREGO

Ihr Partner im Einkauf für Gastronomie, Hotellerie, Heime, Spitäler und Ausbildungsstätten.  
www.horego.ch

Es muss doch nicht alles so kompliziert sein.

rebagdata hotel management solutions 044 711 74 10 • www.rebag.ch

hotellerieuisse Swiss Hotel Association

protel

## Aus der Region

### Graubünden Vereinbarung mit Graubünden Ferien

Die Bündner Regierung hat dem Abschluss der Leistungsvereinbarung mit Graubünden Ferien für die Jahre 2014 bis 2018 zugestimmt. Basis für die Leistungsvereinbarung mit dem Kanton bildet die Strategie 2014 bis 2018 von Graubünden Ferien. Die Organisation erhält wie bisher zur Erfüllung des Leistungsauftrags einen Beitrag von 6,37 Mio. Franken pro Jahr. Der jährliche Beitrag zur Führung der Marke Graubünden wird auf 200'000 Franken pro Jahr erhöht.

### Bewilligung für den neuen Albulatunnel



Das Bundesamt für Verkehr hat der Rhätischen Bahn (RhB) die Baubewilligung für den Neubau des Albulatunnels erteilt. Das Projekt beinhaltet den Bau eines neuen, parallel zur bisherigen Anlage verlaufenden Tunnels sowie die Umnutzung des bestehenden Albulatunnels als Sicherheitsröhre. Mit der Verfügung des Bundesamtes für Verkehr ist das Bauvorhaben erstinstanzlich genehmigt. Die Gesamtkosten belaufen sich auf rund 350 Mio. Franken.

### Berner Oberland Lenk-Simmental Tourismus misst die Qualität

Mit dem Quality-Check Simmental geht Lenk-Simmental Tourismus (LST) in die Qualitätsoffensive. Nach einer Pilotphase von sechs Monaten wird das neue Instrument gezielt für die Sicherung und Verbesserung der Dienstleistungsqualität in der Destination eingesetzt. Die Gäste werden bei den Gelegenheiten, bei welchen sie mit der Tourismusorganisation in Kontakt kommen, auf den Online-Fragebogen aufmerksam gemacht. Anhand der Rückmeldungen liessen sich konkrete Massnahmen ableiten, teilt LST mit.



Gespannt wird verfolgt, wer dereinst der neue Eigentümer des Hotels Les Trois Rois am Basler Rheinufer wird.

Grand Hotel Les Trois Rois

## Geduldige «Könige»

Das Basler Luxushotel Les Trois Rois wartet weiterhin auf einen potenten Investor. Nicht ausgeschlossen ist jedoch, dass Thomas Straumann sein Hotel behalten wird.

DANIEL STAMPFELI

Um den seit Herbst 2012 angekündigten Verkauf des Basler Luxushotels Les Trois Rois herrscht seit Langem Funkstille. Ob hinter den Kulissen Verkaufverhandlungen laufen, darüber hüllen sich alle Beteiligten in Schweigen. «Am liebsten wäre mir, der bisherige Eigentümer, Thomas Straumann, würde das Hotel behalten», sagt Rudolph Schiesser, Verwaltungsrats-Prä-

dent der Les Trois Rois SA gegenüber der htr hotel revue. Sollte der Industrielle Straumann doch verkaufen, würde Schiesser eine Schweizer Lösung vorziehen. «Immerhin sind wir in Basel das einzige 5-Sterne-Superior-Hotel.» Kein Thema für die Übernahme des «Trois Rois» sei die Familie Manz. «Sie hat ja in Basel bereits zwei Häuser», so Schiesser. Die Entscheidung betreffend Verkauf liege einzig bei Thomas

Straumann selbst. Er selbst, Rudolph Schiesser, könne nur für gute Zahlen sorgen. Und dies scheint ihm gelingen zu sein. Das Haus am Rhein sei «toll auf Kurs». Der Umsatz betrage rund 30 Mio. Franken. Zur Herausgabe weiterer Geschäftszahlen sei er nicht befragt – Straumann will das offenbar nicht.

### Basel Tourismus: «Ein Glücksfall für die Stadt»

«Wir würden uns sehr freuen, wenn das Hotel im Besitz von Thomas Straumann bleiben würde», sagt auch Daniel Egloff, Direktor von Basel Tourismus. Über den Stand allfälliger Verhandlungen ist Egloff nicht informiert. Das Hotel und auch das mit zwei Michelin-Sternen dekorierte Restaurant Cheval Blanc

würden hervorragend geführt. «Wir erhalten sehr viele positive Gästerrückmeldungen, und auch die Zusammenarbeit mit dem Hotel Les Trois Rois ist sehr angenehm und professionell. Ein Glücksfall für Basel», so Egloff weiter.

«Keinen Kommentar» abgeben, und zwar zu allfälligen Interessenten und Verkaufsverhandlungen, will René Bernhard von der Swiss Capital Group. Diese hat das Mandat für den Verkauf des «Trois Rois». Straumann selbst war für eine Stellungnahme nicht zu erreichen. Karin Rhomberg, die mit der Agentur Lemongrass Communications das Mandat für die Kommunikation hat: «Thomas Straumann sieht sich mit dem Verkauf nicht unter Zeitdruck, und es liegt ihm

daran, den richtigen Käufer zu finden.» Etwas Luft könnte Straumanns finanzielle Situation gebracht haben, die sich ein wenig entspannt hat. Denn die Aktie des Medizintechnik-Unternehmens Straumann hat sich seit ihrem Tief Ende 2012 mit rund 100 Franken auf über 190 Franken erholt.

In einer Transaktion bestehen verschiedene Zielsetzungen, wie etwa der Kaufpreis, das Wohl der Mitarbeiter oder auch die Nachhaltigkeit des Betriebs in den Händen des neuen Investors, sagt Patrick Kullmann, Mitautor der Studie «Who is Who» der Schweizer 5-Sterne-Hotellerie. Es sei davon auszugehen, dass Thomas Straumann einen Partner sucht, bei welchem alle Dimensionen für alle Beteiligten gewinnbringend abgebildet werden. Ein solcher Prozess und die anschließende Abwicklung mit einem solchen Partner könnten sehr aufwendig sein. Generell sei von überhasteten Entscheidungen bei derart relevanten Massnahmen abzuraten.

### Kempinski schließt nach Basel und Zürich

Im Sommer 2013 war ein chinesischer Investor im Gespräch, der aber kurz vor Abschluss der Verhandlungen abstrang. Hätte dieser sich nicht zurückgezogen, würde Kempinski das Hotel Trois Rois gerne betreiben wollen, war damals zu lesen. Ist das Interesse nach wie vor vorhanden? «Wir sind grundsätzlich immer an einer Erweiterung unseres Portfolios interessiert und können uns das Management von passenden 5-Sterne-Luxushotels in der Schweiz – und dort insbesondere in Basel oder Zürich – sehr gut vorstellen, sagt Kerstin Heinen, Leiterin Corporate Communications. Zum Fall «Les Trois Rois» will sich Heinen nicht konkret äussern.

Relativ zügig hatte Straumann den Verkauf des Grand Hotel Bellevue in Gstaad über die Bühne gebracht. Nachdem der Industrielle seine Verkaufsabsichten Ende September 2012 bekannt gegeben hatte, konnte er bereits Ende November des gleichen Jahres mit Daniel Koetser und Rudolf Maag die neuen Eigentümer präsentieren.

## Dicke Luft in Andermatts Tourismus

Die bisherige Direktorin von Andermatt-Ursernalt Tourismus, Bernadette Christen, wurde entlassen. Offizieller Grund: gestörtes Vertrauensverhältnis. Die wahren Hintergründe bleiben nebulös.

DANIEL STAMPFELI

Die Geschäftsführer der Andermatt-Ursernalt Tourismus GmbH (AUT) «haben einstimmig beschlossen», sich von der Tourismusdirektorin Bernadette Christen zu trennen. So der Wortlaut einer AUT-Medienmitteilung. «Das Vertrauensverhältnis zwischen den Geschäftsführern und der Tourismusdirektorin ist nicht mehr gegeben», dies die Begründung. Ab sofort leitet Flurin Riedi, bisher Leiter Product Management und Infrastrukturen und Mitglied des Kaders, als Direktor



Bernadette Christen ist ihren Direktorenposten los.

ad interim die Geschäfte der Tourismusorganisation.

«Ich habe nie eine schriftliche Verwarnung erhalten und in dieser Hinsicht wurden auch keine Gespräche geführt», sagt Bernadette Christen auf Anfrage. Konkret habe man ihr nie etwas vorgeworfen. Trotzdem sei die nun beschlossene Trennung nicht ganz überraschend erfolgt. Ende 2013 sei es zu einer Veränderung in der Zusammensetzung des Leitungsorgans der AUT, den Geschäftsführern, gekommen, was

zum jetzt erfolgten Schritt gefolgt haben müsse. Bernadette Christen spricht denn auch von mangelnder Loyalität der Geschäftsführer ihr gegenüber, was sich in letzter Zeit akzentuiert habe. Elisabeth Rüegg, Vorsitzende der Geschäftsführer, will die Trennungsründe, das heisst das offenbar gestörte Vertrauensverhältnis, auf Anfrage nicht weiter kommentieren. Bernadette Christen arbeitet während der sechsmonatigen Kündigungsfrist weiter für AUT.

### Deutsche Motel-One-Gruppe weiter auf Wachstumskurs

Die Budget-Hotel-Kette expandiert nach Brüssel und später auch nach Barcelona.

In den ersten drei Monaten 2014 stieg der Umsatz der Motel-One-Hotels insgesamt um 19,9% auf 50,4 Mio. Euro, wie die Gruppe im Bericht zum 1. Quartal festhält. Die Auslastung lag mit 66,7% etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Wegen der zum Vorjahr höheren Mietbelastungen, den Pro-Opening- und Head-Office-Kosten sei der EBITDA lediglich um 12,5% auf 14,2 Mio. Euro gestiegen. Der Quartalsgewinn wird mit 5,0 Mio. Euro (+16,6%)

ausgewiesen. Rund 14 Mio. Euro wurden in den Erwerb eines Grundstücks im Zentrum von Barcelona investiert. Darauf soll das erste Motel One in Spanien mit rund 300 Zimmern realisiert werden.

Im zweiten Quartal 2014 wird mit dem Motel One Edinburgh-Princes bereits der zweite Betrieb in Edinburgh eröffnet. Mit dem Motel One Brüssel wird das erste Motel One in Benelux in Betrieb gehen.

### Umsatzplus für Steigenberger

Die Steigenberger Hotel Group übertraf 2013 mit dem Umsatz erstmals die Schwelle einer halben Milliarde. Die positive Entwicklung setzte sich im ersten Quartal 2014 fort.

Für das Geschäftsjahr 2013 weist Steigenberger für ihre 85 Häuser einen um 8,7% höheren Umsatz von 502,5 Mio. Euro aus. Die Zimmerbelegungsquote erhöhte sich von 62,7 auf 63,7%. Das Ergebnis – EBITDA – des Konzerns stieg

um 52,7% auf 19,7 Mio. Euro. Insgesamt wurden im Berichtsjahr sechs Hotels neu eröffnet oder übernommen. Die Zahl der Zimmer erhöhte sich auf über 15'000, die Zahl der Mitarbeiter auf über 5'600. Mit der Rekordsumme von fast 30 Mio. Euro im Konzern seien auch im Jahr 2013 wieder zahlreiche Steigenberger- und Intercity Hotels modernisiert worden, teilt die Steigenberger Hotel Group mit Sitz in Frankfurt mit. Dazu zählt auch das Steigenberger Grandhotel Belvédère in Davos. Das Wachstum und die Investitionen konnten laut Fi-

nanzvorstand Matthias Heck durch die hohe Konzernliquidität vollständig aus eigenen Mitteln finanziert werden. Das Unternehmen sei schuldenfrei.

Erfolgreich ist das Unternehmen auch ins 2014 gestartet. Im ersten Quartal erhöhten sich die Zimmerbelegungsquote um 4,6 Prozentpunkte auf 59,2% und der Umsatz um 11,6% auf 121,6 Mio. Euro. «Wir sind bestens unterwegs, unsere nationalen und internationalen Wachstumsziele zu erreichen», sagt Puneet Chhatwal, CEO der Steigenberger Hotels AG.



«Die Festlegung der Löbne muss den Sozialpartnern überlassen werden – ein bewährter Weg.»



# Der Kunde als Freund

Fabian Fingerhuth, neuer Geschäftsführer beim Backoffice-Software-Anbieter Mirus, über die Bedürfnisse von Hoteliers, Wachstumsstrategien und neue Produkte.

GERY NIEVERGELT

**Fabian Fingerhuth, Sie sind neuer Geschäftsführer bei Mirus, dem Anbieter von Backoffice-Software für die Schweizer Hotellerie mit dem grössten Marktanteil. Welches sind Ihre persönlichen Erfahrungen mit der Branche?**

Was mich geprägt hat, war die Erziehung meiner Eltern. Ich ging schon früh arbeiten und jobbte wenn immer möglich in der Hotellerie oder im Gastgewerbe. Mit 14 Jahren stand ich zum Beispiel im Zürcher Hotel Storchen an der Soupière.

**Und Sie kamen auf den Geschmack.**

So ist es. Die Atmosphäre in einem Hotel faszinierte mich. Die Gäste aus aller Welt, die vielen Sprachen, die fremden Kulturen. Der Hotelier ist ein Generalist, der einen enorm breiten Aufgabenbereich abdecken muss, dabei aber die einmalige Gelegenheit erhält, durch seine Arbeit die Welt zu entdecken. Die Möglichkeit, einen so vielseitigen Beruf ausüben zu können, war die Motivation, mich schulisch weiterzubilden und später die Hotelfachschule in Lausanne zu besuchen.

**Sie führten Hotel- und Gastrobetriebe in der Schweiz, Frankreich und auf den Malediven. Was war der Grund, vom Hotelier zum Dienstleister für Hoteliers zu wechseln?**

Vor rund acht Jahren befand ich mich in einer Phase der Neuorientierung. Mirus war mir natürlich bekannt, die Dynamik dieses Unternehmens imponierte mir. So bewarb ich mich spontan – und wurde ebenso spontan engagiert.

**Wie Sie war auch Paul Petzold, der Mirus vor 20 Jahren gründete, zuvor als Hotelier tätig und kennt darum die Bedürfnisse der Branche an Software und Backstage-Lösungen bestens. Ich kann und will mich nicht vergleichen mit Paul Petzold, von dem ich ungeheuer viel lernen konnte. Aber ja, ich denke, ich bringe diese Voraussetzung ebenfalls mit.**

**Welches sind die hauptsächlichsten Erwartungen von Hoteliers an eine Software fürs Backoffice?**

Der Hotelier sucht zuerst einmal nach Angeboten, die ihm den Alltag im

## Zur Person Im siebten Jahr bei Mirus zum CEO ernannt

Fabian Fingerhuth, 41, absolvierte die Hotelfachschule Lausanne, war in führender Funktion in Hotel- und Gastrobetrieben tätig und kam nach einem Absteher bei der SGH vor sieben Jahren zu Mirus. Fingerhuth ist verheiratet, zu seinen Hobbys zählen Alpinismus, Rudern und Tauchen. Die Mirus Software AG mit Hauptsitz in Davos wurde vor 20 Jahren von Paul Petzold gegründet und ist heute Marktleader im Bereich Backoffice-Management-Software für die Hotellerie.

**Was ist die Stärke von Mirus?**

Wir verstehen den Kunden, kennen den Markt, und haben junge, motivierte Mitarbeiter, die sich nicht nur einbringen, sondern auch genau zuhören. Ob Hotelketten oder kleine Betriebe, wir nehmen die Bedürfnisse unserer Kunden ernst. Aus vielen Geschäftsbeziehungen sind ja im Verlauf der Zeit auch Freundschaften entstanden. Und all diese Kontakte zahlen sich wieder aus bei Weiterentwicklungen oder dem Ausbau der Produktpalette.

**Ihr Denklabor befindet sich abseits der Zentren in Davos. Das Landwassertal als Mini-Silicon-Valley?**

Silicon Valley tönt vermessend. Mirus setzt jedoch konsequent auf Eigenentwicklungen made in Switzerland, oder eben made im wunderschönen Davos. Für uns ist vor allem wichtig, ständig auch in Details nach Verbesserungen zu forschen. Wir wollen uns nicht mit halben Sachen zufriedengeben. Bei uns gilt das Motiv: Du kannst es noch besser machen. Getreu dem von Avis geprägten Slogan: We try harder.

**Sie zählen mittlerweile schweizweit über 3500 Kunden. In welchem Segment wollen Sie noch zulegen?**

Wir können und wollen noch in diversen Bereichen zulegen. Interessant ist für uns beispielsweise die boomende Catering-Branche. Caterer haben teilweise Pools von bis zu 500 Teilzeit-Beschäftigten und sehen sich deshalb in der Planung und in der Kommunikation vor besonders grosse Herausforderungen gestellt.

## «Der Hotelier sucht zuerst einmal nach Angeboten, die ihm die Arbeit im Hintergrund erleichtern.»

Fabian Fingerhuth  
Geschäftsführer Mirus

**Diese und andere Herausforderungen wollen Sie lösen mit dem neuen HR-Tool 3.0, das sich derzeit in der Einführungsphase befindet. Was ist denn neu?**

Eines unserer Ziele war: Wir wollten von Microsoft unabhängiger werden. Mit Mirus 3.0 wird der Hotelier auch in der Lage sein, sämtliche HR-Prozesse mit allen möglichen Devices wie Smartphones und Tablets zu erledigen. Zudem wollen wir die Finanzbuchhaltung und das Rechnungswesen so ausbauen, dass es auch für internationale Konzerne anwendbar ist. Neu werden alle Prozesse in einem Programm abgewickelt, der Austausch zwischen einzelnen Programmen wird komplett hinfällig. Zudem haben wir versucht, mit HR 3.0 den gesteigerten Anforderungen eines umfassenden Verständnisses der Personaladministration Rechnung zu tragen. Der ganze Bereich in Bezug auf Auswertungen wurde stark ausgebaut, die Budgetierung nimmt im Mirus HR 3.0 einen völlig neuen Stellenwert ein, und die Thematik der mandantenübergreifenden Datenbearbeitung wurde umgesetzt.

**Neue Produkte bedingen einen Mehrreinsatz an Aus- und Weiterbildung.**

Weiterbildung und vor allem die Beratung sind entscheidend wichtig. Allein in diesem Januar verzeichneten unsere zwölf Kundenberater 2457 Support-Calls. Dabei hatten 80 Prozent der Anrufe im Grunde nichts mit unserer Software zu tun. Es waren HR-Fragen inhaltlicher Natur, etwa zur Abrechnung bei Krankheit oder zum L-GAV.

**Seit zwei Jahren gehört Mirus dem deutschen Software-Anbieter P & I, operiert aber eigenständig. Wird das in absehbarer Zukunft so bleiben?**

Ja! P & I hat ein klares Bekenntnis zur Eigenständigkeit von



Vom Hotelier zum Dienstleister für die Hoteliers: Der neue Mirus-Geschäftsführer Fabian Fingerhuth.

Mirus abgegeben. Zudem wird Paul Petzold für mindestens drei Jahre als Verwaltungsratspräsident von P & I Schweiz tätig sein. Dass der Mirus-Gründer mit seinem technischen Know-how, Marktwissen und Beziehungsnetz im Boot bleibt, ist für alle Beteiligten ein Gewinn. Vonseiten der P & I gibt es übrigens noch ein zweites klares Bekenntnis: Davos bleibt der Hauptsitz von Mirus. Wir befinden uns hier mitten in der Welt des Tourismus und der Hotellerie. Davos als Standort ist nicht verhandelbar.

**Eher zieht das WEF aus Davos weg als Mirus?**

Wir hoffen natürlich sehr, dass auch das WEF noch lange in Davos zu Hause ist.

## «Eines unserer Ziele für das neue HR-Tool war: Wir wollten von Microsoft unabhängig werden.»

Fabian Fingerhuth  
Geschäftsführer Mirus

Hotelier ja nicht anders als sein Schweizer Kollege. Aber dazu müssten wir erst eine neue Abteilung schaffen. Vorerst haben wir noch viele Ideen für den Schweizer Markt und wollen unsere Schweizer Kunden weiterhin positiv überraschen.

## Standpunkt

Es braucht mehr Klarheit im schweizerischen Bildungssystem



RICO MAGGI

Die Debatte um die Ausbildung im Tourismusbereich verfolge ich mit gemischten Gefühlen. So begrüssenswert die verschiedenen Initiativen zur Förderung der Aus- und Weiterbildung sind, so problematisch ist die Tendenz, Verwirrung anstatt Klarheit zu schaffen. Das schweizerische Bildungssystem mit seiner hohen Durchlässigkeit zwischen verschiedenen Bildungswegen ist gut, aber es braucht klare Regeln für Übergänge und Titel, welche die unterschiedliche

«Auch die Tourismusindustrie und die Destinationen sind herausgefordert.»

Orientierung bezüglich Inhalten und Methoden berücksichtigen und ernst nehmen. Auch die Tourismusindustrie und insbesondere die Destinationen sind herausgefordert. Letztere müssen eine Strategie zur Entwicklung der Humanressourcen und eine für Forschungs- und Entwicklungszusammenarbeit mit den Universitäten und Fachhochschulen entwickeln. Hochschulen sind in Lehre und Forschung zu Recht «theorielastig»; Theorie ist notwendig und nützlich, um die Realität zu verstehen, sie fördert Denkweisen – im Gegensatz zu Rezepten. Rezepte sind aber in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld mit Touristen, welche dank den neuen mobilen Technologien immer unabhängiger werden und immer mehr an der Produktion des Erlebnisses teilnehmen, von sehr beschränkter Relevanz. Analytische Denkwiese als Alternative bedingt aber, dass die Destinationen Humanressourcen und Innovation als strategische Priorität ansehen.

\* Rico Maggi ist Director Master in International Tourism an der Universität Lugano

## Aufgefallen

Zürich begibt sich auf Augenhöhe zu New York

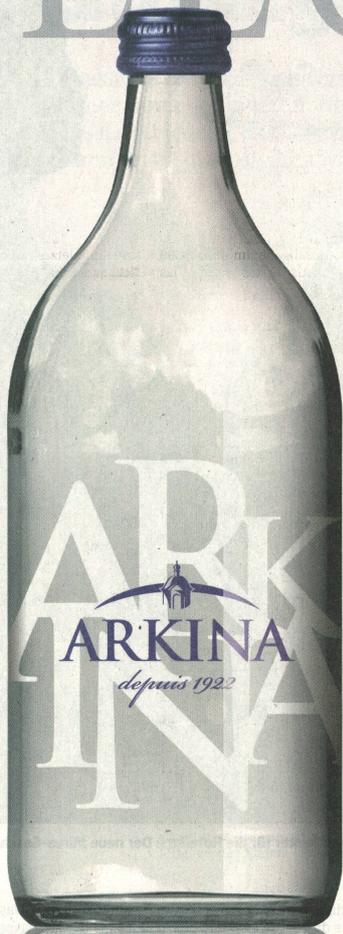


Mit dem Festival «Zürich Meets New York» will die Limmatstadt sehr selbstbewusst

vom 16. bis 23. Mai in New York auf Zürichs Meriten im Bereich der Wissenschaft, Kultur und wirtschaftlichen Innovation aufmerksam machen. In verschiedenen Foren diskutieren Vertreter der Universität Zürich und der ETH über Städte der Zukunft, Schwarze Löcher oder die Steuerung städtischer Verkehrsströme. Passend zur Verkehrsdiskussion ist das Musikprojekt «Out of Chaos», das vom Künstler Dieter Meier präsentiert wird, oder das Seminar der Versicherungsbranche über die Früherkennung von unvorhersehbaren Ereignissen.

# SWISS PREMIUM SELECTION

NEU FÜR DIE  
GEFLEGTE  
GASTRONOMIE  
UND HOTELLERIE.



SYMPATHISCH. WIRTSCHAFTLICH. AUTHENTISCH.

[WWW.SWISS-PREMIUM-SELECTION.CH](http://WWW.SWISS-PREMIUM-SELECTION.CH)

Das neue Tourismusgesetz des Kantons Wallis ist unter Dach und Fach. Es regelt Finanzierung und Strukturen. Damit liegt das letzte Element der Tourismusstrategie 2015 vor.

Theres Lagler

Grossen Handlungsspielraum: Das erhalten die Gemeinden mit dem neuen Walliser Tourismusgesetz. Das Kantonsparlament hat die Vorlage letzte Woche in zweiter Lesung mit 87 zu 37 Stimmen verabschiedet. Künftig können die Ferienorte selber entscheiden, ob und wenn ja welche Instrumente sie zur Tourismusfinanzierung einsetzen wollen. «Das Wallis ist sehr heterogen. Im Unterwallis spielen die Zweitwohnungen eine zentrale Rolle, im Oberwallis ist es die Hotellerie», erläutert Staatsrat Jean-Michel Cina. «Wir sind davon weggekommen, ein Finanzierungsmodell für den ganzen Kanton vorzugeben.»

Bei den Kurtaxen gibt es künftig keine Obergrenze mehr

Die Instrumente, die das Tourismusgesetz vorschlägt, sind nicht neu, aber viel flexibler ausgestaltet als bisher. So fällt bei der Kurtaxe, die der Gast pro Übernachtung zahlt, die staatlich festgelegte Obergrenze weg. Bisher betrug sie 2.50 Franken. Nun entscheiden die Gemeinden über deren Höhe. Die Beherbergungstaxe darf einen Franken pro Übernachtung nicht übersteigen. Derzeit beträgt sie 50 Rappen. Die Gemeinden dürfen beide Taxen auch in Form von Pauschalen erheben, die auf objektive Kriterien wie die Anzahl Zimmer eines Hotels oder die Fläche einer Zweitwohnung abstützen. Das eingenommene Geld bleibt nun vollumfänglich in den Gemeinden. Damit sollen Infrastrukturen, Betrieb, neue Angebote oder Werbung bezahlt werden.

Eine ganze Palette von Abgaben steht zur Wahl

Der Walliser Volkswirtschaftsdirektor betont, dass darüber hinaus noch weitere Finanzierungsinstrumente bestehen, die in anderen Gesetzen geregelt sind. «Wir haben beispielsweise bei der Revision des kantonalen Gesetzes über Handänderungssteuern den Gemeinden die Möglichkeit gegeben, eine Zusatzabgabe zu erheben», so Cina. Die Grund-



Das letzte Puzzelstück der Walliser Tourismusstrategie 2015 kann jetzt hinzugefügt werden: das neue Tourismusgesetz.

Illustration htr

# Reform komplett

lagen für allfällige Zweitwohnungsgebühren sind im Raumplanungsgesetz zu finden (siehe auch Box). Sie wurden beim neuen Tourismusgesetz explizit ausgeklammert, um die Vorlage nicht unnötig zu gefährden.

Die Gemeinde Bagnes hat bereits konkrete Pläne

Wie Gemeinden mit diesen neuen Freiheiten umgehen können, zeigt exemplarisch Bagnes auf. Die Gemeinde, zu der auch die bekannte Destination Verbier gehört, will noch diese Woche eine Arbeitsgruppe ins Leben rufen. «Wir wollen auf Kur-, Beherbergungs- und Zweitwohnungssteuern verzichten, und uns voll auf eine Tourismusförderungsabgabe fokussieren», erläutert André Guinnard. Sie soll je nach Ausgestaltung gegen 8 Millionen Franken einbringen. Weitere 2 bis 3 Millionen erhofft sich der Gemeindeparlamentarier und Immobilienhändler von Zusatzabgaben auf der Handänderungssteuer, welche Bagnes bereits eingeführt hat.

Kein Destinationszwang mehr, der Markt soll es richten

Ob sich auch kleine Gemeinden mit diesen Instrumenten zu helfen wissen, bezweifelten ein-

zelne Kantonsparlamentarier. Ihnen entgegnet Cina: «Jede Gemeinde muss Verantwortung und Leadership übernehmen. Kann sie das nicht, muss sie sich grösseren und stärkeren Destinationen anschliessen.» Der Kanton übe keinen Zwang aus. Das regle der Markt, so Cina. Kommunale und interkommunale Tourismusorganisationen sollen inskünftig

nicht mehr als Verein, sondern als AG organisiert sein.

Kanton schliesst Tourismusreform 2015 zeitgerecht ab

Im Wesentlichen ist damit die Tourismusstrategie 2015 abgeschlossen. Cina hatte diese nach der Ablehnung einer kantonalen Tourismusabgabe im Jahr 2009 lanciert. Als Erstes wurde das

Tourismus-Observatorium realisiert, das der Branche wissenschaftliche Entscheidungsgrundlagen liefert. Es folgte die branchenübergreifende Vermarktungsorganisation Valais/Wallis Promotion, die vom Kanton jährlich 10 Millionen erhält. Nun liegt mit dem Tourismusgesetz der dritte und letzte Teil vor.

Siehe auch Seite 7

## Urteil zu Zweitwohnungstaxen

Das Bundesgericht hat letzte Woche einen wegweisenden Entscheid gefällt: Die Engadiner Gemeinde Silvaplana darf eine Lenkungsabgabe auf Zweitwohnungen erheben. Ferienwohnungsbesitzer, die ihr Domizil nicht regelmässig vermieten, müssen der Gemeinde künftig eine Abgabe von 2 Promille des Steuerwerts der Wohnung entrichten. Das Bundesgericht stützt sich dabei auf zwei Gesetzeserlasse: einerseits auf das Gesetz über Gemeinde- und Kirchensteuern des Kantons Graubünden, das festlegt, welche Steuern Gemeinden erheben dürfen. Andererseits auf das

nationale Raumplanungsgesetz. Dieses schreibt in Artikel 8 vor, dass Gemeinden Massnahmen ergreifen müssen, um ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Erst- und Zweitwohnungen sicherzustellen. Ziel der Massnahmen seien insbesondere die Beschränkung der Zahl neuer Zweitwohnungen, die bessere Auslastung bestehender Zweitwohnungen sowie die Förderung von Hotellerie und preisgünstigen Erstwohnungen.

Dass nun eine Gemeinde nach der andern eine Lenkungsabgabe auf Zweitwohnungen einführt, wie gewisse Medienberichte suggerierten, glaubt Carlo Decurtins, Jurist für Raumpla-

nung beim Bündner Volkswirtschaftsdepartement, nicht. «Die Gemeinden müssen genau abwägen, ob sich die Mehreinnahmen lohnen oder ob ein Imageschaden entsteht, wenn man die Zweitwohnungsbesitzer zusätzlich zur Kasse bittet und damit verärgert.» Grosse Destinationen wie Davos, Flims und Scuol haben jedenfalls abgewunken.

Im Kanton Wallis kennen einzelne Destinationen bereits eine Zweitwohnungssteuer. Champéry und Anniviers beispielsweise. Die sechs Gemeinden von Crans-Montana bringen im Juni ein entsprechendes Reglement zur Abstimmung. Verbier hingegen will verzichten. tl

### Aus der Region

#### Zentralschweiz Rekordjahr für die Gotthard-Raststätte

2013 war das erfolgreichste Geschäftsjahr der Gotthard-Raststätte A2 Uri AG. Der Gesamtumsatz betrug 28 Mio. Franken, was einer Ertragssteigerung von 4,7% zum Vorjahr entspricht. Der operative Cashflow belief sich auf 4,13 Mio. Franken (+58,5%). Der Reingewinn von über 2 Mio. Franken bedeutet Rekord und ist um 97,2% besser als im Vorjahr. Im Jahr 2013 besuchten mehr als 1,37 Millionen Personen die Gotthard-Raststätte.

#### Auch Luzern führt «Nette Toiletten» ein



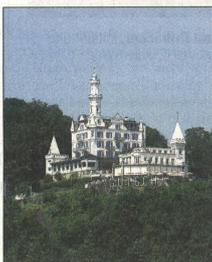
Um die Situation der öffentlichen WC-Anlagen in der Luzerner Innenstadt zu optimieren, lancieren Luzerner Tourismus und die Gastroregion Luzern zusammen mit der Stadt Luzern die «Netten Toiletten». Dreizehn Luzerner Gastro-Betriebe stellen in Bars, Cafés, Restaurants und Hotels ihre Toiletten ohne Konsumationszwang Luzerner-Besuchern zur freien Benützung zur Verfügung. Künftig hat auch Thun mitgeteilt, dass 13 Restaurants und Hotels ihre Toiletten den Passanten zur Verfügung stellen.

#### Basel Wissenschafts-Meeting bringt 5500 Logiernächte

Das Setac Europe Annual Meeting, das vom 11. Mai bis heute Donnerstag im Congress Center Basel stattgefunden hat, brachte den Hotels in Basel und der Region rund 5500 Übernachtungen. Die Wertschöpfung betrug rund 3 Mio. Franken. Die Setac Society of Environmental Toxicology and Chemistry ist eine weltweit agierende wissenschaftliche Gesellschaft. Das diesjährige Meeting stand unter dem Motto «Sciences across bridges, borders and boundaries». dst

## Gütsch startet ohne die Bahn

Über die Finanzierung der Gütschbahn haben sich der Luzerner Stadtrat und die Château Gütsch AG geeinigt. Ende Mai werden Hotel und Restaurant wieder eröffnet.



Endlich wird dem Château Gütsch Leben eingehaucht.

An die Sanierung der Gütschbahn zahlt die Stadt Luzern 1,65 Mio. Franken, die Château Gütsch Immobilien AG (CGI) 1,46 Mio. Franken. Dies sieht der soeben vereinbarte Finanzierungsabschluss vor. Im Gesamtbetrag von 3,11 Mio. Franken enthalten ist auch ein Beitrag an die Betriebskosten in den kommenden 25 Jahren. Der Stadtrat beantragt deshalb dem Parlament einen Kredit von 1,73 Mio. Franken, der auch den notwendigen Zinsbetrag beinhaltet, wie die Stadt Luzern mitteilt. Im Vertrag mit der Stadt verpflicht-

tet sich die CGI zum Bau der Anlage und zum Betrieb während 25 Jahren. Sollte die CGI nicht mehr in der Lage sein, die Gütschbahn zu betreiben, hat die Stadt das Recht, den Betrieb auf eigene Kosten weiterzuführen. dst

Das seit Längerem geschlossene Château Gütsch - Hotel und Restaurant - wird am 26. Mai eröffnet. Und zwar mit einem Soft Opening, erklärt Gesa Eichler, Geschäftsführerin der Château Gütsch Immobilien AG, und bestätigt einen Bericht der «Neuen Luzerner Zeitung».

Das Hotel mit 25 Zimmern und 2 Suiten sowie 30 bis 34 Mitarbeitenden wird Gérard Oliver Kuhn (33) als Direktor führen. Das Château Gütsch kennt Kuhn von früher. Während kurzer Zeit war er Leiter des Restaurants, das vom 1. September 2011 bis 31. Mai 2012 unter der Ägide von Fritz Erni, Direktor des Hotels Montana, stand. Zuletzt war Kuhn als Chef des Restaurants Clouds im Zürcher Prime Tower tätig. Auch der neue Küchenchef Andreas Haseloh (35) arbeitete bereits früher als Sous-Chef im Schlossrestaurant. dst

Bestürzt nimmt der Verwaltungsrat der Languard Pontresina AG/Hotel Allegra Abschied von

### Albert Metz-Pfister

Mitglied des Verwaltungsrates

Sein langjähriges Engagement für das Hotel Allegra in Pontresina, von der Planung bis in seine letzten Lebenswochen war einzigartig. Albert wird uns immer in bester Erinnerung bleiben.

Die Lebens-Übergangs-Feier findet am Freitag, den 16. Mai 2014, um 14.00 Uhr in der katholischen Pfarrkirche in Stans statt.

Languard Pontresina AG  
Der Verwaltungsrat sowie  
Direktion und Mitarbeiter  
Hotel Allegra, Pontresina

# Faszination Bahnwelt



Die «Lokparade» war beliebtes Foto-Sujet am «Tag der offenen Türe», der zum Jubiläum «125 Jahre Rhätische Bahn» in Landquart stattfand.

Bilder: swiss-image.ch/Nadja Simmen

Zu ihrem **125-Jahr-Jubiläum** lud die Rhätische Bahn (RhB) am Samstag zum «Tag der offenen Türe» ein. Über 12 500 Besucherinnen und Besucher blickten in Landquart hinter die Kulissen.

SABRINA GLANZMANN

Es war ein abwechslungsreiches Programm, das Bahnfreunde aus der ganzen Schweiz in Landquart erwartete: Am «Tag der offenen Türe» der Rhätischen Bahn (RhB) blickten letzten Samstag über 12 500 Besucherinnen und Besucher hinter die Kulissen der Bündner Alpenbahn. Auf dem Areal der Hauptwerkstätten und dem Güterumschlagszentrum gab es mit Lokparaden, Ausstellungen oder Konzerten so einiges zu bestaunen. Ebenfalls präsentierten die RhB und Radiotelevisium Runtensch (RTR) am «Tag der offenen Türe» gemeinsam das Jubiläumsbuch und den neuen RTR-Film «Die Pioniere der Eisenbahn in Graubünden» von Filmemacher Ruedi Bruderer.

## Sesselrücken

### Victoria-Jungfrau erhält neue Direktion

Das Ehepaar **Urs** (38) und **Yasmin** (34) **Grimm Cachemaille** übernimmt ab 16. Juni die Direktion des Victoria-Jungfrau Grand



Hotel & Spa in Interlaken. Zuletzt führten sie seit 2010 das Waldhaus Flims Mountain Resort & Spa. Mit der Victoria-Jungfrau Collection sind die beiden, dank früherer Tätigkeiten im Bellevue Palace in Bern und Palace Luzern, bestens vertraut. **Fredi Daumüller** hatte das Interlakner 5-Sterne-Haus seit dem Rücktritt von **Stefan Bollhalder** interimistisch geleitet.

### Geschäftsführer verlässt Zug Tourismus

**Urs Raschle** verlässt nach sieben Jahren Zug Tourismus auf Ende Jahr. Im Rahmen seiner Kandidatur für den Zuger Stadtrat sind



Raschle und Zug Tourismus über-einkommen, das Arbeitsverhältnis im gegenseitigen Einverständnis aufzulösen. Dieses Vorgehen ermögliche einerseits Zug Tourismus, die Nachfolge frühzeitig anzugehen, und andererseits Urs Raschle, einen klaren Schlussstrich unter seine Zeit bei Zug Tourismus zu setzen.

### Hotel in Hasliberg eröffnet mit neuen Eigentümern

**Panos Perreten** und **Monika Ellinger** übernehmen auf die Sommersaison das Hotel Viktoria in Hasliberg an der Bergstation



Reuti mit 87 Zimmern. Die holländische Besitzerfamilie **van Woerden** hat sich aus familiären Gründen entschieden, das Hotel zu verkaufen. Dabei war es ihr Wunsch, das 3-Sterne-Haus einem Nachfolger aus der Region zu übergeben, der das Hotel persönlich führt. Panos Perreten und Monika Ellinger besitzen seit 2007 bereits das Hotel Sherlock Holmes in Meiringen.



«Selfie»-Time: RhB-Direktor **Hans Amacker** (l.) und VR-Präsident **Stefan Engler** vor der Jubiläums-Lokomotive.



SRG-Generaldirektor **Roger de Weck** sprach zur Filmpremiere von «Die Pioniere der Eisenbahn in Graubünden».



Die HCD-Spieler **Janick Schwendener**, **Enzo Corvi** und **Beat Forster** (v.l.) erfüllen Autogramm-Wünsche der Fans.

## «Prix Rando» für den Vier-Quellen-Weg

Der **Verband Schweizer Wanderwege** hat am Samstag die Stiftung Vier-Quellen-Weg mit dem Prix Rando ausgezeichnet. Der Preis ist mit 10 000 Franken dotiert.

«Die Jury hat den Vier-Quellen-Weg wegen seiner schonenden Bauweise, der vorausschauenden Unterhaltslösung und der beispielhaften Zusammenarbeit der Tourismusorganisationen prämiert», sagte Jury-Präsident Peter Jossen an der «Prix-Rando»-Preisverleihung auf dem Berner Hausberg Gurten. Der 2012 eröffnete, 85 Kilometer lange Wanderweg führt zu den Quellen der Flüsse

Rhein, Reuss, Ticino und Rhone. Gelobt wurden an der Verleihung auch die gute ÖV-Anbindung, Kommunikation und Vermarktung oder die Verbindung der vier Quellen in einer mehrtägigen Wanderung. «Unsere jahrelange Arbeit hat sich gelohnt. Der Weg ermöglicht vielen Bergfreunden, diese einmalige Landschaft zu geniessen», so Initiator und Projektleiter Paul Dubacher.



Stiftungsrätin **Sigrid Fischer-Willa** und **Paul Dubacher**, Initiator und Projektleiter des «Prix-Rando»-Hauptstiegers Vier-Quellen-Weg.



## Unsere Weberei gibt Stoff: Schweizer Qualität in ihrer schönsten Form

100 Meter Stoff pro Stunde: In der eigenen Leinenweberei in Burgdorf treten wir ganz schön aufs Gaspedal. Unsere über 140-jährige Erfolgsgeschichte verdanken wir jedoch nicht nur der Geschwindigkeit, sondern vielmehr der Qualität und der Verlässlichkeit. Deshalb entwickeln wir auch in Zukunft hochwertige, auf die spezifischen Kundenwünsche angepasste Stoffe. Das Beste an unserem Service: Unsere Kunden erhalten alles aus einer Hand – vom Design über die Entwicklung und die Herstellung bis hin zur Pflege in unseren eigenen Wäschereien.

Schwab AG, Kirchbergstrasse 19,  
3401 Burgdorf, schwab.ch

**Schwab**  
textiles of Switzerland

## Obscur nectar du désir

Les viticulteurs genevois voulaient mettre la lumière sur leur millésime 2013 de qualité. Mais en choisissant Carole Bouquet, comme marraine, le faisceau s'est déplacé.

ALEXANDRE CALDARA

Le millésime 2013 genevois sera de qualité. «A Pantelleria aussi, la concordance des Dieux», se réjouit Carole Bouquet, marraine ici et vigneronne en Sicile. Au majestueux château des Bois, elle arrive sur la pointe des pieds, en gabardine beige et pantalon noir évasé. On lui présente la vingtaine de vigneronnes, elle serre chaque main attentivement. Les noms de domaines défilent sous son regard qui contient un pan de l'histoire du cinéma: «Alouette, Faubourg, Ménades.» Le buffet que servira le traiteur Philippe Chevrier ne sera pas froid comme celui de Bertrand Blier, il comprendra de la longole en croûte pour célébrer le terroir.

Le Gamaret devient un des leaders de la production du bout du lac

Le président de l'Interprofession des vins de Genève, Robert Cramer, annonce mardi que ce millésime 2013 marque l'arrivée du Gamaret dans les cépages phares genevois puisqu'il dépasse en quantité encavée le Pinot noir. Pour la première fois depuis la première bouteille genevoise de Gamaret en 1989.

Mais avant de poursuivre John Dupraz, président de l'Office de promotion des produits agricoles de Genève, se soucie de savoir si la marraine comédienne connaît l'existence de ce cépage. Elle rit: «Non, et je n'aurais pas fait semblant de le savoir.» Il lui explique alors qu'il s'agit d'un cépage créé par un croisement entre le Gamay et le Reichenstein par des chercheurs de la station fédérale Agroscope de Changins. Carole Bouquet donne à son tour une tendre leçon, en matière de cépage, elle précise qu'elle ne produit pas un Passito, mais un Muscat d'Alexandrie, à Pantelleria.

Quand Paolo Basso, meilleur sommelier du monde en 2013 et parrain du millésime, lance une



Carole Bouquet, marraine du millésime 2013 de Genève, mardi au Château des Bois.

François Wavre

devinette comme: «Quel est le premier vin au monde à prendre le soleil le matin?» elle bouillit d'impatience: «Allez dites-le, vous le savez évidemment...» Il cède: «Gisborne, en Nouvelle-Zélande.» Une voix de Stentor s'élève dans la salle: «Mais non, c'est Genève.»

Laura de Carole Bouquet met un peu la présentation du millésime

à distance. Conseiller d'Etat et viticulteur, Luc Barthassat résume la situation: «Je suis un peu fébrile devant vous, ma mère me traînait au cinéma, je vous ai vu à l'écran. Mais nous sommes ici pour parler de nos vins de qualité, cet obscur objet du désir», ose-t-il finalement convoquant la mémoire de Luis Buñuel, à la fête de Dyonisos. Donc... Les viticul-

teurs présentaient un millésime 2013 issu d'une très petite récolte avec 8229 097 litres, le volume encavé est, avec 2003, le plus faible depuis plusieurs décennies. Notamment dû à un hiver relativement long et un printemps frais, peu ensoleillé et au violent épisode de grêle du 20 juillet qui a endommagé 10% du vignoble. Mais ce petit rendement de 0,57

litres par mètre carré devrait aussi être gage de qualité. Avec une densité des moûts supérieure aux exigences fédérales en matière d'Appellation d'origine contrôlée (AOC) et justement 79,4% des cépages produits en AOC. «Cette petite production nous permettra peut-être de résorber certains stocks», déclare Luc Barthassat. Le vignoble genevois représente 1434 hectares et comprend une

«Cette petite production nous permettra peut-être de résorber certains stocks.»

Luc Barthassat  
Conseiller d'Etat

dizaine de cépages de rouge et une dizaine de blanc. Avec deux stars, le Chasselas et le Gamay. La production a évolué ces dernières années, avant dominée par le blanc, le rouge prend le dessus aujourd'hui, constituant 58% de la production.

Au chapitre de la dégustation, on relèvera la fraîcheur immédiate et la complexité au nez du Sauvignon blanc du Domaine du Paradis, la légèreté du Cabernet Franc de Beauvent, le fruit immédiat du Gamaret de la Cave des Chevalières, la simplicité déroutante du Chardonnay de la Planta et la magie mystérieuse de la Mondeuse noire de Grand Cour.

Une partie commerciale plus difficile et ennuyeuse

Un tire-bouchon en poche, comme nouvelle arme de James Bond Girl, Carole Bouquet a dû s'en aller rapidement pour rejoindre ses collègues du jury du festival de Cannes qui démarrait mercredi. Elle a promis de revenir vite sur ces terres où ses attaches sont fortes et qu'enfant, elle jugeait «exotiques», pour l'une des grandes joies de la vie, «boire le vin». Elle a évoqué sa passion du nectar et ses sources à Pantelleria: «Par amour d'une terre abondante, battue par le vent, ces petits chemins vers le lac, ces raisins ramassés à la main et séchés sur le sol au soleil.» Puis plus technique: «Vigne taillée en gobelet». Pour son vin Sangué d'Oro, elle a fait construire un chai et travaille avec l'œnologue qui la faisait rêver, François Lurton. Elle avoue que la partie commerciale est plus difficile, ennuyeuse. «Mais je ne reviendrais pour rien au monde en arrière.»

En bref

### Neuchâtel

#### L'Office du tourisme bien classé

Un classement du mois de mai des magazines de consommateurs romand et allemandique Bon à Savoir et Saldo dans huit offices de tourisme de villes de Suisse a placé celui de Neuchâtel en tête. Avec un total de 7,8 points sur 10 se classant devant Lucerne et Montreux. Celui de Genève arrive au dernier rang. Un temps consacré élevé et de nombreuses informations expliquées sur un plan figurent parmi les critères retenus.

#### Une nouvelle suite au Beau-Rivage de Neuchâtel



Beau-Rivage Hôtel

Le Beau-Rivage de Neuchâtel étoffe son offre en présentant une nouvelle suite baptisée «suite Alfred Borel». Mesurant 107 m<sup>2</sup> elle se démarque ainsi clairement des 65 autres chambres et suites. «Les tons noirs et blancs côtoient le chrome et le verre. Ils donnent à cet espace un style résolument contemporain», lit-on dans un communiqué. Alfred Borel était un homme d'affaires, il a acquis le bâtiment de l'hôtel en 1892. Aujourd'hui encore son nom représente la qualité entrepreneuriale.

### Valais

#### Changement de propriétaire aux Marécottes



ldd

L'Hôtel-Restaurant Mont-Blanc aux Marécottes change de propriétaire. Schmidt Expert Immobilier s'est séparé de l'établissement, sa gestion sera reprise par l'association valaisanne Insieme. Une institution qui s'occupe d'enfants handicapés et qui prendra possession des lieux en septembre 2014. L'ancien propriétaire n'est pas parvenu à fidéliser une clientèle locale en dehors des week-ends qui affichaient un beau taux de fréquentation. aca

#### Crans-Montana inaugure deux ans de chantier

Le vaste chantier Ycoor a démarré à Crans-Montana, annonce «Le Nouvelliste». Il devrait durer environ deux ans. Les 2,5 hectares donneront le jour à six parkings d'un millier de places et, au-dessus, une patinoire à ciel ouvert, trois pistes de curling couvertes et aménagées en salles et une cafétéria. Le projet inclut un nouvel habillage pour la façade du casino. Le tout pour un montant de 27 millions de francs. Des panneaux, des bornes interactives et un conteneur d'information sont prévus pour assurer l'accueil des touristes cet été. lb

## Bagnes croit à la taxe de promotion

Plutôt qu'une taxe sur les résidences secondaires, la commune de Bagnes envisage de financer ses infrastructures en se concentrant sur la taxe de promotion touristique. Un groupe de travail est en train d'être constitué.

LAETITIA BONGARD

La nouvelle loi valaisanne sur le tourisme est sous toit depuis une semaine et ravive le débat sur quelles taxes touristiques adopter. Alors que plusieurs communes optent pour l'introduction - parfois contestée - d'une taxe sur les résidences secondaires comme à Champéry, Anniviers et peut-être

Crans-Montana, la commune de Bagnes favorise une autre direction. «Nous voulons renoncer aux taxes sur les résidences secondaires, de séjour et d'hébergement pour nous focaliser sur la taxe de promotion touristique», annonce André Guinnard, agent immobilier à Verbier et membre du Conseil général de Bagnes.

Un groupe de travail de sept membres, représentant la base

Il a mis sur pied un groupe de travail indépendant à la recherche de solutions «équitables» pour financer les infrastructures touristiques. Déjà au travail depuis plusieurs mois, sa constitution définitive autour de sept membres devrait être finalisée cette semaine. «Nous n'arriverons peut-être pas à une représentativité totale, mais les sous-

groupes de réflexion devraient nous permettre d'avoir une vraie discussion.» Lui-même représentera l'hébergement et a déjà conduit une trentaine de séances



Le tourisme de Verbier profite à beaucoup d'indépendants. ldd

avec les acteurs de la branche. Un principe: exclure tout représentant d'un exécutif. «L'objectif est de responsabiliser la base, de prendre en considération leurs besoins. Les échos sont jusqu'ici très positifs.» André Guinnard s'est fixé une vingtaine de séances sur une année pour parvenir à un projet final de financement.

Une taxe qui devrait rapporter environ 8 millions de francs

Selon sa vision, cette taxe devrait générer environ 8 millions de francs. «N'importe quel indépendant bénéficiant du tourisme devra participer», estime l'agent immobilier. Selon lui, les bénéficiaires ne se limitent pas aux frontières cantonales. Par l'exemple: les entrepreneurs de Martigny qui profitent du tourisme de Verbier, comme les chauffeurs de

taxis, doivent aussi contribuer. Un autre montant de 2 à 3 millions de francs devrait provenir de la taxe sur les transactions immobilières, déjà introduite. Ce montant sera destiné à la rénovation des biens immobiliers et d'hébergement touristique.

Pour rappel, la nouvelle loi sur le tourisme valaisan repose sur un maximum de flexibilité. Les communes choisissent quelles taxes touristiques introduire en fonction de leurs besoins. Le montant de la taxe de séjour est désormais libre, la taxe d'hébergement peut varier de 0 à 1 franc par nuitée. Le canton prend en charge le budget annuel d'environ 10 millions de francs dédié à Valais/Wallis Promotion et le financement de l'Observatoire valaisan du tourisme.

Lire aussi en page 5

En bref

Suisse

La Semaine du vin suisse est lancée

La deuxième Semaine du vin suisse se déroulera du 20 au 30 novembre 2014. Swiss Wine Promotion et l'association Vinea viennent d'annoncer l'ouverture des inscriptions. Les restaurateurs doivent proposer à leurs clients durant la semaine un menu composé de trois accords mets et vins ou trois accords mets et vins à la carte. L'Auberge communale de Saint-Légier (VD) a été plébiscitée l'an dernier. [www.semaineduvin.ch](http://www.semaineduvin.ch)

Genève

Chopard acquiert l'Hôtel de Vendôme à Paris



Le groupe genevois d'horlogerie-bijouterie Chopard a fait l'acquisition de la société UHP (Union hôtelière parisienne), propriétaire de l'Hôtel de Vendôme, à Paris. Le montant de la transaction n'est pas dévoilé. Le groupe possède déjà une boutique au rez-de-chaussée de cet établissement 5 étoiles, datant de 1723 et sis au numéro 1 de la place Vendôme. Par cette acquisition, Chopard souhaite pérenniser son réseau de boutiques et se diversifier dans le domaine du luxe.

Fribourg

Un coup de foudre pour promouvoir la destination

Fribourg Région a réuni ses neuf pôles touristiques pour une nouvelle action de promotion commune qui se présente sous forme de petits films. Cinq épisodes de trois minutes chacun, ainsi qu'un best of, racontent le coup de foudre en contrées fribourgeoises entre François et la Zurichoise Julia. Ils seront mis en ligne sur le site de Fribourg Région et relayés sur les réseaux sociaux et la newsletter. Ce projet vidéo a nécessité 67 heures de tournage et 50 000 francs de budget. lb

# Un défi de deux ans

L'Hôtel du Lac et sa brasserie ont trouvé un repreneur pour deux ans, en attendant que le projet de cylindres le remplace. A Estavayer-le-Lac, on salue cette réouverture.

CLAUDE JENNY

À l'extrémité de la presqu'île Nova Friburgo, l'Hôtel-restaurant du Lac à Estavayer-le-Lac est condamné à être rasé pour faire place à un nouvel hôtel. L'établissement - actuellement sans classification - a vécu ces dernières années au rythme d'ouvertures et de fermetures, plusieurs tenanciers s'y étant cassés les dents. L'été dernier, il a affiché portes closes. Au grand dam des touristes et des habitués de ce lieu parmi les plus fréquentés de la Cité à la Rose. L'avancement du projet de nouvel hôtel affichant quelques lenteurs (lire ci-dessous), les promoteurs et propriétaires des lieux se sont résolus à trouver une nouvelle solution passagère. Une solution provisoire qui devrait durer au moins deux ans!

Une bonne dose d'optimisme face à la difficulté du challenge

Joël Jost a accepté de relever le défi. Et depuis le 1er mars, on peut à nouveau dormir, manger et se divertir à l'Hôtel du Lac et à la brasserie du Débarcadère. «Nous avons signé un contrat de deux ans à terme fixe», commente Pierre Aguet, représentant des promoteurs du nouvel hôtel. «Tout le monde dit que je suis courageux», lance le repreneur, conscient de la difficulté de relancer un établissement fermé durant presque un an et du risque de devoir rendre la clé au terme du contrat. «Mais ça me va très bien comme situation», rassure Joël Jost qui se montre résolu et optimiste. «J'attaque les problèmes les uns après les autres, au jour le jour et pour l'instant tout se passe bien», déclare-



L'Hôtel du Lac et sa brasserie, le Débarcadère, jouissent d'un panorama très apprécié des hôtes de passage et des habitants.

t-il alors que des hôtes de passage arrivent à l'hôtel, lequel n'a pas encore retrouvé sa place sur les principaux sites d'hébergement ni sur celui de l'office du tourisme local. «Nous devons rencontrer le nouveau tenancier cette semaine», commente Laurent Mollard, directeur de l'OT Payerre-Estavayer. Cette réouverture est pour lui la bienvenue: «Même si nous espérons la construction d'un nouvel hôtel à cet endroit privilégié, la réouverture de l'hôtel-restaurant est de toute manière préférable à une zone morte.» Point de vue partagé par le nouveau syndic d'Estavayer, André Losey: «C'est une bonne chose de voir cet établissement reprendre vie provisoirement.»

Après avoir exploité un hôtel-restaurant en Valais et deux discothèques à Lausanne, Joël Jost n'a pas ménagé sa peine pour redonner un peu de lustre à un établissement dont les locaux souffraient d'un manque de rénovation. Le nouveau tenancier a donc mis la main à la pâte: «Je n'ai

pas peur d'enfiler la salopette et j'ai travaillé durant six mois», confie-t-il. Avec de beaux matériaux et pas mal de savoir-faire, Joël Jost a donné une belle allure au hall d'entrée de l'hôtel, à la brasserie et au nouveau coin-lodge. Et aussi une nouvelle couleur à la discothèque. Les chambres de l'hôtel - qui avaient

**«J'attaque les problèmes les uns après les autres. Pour l'instant tout se passe bien.»**

Joël Jost  
nouveau tenancier du Débarcadère



Joël Jost

restent déjà subis une rénovation légère - ont été laissées en l'état et correspondent à un standing moyen. Le prix de la chambre double s'élève à 120 francs avec petit-déjeuner et vue sur le lac.

Le tenancier vise une exploitation à l'année

Si le propriétaire a assumé les charges de remise en conformité au niveau sécurité, les autres travaux ont été pris en charge par le nouveau tenancier; lequel se refuse à articuler le moindre chiffre. Son objectif est de faire tourner l'établissement toute l'année.

«Outre la clientèle touristique en été, mon but est que les gens de la région reviennent pour y manger, y boire un verre ou fréquenter la discothèque en fin de semaine», explique Joël Jost. «Je sais que l'exploitation hivernale de l'hôtel sera difficile; c'est pourquoi je dois compter sur un bon rendement de la brasserie et de la discothèque», analyse-t-il, n'excluant pas de demander une patente pour y exploiter aussi un cabaret. «C'est qui m'importe pour l'instant est de satisfaire la clientèle qui revient gentiment et apprécie le cadre, l'accueil et la cuisine.»

Projet Othello Une tour-cylindre en moins, il avance «à petits pas»

Est le projet de nouvel hôtel? Il avance, mais... pianissimo. Cet hôtel, qui doit occuper une grande partie de la presqu'île, a déjà fait couler beaucoup d'encre et ne rencontre toujours pas l'adhésion de la population locale, malgré un redimensionnement avec la suppression de l'une des tours-cylindres. Les autorités locales

restent confiantes: «Nous continuons à soutenir ce projet et nous avons fait une proposition de droit de superficie aux promoteurs. La balle est dans leur camp», commente le syndic d'Estavayer-le-Lac André Losey. Le représentant des promoteurs, Pierre Aguet, explique quant à lui que le projet souffre de lenteurs administratives et «avance à petits pas». cj

# Trois étoiles dans un quartier en devenir

L'Ouest lausannois s'enrichit d'un nouvel hôtel trois étoiles: le Discovery. Il abrite aussi le siège du groupe Boas, dont il porte la marque. Il se situe en proximité avec les campus de l'EPFL et de l'UNIL.

JEAN-JACQUES ETHENOZ

Fraîchement installé dans son nouveau centre administratif, à Crissier, dans l'ouest lausannois, le groupe Boas en a profité pour y implanter un nouvel hôtel, le Discovery, un trois étoiles supérieur de 98 chambres. Il s'agit du dixième établissement hôtelier du groupe, fort de 450 unités d'hébergement. Conçu par les services spécialisés de Boas Swiss Hotels et réalisé sous leur contrôle, le

nouvel hôtel se veut d'une architecture résolument contemporaine. Une fois les travaux achevés, il passera sous le contrôle du fonds immobilier genevois 1875 Finance. Si le montant d'investissement global n'est pas connu, il peut être évalué à 30-32 millions de francs. Pour la partie hôtelière, Boas y est engagé à hauteur d'environ 2,5 millions pour l'investissement hôtelier. Il est au bénéfice d'un premier bail de 20 ans, reconductible tous les cinq ans.

Annoncé comme «fer de lance du pôle d'affaires Lausanne-Crissier»

En forme de triangle, l'hôtel entoure un patio végétalisé et bénéficie d'ouvertures vitrées maximales. Si pour le moment, elles s'ouvrent sur des terrains en friche, le plan de quartier adopté prévoit la construction aux alentours de bureaux et de logements. Annoncé comme «fer de lance du

futur pôle d'affaires Lausanne-Crissier» par Bernard Russi, président du groupe, il devrait être relié par des navettes - en attendant une liaison régulière par les transports publics - au Swiss Tech Convention Center et aux campus de l'EPFL et de l'Université de Lausanne ainsi qu'aux gares CFF de Lausanne ou Renens. Il se pose en concurrent direct du Starling Hôtel (sur le site de l'EPFL), de l'Hôtel des Inventiones (de l'autre côté de l'A1) et de deux établissements Accor, l'Ibis (à 200 mètres) et le Novotel de Bussigny/Villars-Ste-Croix.

La direction du Discovery a été confiée à Patrick Zufferey, diplômé de l'EHL en 1995 qui a, jusqu'à présent, effectué l'essentiel de sa carrière en Corée du sud. A Crissier - mais l'enchevêtrement des limites intercommunales fait qu'il est plus proche de la gare de Renens que du village dont Frédéric



L'une des 98 chambres de l'Hôtel Discovery, à Crissier.

Girardet a fait le centre du monde - le nouveau directeur est à la tête d'une vingtaine d'employés, dont huit en cuisine.

L'ambition de devenir une plate-forme de restauration

Car le nouveau centre, idéalement situé et équipé en places de parking, se veut aussi plate-forme de restauration dans ce quartier en devenir. Les 170 couverts intérieurs pour 90 extérieurs, sont divisés en trois univers: l'espace bistrot, la brasserie et le restaurant

français, où le chef Fabien Thomas (ancien second du Mirador et du Hyatt Zurich) propose une cuisine fusion France-Orient. Au 4e étage, sur une terrasse ouverte sur les Alpes et le lac, il proposera une restauration grill.

Si parler de taux d'occupation réel et avéré est difficile après deux semaines d'exploitation seulement, Patrick Zufferey se veut réjouissant: l'hôtel a déjà affiché complet quelques soirs et la moyenne d'occupation dépasse, à ce jour, les 80%.

ANNONCE

hotelleriesuisse  
Swiss Hotel Association

«La fixation des salaires dans le cadre de la CCNT a pleinement fait ses preuves.»

Pierre-André Michoud,  
Propriétaire-Exploitant  
de l'Hôtel du Théâtre,  
Yverdon-les-Bains

**NON**  
au SMIC  
en Suisse

[www.smic-non.ch](http://www.smic-non.ch)

# Quand les sites web dialoguent

**Dans l'optique d'un service maximal, les sites touristiques expérimentent la discussion en ligne. Si le canal gagne en importance, l'heure n'est pas encore au 100% virtuel.**

LAETITIA BONGARD

Si tôt la page web activée, une bulle apparaît et propose son aide: «Des questions? Cliquez et dialoguez en ligne!» Fribourg Région expérimente la discussion interactive depuis l'automne 2012. «La demande est stable, mais encore relativement faible. Environ 12-15% des demandes nous parviennent par ce canal», observe Christophe Renevey, directeur marketing. Il se dit «content du retour» et ajoute: «Un moyen d'aller à la rencontre de l'internaute.»

Suivant la tendance de l'industrie de service, les sites web des destinations touristiques optent pour ce canal d'information supplémentaire, baptisé «live chat». En Suisse romande, l'Office du tourisme du canton de Vaud (OTV) propose également ce service depuis un an et demi. «Nous ne tenons pas de statistiques précises. Le flux de questions est très aléatoire, avec parfois trois ou quatre discussions en parallèle, puis plusieurs jours sans aucune requête; le temps de communication dure entre 30 secondes et 2h30», indique Cindy Queloz, cheffe du service presse de l'OTV.

Que ce soit Fribourg Région, l'OTV ou Suisse Tourisme, ce service est géré par la centrale ou la hotline, soit la même équipe qui répond aux appels téléphoniques et aux emails. Un compromis en

termes de rentabilité qui implique toutefois une présence «online» limitée aux horaires de bureau, parfois étendue au samedi 16h pour ST et au dimanche pour Fribourg Région. «Nous avons mis ce système en place gentiment. L'expérience est très positive et nous réfléchissons à l'élargir à un service 24h/24, mais c'est un défi important, surtout en termes de ressources», explique Tiziano Pelli, responsable recherche et développement chez Suisse Tourisme.

**Encore très attaché à la personnalisation du service**

L'hypothèse de remplacer la petite mascotte «Heidi» par un agent 100% virtuel (lire interview ci-dessous) n'est pas encore à l'ordre du jour chez Suisse Tourisme. «Peut-être parviendrons-nous à standardiser certaines questions du type: le col du Gotard est-il enneigé? Tout dépendra de la demande.» Tiziano Pelli recense environ 50 000 requêtes par an via la discussion instantanée, soit un quart des demandes. Les autres acteurs de la branche accordent également beaucoup d'importance à la personnalisation du servi-

ce: «40% des requêtes du «chat» nécessitent une petite recherche. Ce ne serait pas possible d'y répondre de manière automatique», estime Christophe Renevey. L'opérateur à l'autre bout a l'avantage de suggérer un lien, de cibler quelques idées, voire même, en ce qui concerne Suisse Tourisme, de procéder à la vente grâce à un partenariat avec la plate-forme STC.

Montreux-Vevey Tourisme, très actif sur les réseaux sociaux, reste pour l'instant fidèle à ce canal-là: «Une question diffusée sur Facebook ou Twitter a l'avantage de profiter à d'autres», justifie le responsable marketing Grégoire Chappuis. La destination intégrera toutefois le «chat» sur son prochain site web: «Ce type de canal est aujourd'hui mieux établi, d'autres services y recourent; les gens ont pris l'habitude de l'utiliser.»

Selon Tiziano Pelli, les Suisses utilisent encore peu le «chat»: «D'autres cultures y sont plus habituées, comme le Royaume-Uni ou l'Inde.» L'OTV relève aussi des demandes fréquentes de Chine. Une réalité qui implique toutefois de trouver un opérateur en ligne, en dépit du décalage horaire.



Fribourg Région et Suisse Tourisme, via sa mascotte Heidi, proposent de répondre aux questions des internautes en ligne. Derrière la bulle, se cache une opératrice réelle.

swiss-image/Franck Auberson

## «L'avenir est à l'humanisation des sites internet»

**Prof. Reza Etemad-Sajadi, quand un agent virtuel peut-il servir aux besoins de l'industrie de l'accueil?**

Il peut constituer une solution lorsque les requêtes sont nombreuses et relativement similaires. Nous avons relevé des applications positives notamment dans la restauration, les compagnies aériennes, les écoles. Des entreprises où les questions des utilisateurs sont relativement prévisibles, suivant les «FAQ», telles que le type de menu, l'adresse du restaurant, les réservations, l'accès aux chaises roulantes...



Reza Etemad-Sajadi, prof. assistant en marketing des services à l'EHL. J-Michel/EHL

**Quel est leur apport pour les entreprises concernées?**

Selon nos recherches, les agents virtuels, qui répondent en temps réel, augmentent la productivité d'un site web. «Alex» de Continental Airlines répond par exemple à plus de 60 000 requêtes par jour. La Fnac a vu son nombre d'emails diminuer de 20 à 30% par année grâce à «Clara».

**L'humanisation de ces avatars est-elle si importante?**

Absolument. Au-delà de la rentabilité, l'apport en termes d'interactivité et de contact

avec le client est central. Ces agents apportent au site web, souvent perçu comme froid, une touche d'humanité, un côté ludique. L'avenir est à l'humanisation des sites internet.

**A quels risques faut-il veiller?**

Les avatars ne se justifient pas partout, une prudence s'impose. Pour être efficace, l'agent virtuel doit être performant, c'est-à-dire formaté et éduqué de manière à pouvoir répondre à 70 à 80% des questions. Sans quoi sa présence peut nuire au site web et créer une frustration chez l'utilisateur.

**Cette performance a un coût...**

Le coût d'implantation varie en moyenne de 1000 à 50 000 francs en fonction des capacités de l'avatar et de l'entreprise.

**Jusqu'où peut-on robotiser l'accueil sans nuire à la branche?**

Il est vrai que les agents virtuels deviennent de plus en plus intelligents; ils se veulent évolutifs car ils apprennent de leurs erreurs. S'ils améliorent l'attrait du site web, ils ne remplacent pas l'être humain qui se situe au cœur de l'industrie des services. lb

## Un été de tour et d'abbatiale

Jura bernois Tourisme va axer sa communication sur cinq axes forts. Des commémorations importantes marqueront aussi ces prochains mois.



La tour de Moron fêtera son dixième anniversaire. jbl.ch

L'été s'annonce haut en couleur dans le Jura bernois. Avec le tricentenaire du domaine de Bellelay, dont le week-end épicentre se déroulera les 13, 14 et 15 juin prochain. Lors de la récente assemblée générale de Jura bernois Tourisme les participants ont pu découvrir les nouveautés de l'abbatiale: un accès possible en ascenseur à la tour panoramique et la crypte qui accueillera une future exposition panoramique. Au début juillet, la tour de Moron fêtera son dixième anniversaire en présence de son architecte Mario Botta.

Sous la direction de Guillaume Davot, depuis début octobre 2013, l'Office du Tourisme veut axer son développement et sa

communication sur cinq lieux phares: La Neuveville, Chasseral, Mont-Soleil/Mont-Crosin, Bellelay, la tour de Moron.

«Des thèmes forts comme la nature, le cheval, la première crête du Jura seront aussi des priorités», peut-on lire dans un communiqué.

De nouvelles publications vont voir le jour concernant notamment les cartes VTT Jura-Jura

bernois. Au niveau institutionnel, l'association devra traiter avec les communes de la taxe de séjour non rediscutée depuis 2001.

Dans son bilan 2013, l'association note que les conditions météorologiques du printemps et de l'été dernier ont péjoré le travail de certains prestataires. Mais que les nuitées hôtelières ont tout de même augmenté. aca

### Les gens

**Premier romand à la tête de l'Aide aux montagnards**

Willy Gehrig (photo) est le nouveau président du Conseil de fondation de l'Aide Suisse aux Montagnards. Il succède à Franz



Marty qui a passé 8 ans à ce poste. C'est la première fois qu'un Romand chapeaute cette institution fondée en 1943. Agé de 62 ans et originaire du canton de Vaud, le nouvel élu a été précédemment CEO du groupe Fenaco-Landi de 2002 à 2012. Sa mission consistera à poursuivre la stratégie établie, dont l'objectif principal est d'élargir les activités de la population suisse de montagne, notamment au tourisme et au commerce. lb

**Le candidat suisse au Bocuse d'Or continue**



Christoph Hunziker, le candidat suisse au Bocuse d'Or, s'est illustré à la finale européenne de Stockholm en se classant au douzième rang. Il sera ainsi qualifié pour la finale mondiale de Lyon en août prochain en 2015. Le vainqueur de cette étape est le Suédois Tommy Myllymaki. Il monte sur la plus haute marche d'un podium purement scandinave, complété par l'équipe danoise de Kenneth Hansen et norvégienne de Orjan Johannessen. Le candidat suisse qui ouvrira prochainement son propre restaurant s'exprime en page 17. aca

**Nouveau directeur des ventes pour le groupe Belmond**

Yann Guezennec a été nommé au poste de directeur international ventes et marketing de la division Trains & Croisières du groupe Bel-



mond. Il a rejoint le groupe en 1992, tout d'abord en tant que directeur marketing France du Venise Simplon-Orient-Express. «Sa nomination intervient alors que le groupe entre dans une nouvelle ère sous la marque Belmond avec un investissement à long terme», annonce un communiqué. Celle-ci est détenue et exploitée par Orient-Express Hotels. Son portefeuille international est doté de 45 hôtels, trains et croisières de luxe. lb



Le nouveau lounge du Fairmont Montreux Palace présentera dès cet été une ambiance ressemblant à celle du chalet de Claude Nobs.

## Quand «food funky» devient fédérateur

**Le Fairmont Montreux Palace sera le premier hôtel à comprendre un Montreux Jazz Café. Un partenariat «gagnant-gagnant». Il prendra forme fin juin.**

ALEXANDRE CALDARA

Le Montreux Jazz Festival (MJF) et le Fairmont Montreux Palace ne sont pas des marques comme les autres. En témoigne le secret, puis la ferveur autour de l'annonce de l'arrivée d'un Montreux Jazz Café, ce que Claude Nobs qualifie d'«ambassade de l'événement», dans le prestigieux hôtel, en présence de Laurent Wehrli, syndic de la Ville. Il s'est exprimé ainsi: «Enfin! Pour les autorités de cette ville savoir qu'un congressis-

te en novembre pourra se détendre dans un lieu à l'identité du festival nous semble prépondérant. Il s'agit d'une perle de plus pour notre offre touristique.» Après deux grandes villes suisses et deux grandes villes européennes (voir encadré), un Montreux Jazz Café de 75 places et un lounge de 28 places verront le jour à la place de l'actuelle brasserie, les travaux viennent de débuter ce lundi. Et l'ouverture est prévue pour le 26 juin à l'aube du prochain festival qui démarre le 4 juillet. L'actuel Harry's Bar (75 places) en septembre, autrement dit le grand hôtel cèdera une franchise pour une autre. D'autres lieux avaient été imaginés à Montreux, mais finalement avec l'accord du propriétaire de cette ba-



**«Nous vivons depuis 48 ans, au rythme du Festival. Nos liens sont étroits.»**

Michael Smithuis  
Dir. du Fairmont Montreux Palace

Montreux Palace.

**Une franchise à succès et une machine à raconter**

Ces nouveaux espaces se veulent aussi de petits musées dédiés aux collections de Claude Nobs, comme en témoignait la présence de son compagnon Thierry Amsalem qui mettra à disposition quelques objets contribuant au mythe de son premier chalet. Flopées de

jukebox, nuées de petits trains, armada d'instruments, masse de vinyles et même «un kimono de Freddy Mercury que l'artiste avait offert à Claude et à Thierry», raconte Mathieu Jatton, directeur du MJF avec émotion. Car au-delà d'une franchise à succès, sous le nom de Montreux Jazz International (société qui gère les cafés) présidée par Peter Rebeiz, patron

de Caviar House & Prunier, il s'agit de formidables machines à raconter des histoires, comme tout ce qui reste lié au festival. «A chaque fois que je croise Peter, il se souvient que mon premier job en 1994 au festival était de couper du saumon Balik. Vingt ans après on le retrouve à la carte du Funky Claude's Bar», savoure Mathieu Jatton. Claude Nobs ne concevait

pas une réception sans le saumon fumé dans le Toggenburg, une entreprise rachetée en 1993 par Peter Rebeiz. Belles histoires, partenaires prestigieux et succès commerciaux se succèdent. Autre exemple on peut acheter dans tous ces établissements des plaques de chocolat Favarger, estampillées de l'affiche de 1979 du festival. A l'arrière on y lit une phrase de Claude Nobs sur les odeurs de cacao qui régnaient dans la boulangerie que tenait ses parents. Du «storytelling» intelligent. Que le Montreux Palace a également intégré depuis longtemps, puisqu'on y déguste notamment un poulet Quincy Jones connu par la profusion de ces épices, dont la recette fut glissée par le compositeur américain au chef du restaurant. On peut aussi loger dans des suites Quincy Jones et au septième étage, Claude Nobs, là où longtemps l'enfant de Caux a résidé pendant le Festival.

**Des équipements intérieurs d'après les goûts de Claude Nobs**

Les Montreux Jazz Cafés suivent aussi des intuitions. «On nous prédisait le pire pour un cheesecake, à Paris, il cartonne. Est-ce parce qu'il se nomme Ella ou parce qu'il est bon...», se demande avec malice Mathieu Jatton. Le design des futurs établissements montreuviens a été pensé avec les Londoniens de Aedas Interiors en conformité avec les goûts de Claude Nobs: «Du bois, ses couleurs de prédilection, entre chocolat, teintes de rouge, violet, puis un mélange entre l'atmosphère feutrée des clubs de jazz et une esthétique montagnarde», décrit Mathieu Jatton. Et en poussant le détail jusque dans les tenues du personnel: «On ne pourra pas tous les habiller en Missoni avec sur les gilets des cargos et des raies», s'amuse-t-il. «Mais nous opterons pour des tenues british, classieuses qui évoquent aussi le style New-Orléans.» Le personnel du Palace restera le même, malgré la nouvelle configuration Food & Beverage.

Lorsqu'on songe au premier café à Genève, on demanda à Claude Nobs quel plat devait figurer sur la carte: «Salade de pomme de terre et cervelas.» Le chef Gilles Dupont l'agrémenta de neige carbonique, clin d'œil enfumé à «Smoke on The Water».

## Des cafés jusqu'à Abu Dhabi

Le projet du Montreux Jazz Café de Montreux est resté secret jusqu'à jeudi dernier. Par contre Mathieu Jatton et son équipe communiquent déjà sur l'ouverture de celui de l'Ecole polytechnique fédérale en 2015 (là où sont conservés et numérisés toutes les archives du Festival) et celle dans la zone internationale de l'aéroport d'Abu Dhabi, au deuxième trimestre 2014. Aujourd'hui la marque inventée par Claude Nobs et Quincy Jones compte déjà cinq éta-

blissements à travers le monde, le premier ouvert en 2008 à Genève Aéroport et le second en 2011, à Zurich Airport. Dès juillet 2012, la marque a franchi une nouvelle étape en s'établissant dans un endroit jugé iconique, le grand magasin Harrods, à Londres. En novembre 2013, arrivée spectaculaire à la gare de Lyon, surtout connue pour sa brasserie «le train bleu». Le concept original perdure partout avec un café, un shop, un espace consacré aux collections de Claude Nobs et

des écrans géants qui diffusent les archives des concerts.

Pour l'heure, le groupe hôtelier Fairmont ne s'est pas engagé sur d'autres hôtels et les Montreux Jazz Café n'envisagent pas de collaborer avec d'autres groupes. Mais avec humour Mathieu Jatton, directeur du Montreux Jazz Festival, ne ferme pas les portes: «Si Michael Smithuis veut évoquer à son groupe un projet au Plaza de New York, on vous promet d'y réfléchir.» L'esprit de Funky Claude flotte encore. aca

ANNONCE

Lucrative: sa propre blanchisserie – moins de CHF 2.00 par kilo de linge en moyenne



Les avantages d'une buanderie à domicile:

- Indépendance
- Solution économique
- Rapidité
- Hygiène et désinfection

Ecologiques et intelligents,  
avec port USB

Nous vous communiquons avec plaisir et gratuitement vos données personnelles.  
Il suffit de nous contacter: [kostenrechnung@schulthess.ch](mailto:kostenrechnung@schulthess.ch)

Schulthess Maschinen SA  
CH-8633 Wolfhausen, [kostenrechnung@schulthess.ch](mailto:kostenrechnung@schulthess.ch)  
Tél. 0844 880 880, [www.schulthess.ch](http://www.schulthess.ch)

**SCHULTHESS**  
La lessive. Le savoir-faire





Gefangen im Familienbetrieb, während der Sohn das Weite sucht: Die Nachfolgeregelung führt manche Hoteliers in grosse Bedrängnis.

Illustration: Carla Barron

## Hotelier sucht Nachfolge

Die Weitergabe des Betriebs innerhalb der Familie ist keine Pflicht mehr, oft aber ein Herzenswunsch. Über die Gründe, weshalb Hoteliers sich mit ihrer Nachfolge oft schwer tun.

MELANIE ROTH



Die Familie Käppeli: Regina, Tobias, Christina, Renate und Beat. zvg

Anfangs empfand Renate Käppeli das Thema Nachfolgeregelung als Belastung. «Wir merken, dass wir müde wurden», erklärt die 58-Jährige, die das Rigi Kulm Hotel seit 40 Jahren mit Ehemann Beat führt. Dann seien sie offensiver geworden, hätten Seminare besucht, einen Begleiter gesucht. So habe die Last abgenommen. «Mit der Distanz geht auch das Emotionale etwas weg.» Das Hotel war immer Teil des Familienlebens, die drei Kinder kriegten die Sorgen, aber auch die Freuden des Betriebsalltags mit.

«Wir haben sie aber nicht als typische »Hotelkinder« erzogen und liessen ihnen alle Möglichkeiten», sagt die Mutter. Die Kinder gingen ihre eigenen Wege – keiner davon führte in die Hotelbranche. Trotzdem war die Nachfolge immer ein Thema, das transparent behandelt wurde. Die Kinder sprachen sich gegen den Verkauf des Hotels aus und sagten ihre Unterstützung zu. Mit einem der letzten Schweizer Gipfelhotels in Familienbesitz fühle man sich auch moralisch verpflichtet, sagt Käppeli.

Eigentlich war alles exakt geplant, wurde die Nachfolge sorg-

fältig aufgeleitet. Eine externe Geschäftsführung sollte die Zeit überbrücken, bis eines der Kinder bereit sein würde, den Betrieb zu übernehmen. «Wir gingen davon aus, dass die Sache in zwei bis drei Jahren geregelt sein würde», erklärt Renate Käppeli.

### Wenn die ganze Planung über den Haufen geworfen wird

Das war 2009. Zwei Jahre später erlitt Ehemann Beat ein Burnout. «Das hat die ganze Planung über den Haufen geworfen.»

Die 29-jährige Tochter Christina, ausgebildete Lebensmittel-In-

genieurin, entschied sich, nach der Promotion in den Betrieb einzusteigen, aber ohne jede Verpflichtung. Seit einem Jahr ist sie nun vor Ort. Ob sie die Führung übernehmen wird, ist noch offen. «Das Soziale kommt hier oben zu kurz. Und das hohe Mass an Arbeitszeit ist ein Problem», erklärt Mutter Renate. «Wir sagen ihr aber immer, dass es möglich sei, das Ganze so zu organisieren, dass sie nicht rund um die Uhr im Hotel sein muss.» Das Ziel sei es, dass sich die Tochter so fit für den Betrieb mache, dass sie einen Geschäftsführer einführen könnte, sollte sie sich gegen die Übernahme des Hotels entscheiden. Die Zuversicht wachse, dass Christina eine gute Strategie finden und es am Ende eine gute Lösung für alle geben werde, sagt Renate Käppeli.

Diese Lösung hat die Familie Bernasconi bereits gefunden. Seit 31 Jahren pachtet sie das Hotel Waldhaus am See in St. Moritz, seit 2011 unter der gemeinsamen Leitung von Vater Claudio und Sohn Sandro. Im November wird Sandro die Führung vollständig übernehmen. Der Pachtvertrag, der Ende dieses Jahres auslaufen wäre, ist bis 2030 verlängert worden.

«Dass ich den elterlichen Betrieb übernehmen würde, war für mich nie ausgeschlossen, ich habe mich aber auch nicht darauf konzentriert, sondern wollte mir alle Wege offen halten», erzählt Sandro Bernasconi. Er studierte in St. Gallen Betriebswirtschaft und Marketing mit Fokus Tourismus. Nach einigen Arbeitsjahren in Grosskonzernen erschien ihm die Chance eines eigenen Betriebes sehr interessant.

Vater Claudio arbeitete ihn fünf Wochen ein und ging dann drei Monate in die Ferien. «Sein erstes »Geschenk« an mich war, dass er mir gleich alle Mitarbeiter unterstellte», erzählt Sandro Bernasconi. Nicht alles verlief reibungslos. «Veränderungen zu bewirken, wo viele Gewohnheiten sind, ist eine Herausforderung.» Obwohl einige Mitarbeitende ihn schon als kleinen Jungen kannten, hätten sie

ihn schnell als neuen Chef akzeptiert. Nicht anders die Stammgäste. «Sie fanden das schön, weil sie in mir den Vater wiedererkennen», sagt Sandro Bernasconi.

Während den letzten drei Jahren waren Vater und Sohn vor Ort, ausser wenn sie sich gegenseitig ablösten und im 365-Tage-Betrieb etwas Freizeit verschafften. Natürlich habe es im Übergabeprozess Unstimmigkeiten gegeben, sagt Sandro. Dass sie ähnlich dächten und «zu 95 Prozent der gleichen Meinung» seien, habe allerdings manches erleichtert. Der Vater sei grosszügig, lasse ihm alle Freiheiten. «Wenn er der Meinung ist, ich mache etwas falsch, lässt er mich den Fehler machen und selber daraus lernen.» Mitten in der Planung ist man noch bei den Finanzen. «Diesbezüglich wäre es sicher besser gewesen, früher anzufangen», meint Sandro Bernasconi. Er sei aber guten Mutes.

### Nicht eine Person, sondern ein Paar gilt es zu finden

In Zermatt sucht Gabriel Taugwalder noch nach den passenden Nachfolgern für sein Hotel Metropol. «Wie ein guter Wein braucht die richtige Lösung aber Zeit zum Reifen», sagt der 69-Jährige. Seit 40 Jahren führen er und Ehefrau Franziska das Haus, das von seinen Eltern gebaut worden war, «mit viel Herzblut». Die Nachfolge sei schon ein emotionales Thema, das ihm etwas Sorgen mache.

«Wir diskutieren seit einem Jahr viel darüber, eine konkrete Strategie haben wir aber nicht», erklärt Taugwalder. Dass das Hotelierpaar keine Kinder hat, macht die Sache nicht einfacher. Wer Kinder habe, sei begnadet, meint Taugwalder. Die Chancen, dass der Betrieb trotzdem in der Familie bleibt, sind aber intakt. Die Neffen zeigen Interesse, auch wenn nicht alle vom Fach sind.



«Ich war lange hin- und hergerissen, wollte wegen der Nachfolge keinen Streit.»

Alessandro Pedrazzetti  
Hotel Continental Park Luzern

er sich als Nachfolger ein junges Unternehmen im Gastgewerbe. «Denn die Frau ist unentbehrlich in einem Hotel, sie gibt dem Haus die Handschrift», so Taugwalder. Dass die Partnerin mitzog, war für Alessandro Pedrazzetti vor vier Jahren ein entscheidender Grund, den Elternbetrieb zu übernehmen. Im »Continental Park« in Luzern ist der Nachfolgeprozess abgeschlossen. «Eine Familie als Rückhalt macht es sicher ein-

paar mit einer fundierten Ausbildung im Gastgewerbe. «Denn die Frau ist unentbehrlich in einem Hotel, sie gibt dem Haus die Handschrift», so Taugwalder.

Dass die Partnerin mitzog, war für Alessandro Pedrazzetti vor vier Jahren ein entscheidender Grund, den Elternbetrieb zu übernehmen. Im »Continental Park« in Luzern ist der Nachfolgeprozess abgeschlossen. «Eine Familie als Rückhalt macht es sicher ein-

Fortsetzung auf Seite 13

Learning by Doing

Knowhow für Ausbildungsverantwortliche

www.hotelleriesuisse.ch/weiterbildung  
Telefon 031 370 43 01

hotelleriesuisse  
SWISS HOTEL ASSOCIATION

swiss hospitality solutions

Ihr Partner!  
für Yield- und Revenue Management.

pistor  
Profit

Qualität  
zu Top-Preisen

www.pistor.ch/profit

Ihr Experte für Kauf und Verkauf von Restaurationsbetrieben.  
Möchten Sie Ihr Café, Restaurant oder Hotel verkaufen?  
Wir haben ständig Anfragen von Interessenten!  
Rufen Sie uns einfach an!  
Tel. 0840 800 010

www.remicom.com  
REMI(COM)

ANZEIGE

KV Luzern  
Berufsakademie

NEU  
in Luzern

1. Wahl für Touristiker  
Höhere Fachschule für Marketing und Kommunikation

Weiterbildung für Berufsleute  
www.kvlu.ch/hfmk

# Zu wenig dazugelernt

**Den Betriebswert über-, den Zeitdruck unterschätzt. Laut Beratern werden stets dieselben Fehler gemacht, obwohl die Nachfolgeregelung die Hotellerie seit Langem beschäftigt.**

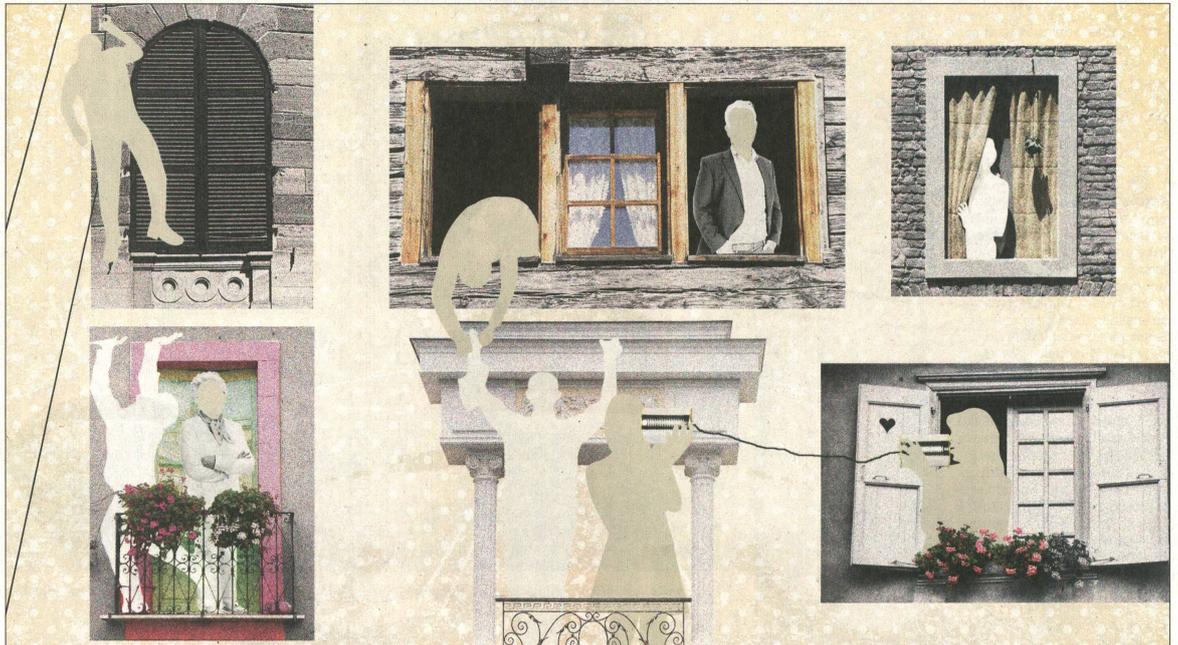
ALEX GERTSCHEN

Ich bin geläutert!», sagt Liliane Rentsch mit einer Eindringlichkeit, die keinen Platz für Zweifel lässt. In den vergangenen zwei Jahrzehnten habe sie Hunderte Hotels beraten, erst als Angestellte des Branchenverbandes hotellerieuisse, danach als Inhaberin der Firma «imhotel». Aber nein, einen Lernprozess in Sachen Nachfolgeregelung habe sie in dieser Zeit nicht feststellen können. «Es werden immer noch dieselben Fehler gemacht», stellt sie mit einer Mischung aus Frustration und Unverständnis fest. «Dabei ist die Nachfolgeregelung bereits seit der Mitte der 1990er-Jahre, als die Banken die Finanzierungsbedingungen verschärften, ein drängendes Problem – vor allem für Betriebe mit einem Umsatz unter 4 Millionen Franken.»

**Meist vergebliches Hoffen auf die späte Traumofferte**

Laut Rentsch erschweren vorab zwei Gewohnheiten den Übergabeprozess. Zum einen werde der Betriebswert überschätzt. «Viele Hoteliers haben oft ihr ganzes Leben lang hart für ihren Betrieb gearbeitet. Sie messen ihm deshalb einen Wert bei, der einfach nicht dem Marktwert entspricht», erklärt sie. Letztes Jahr habe sie monatlang auf einen Berner Oberländer Hotelier einreden müssen, eine Offerte für seine 25-Zimmer-Pension von 900 000 Fr. anzunehmen. «Ich sagte ihm, dass dies ein Glücksfall sei, für viele Objekte gar nie ein konkretes Kaufangebot gemacht werde. Erst nach langem Zögern liess er sich überzeugen», erinnert sich Rentsch. Das medial sehr prägnante Mäzenatentum in der Hotellerie trage wohl zur Illusion bei, dass eines Tages doch noch eine Traumofferte ins Haus flattern werde, mutmasse sie.

Ein zweiter Fehler ist laut Rentsch, dass die Nachfolge nach wie vor oft auf die lange Bank ge-



Wie es wohl die anderen machen? Der Ideen- und Erfahrungsaustausch mit Kollegen gibt jedem Hotelier Erkenntnisse für die eigene Nachfolgeregelung. Illustration: Carla Barron

schohen wird. «So ein Prozess dauert in der Regel fünf Jahre. Ein Hotelier müsste ihn Anfang oder Mitte fünfzig angehen», rät sie. Weil dem meist nicht so sei, arbeiteten Hoteliers dann bis weit über 65. «Dies ist umso schlimmer, als in diesen Jahren gerade kleine Betriebe oft Verluste machen und so die eigentliche Altersvorsorge verbrannt wird.»

Der Missstand einer verpassten Nachfolgeplanung wird durch zwei jüngere Umfragen bestätigt. Gemäss einer Studie der Credit Suisse und der Universität St. Gallen verfügen kleine und mittlere Unternehmen im Bereich «Tourismus und Unterhaltung» im Branchenvergleich selten über einen Übergabeplan für die kommenden fünf Jahre. Mitautor Frank



«Medial präsenzte Mäzene schüren die Illusion einer späten Traumofferte.»

Liliane Rentsch  
Inhaberin, Beratungsfirma «imhotel»

Halter hält diesen Befund insbesondere für Hotels für plausibel, da diese überdurchschnittlich klein seien. Je kleiner ein Betrieb, umso grösser sei das Risiko einer verpassten Nachfolgeplanung, sagt Halter im Interview auf Seite 13. Dieselbe Interpretation lassen die Resultate einer Umfrage von Kohl & Partner unter den Berner Oberländer Hoteliers zu, die im demnächst erscheinenden «Jahrbuch der Schweizer Hotellerie» ausführlich dargestellt werden. Rund 40 Prozent der Betriebe gaben der Beratungsfirma an, die Nachfolge sei nicht gesichert. Bei je rund 30 Prozent ist sie gesichert bzw. noch nicht relevant. Unter den Betrieben mit 26 und mehr Zimmern liegt der Anteil der ungesicherten

Nachfolge bei «nur» einem Drittel. Unter den Betrieben mit 10 bis 25 Zimmern liegt er bei 62 Prozent, bei Betrieben mit weniger als 10 Zimmern gar bei 75 Prozent. Von der Dringlichkeit der Frage zeugt, dass unter den Berner Oberländer Hoteliers, die 60 Jahre alt oder älter sind, etwas mehr als die Hälfte noch keine Nachfolgeplanung getroffen hat.

**Destinationen oder Branchenverband als Mittler im Lernprozess?**

André Gribi von Kohl & Partner teilt Liliane Rentschs Meinung, dass Hoteliers oft den Betriebswert über- und den Zeitdruck unterschätzen – wobei beide zu bedenken geben, dass sie als Berater eher mit problembehafteten Betrieben in Berührung kämen. Weil Gribi im Umgang mit der Nachfolge ebenso wenig einen Lernprozess feststellt, sieht er die Destinationen in der Pflicht.

«Die ungelöste Nachfolge in vielen Betrieben kann den Destinationen nicht egal sein und muss deshalb zu einer Gemeinschaftsaufgabe gemacht werden», sagt Gribi. Dabei sei eine Nachfolge nicht als primär rechtlich-finanzieller, sondern als ganzheitlicher Prozess zu betrachten, in dem der Mensch im Zentrum stehe. Ein entsprechendes Projekt im öster-

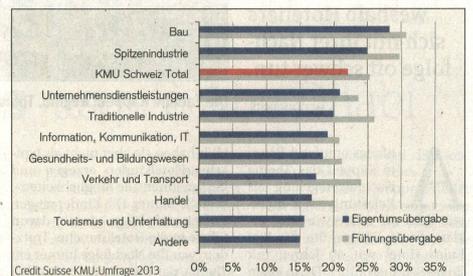
reichischen Kleinwalsertal habe ermutigende Resultate gezeigt (vgl. Text unten).

Neben den Destinationen sieht Gribi hotellerieuisse als weiteren Akteur, der für die Wissensvermittlung rund um die Nachfolgeregelung Foren errichten könnte. Zwischen dem Branchenverband sowie Kohl & Partner ist es bereits zu Gesprächen gekommen, doch gibt es noch keine konkreten Projekte. Thomas Allemann, Ge-

schäftsleitungsmitglied von hotellerieuisse, sagt, dass er möglichen Workshops nicht abgeneigt ist und die Nachfolge unter anderem im Rahmen des Swiss Hospitality Investment Forum 2015 thematisiert werde. Doch sieht er sie primär als unternehmerische Herausforderung. Die Berater seien gefordert, geeignete Konzepte zu entwickeln, dann könne der Verband die zur Umsetzung nötigen Plattformen bereitstellen.

**Hotellerie im Vergleich auf Schlussrängen**

Anteil der Firmen mit Übergabepänen für die nächsten fünf Jahre



Die Hotellerie ist «Tourismus und Unterhaltung» zugeordnet. Für Beispiele von Spitzen- und traditionellen Industrien vgl. Seite 13.

**www.jobeline.ch**

## Die Löwen des Kleinwalsertals

Für Klaus Kessler, den Gastgeber im Naturhotel Chesa Valisa im österreichischen Kleinwalsertal, ist die Unternehmensnachfolge mehr als eine Familienangelegenheit. «Familienbetriebe sind eine Stärke unseres Tourismus», sagt er. «Die Sicherung ihres Fortbestandes ist von vitalem Interesse für die Tourismusregion.»

Deshalb stiess Kessler vor einigen Jahren in seiner Funktion als Obmann der Walser Raiffeisen Holding ein Projekt zur Unternehmensnachfolge an. Die Holding ist Hauptaktionärin der Raiffeisenbank und setzt als Genossenschaft ihre Dividendeneinnahmen für gesellschaftliche Zwecke ein. Getragen wurde das

Projekt von der Holding, der Wirtschaftskammer Vorarlberg, den lokalen Behörden, der Kleinwalsertaler Bergbahn und dem Hotelierversband. 16 Betriebe nahmen teil, davon 14 aus der Hotellerie; 10 absolvierten zwischen Sommer 2009 und Herbst 2010 das vollständige Programm.

Alois Kronbichler von der Firma Kohl & Partner führte im Auftrag der Trägerschaft, neben anderen Unternehmensberatern, Workshops durch. Grundlegend war laut ihm, dass die Nachfolge nicht nur als rechtliche und wirtschaftliche, sondern als menschliche Herausforderung betrachtet wurde. «Wir luden auch einen Psychologen ein, der das Thema «Loslassen» bearbeitete», sagt er.

Die verschiedenen Perspektiven auf die Nachfolge wurden mit zwei Arbeitsgruppen abgebildet: in der einen die «Silberlöwen», in der anderen die «jungen Löwen». Getrennte und gemeinsame Veranstaltungen förderten den Ideenaustausch innerhalb wie auch zwischen den Generationen.

Für Kessler und Kronbichler war das Projekt ein Erfolg. Dieser lasse sich weniger an der Anzahl erfolgter Übernahmen messen, als an der erzielten Klarheit. Wer übernimmt wann das Hotel zu welchen Bedingungen? Diese Fragen seien in vielen Fällen geklärt worden, meinen sie. Nun möchte Kessler das Projekt ein zweites Mal lancieren. axg

**Das Problem der Nachfolgeregelung sei in der Hotellerie grösser als in anderen Branchen, doch mangle es dafür am Bewusstsein. Dies sagt Frank Halter von der Uni St. Gallen.**

ALEX GERTSCHEN

**Frank Halter, die Nachfolgeregelung ist in der Hotellerie eine grosse und wachsende Herausforderung. Wie steht die Branche im gesamtwirtschaftlichen Vergleich da?**  
Wenn man die Nachfolgeregelung in Familienunternehmen betrachtet, gilt es zunächst zu sagen, dass Familienunternehmen auch in anderen Branchen dominieren – zum Teil noch stärker als im Gastgewerbe. Die Herausforderung besteht also auch anderswo, doch wird sie in der Hotellerie durch spezifische Bedingungen zusätzlich verschärft.

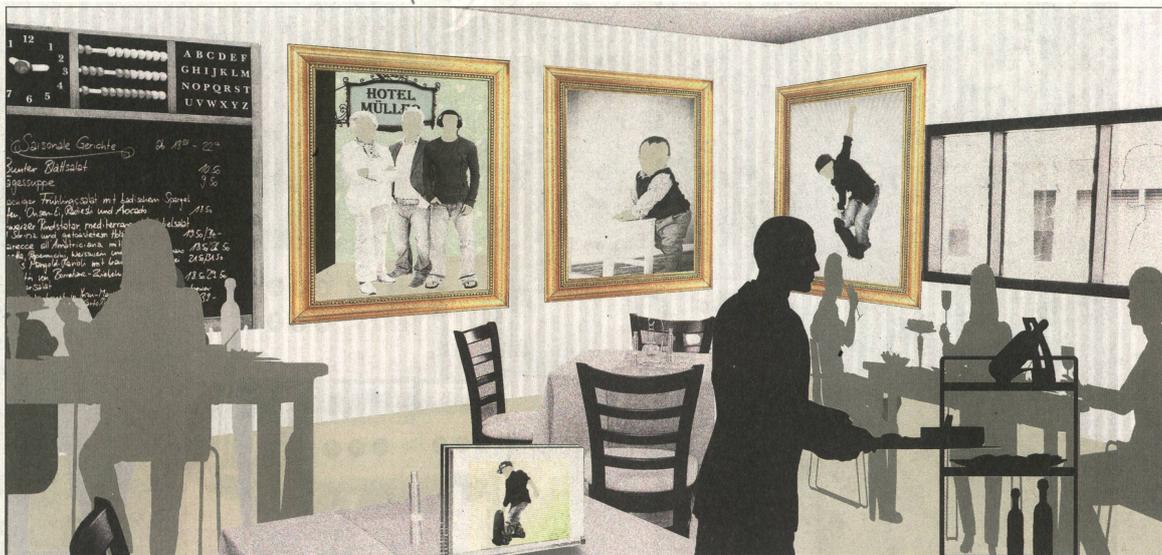
**Durch was für Bedingungen?**  
Bei einer Nachfolgeregelung ist die Trennschärfe zwischen Familie und Betrieb sehr wichtig. Je schärfer unterschieden werden kann, je grösser die Distanz ist, umso leichter lässt sich das eine vom anderen lösen. Häufiger als in anderen Familienunternehmen ist die Familie im Hotelbetrieb sehr präsent, steckt sie überdurchschnittlich viele Ressourcen in den Betrieb.

**Dies ist oft der schwierigen wirtschaftlichen Situation der Betriebe geschuldet.**  
Natürlich! «Jeder Franken zählt», lautet oft das Motto, weshalb die Familie lieber

### Familien prägen die Unternehmenslandschaft der Schweiz

Anteil Familienunternehmen nach Branchen	
Traditionelle Industrie (Nahrung, Textil, Metall u. a.)	85,3%
Handel	84,1%
Bau	82,1%
Tourismus und Unterhaltung	81,9%
Spitzenindustrie (Pharma, Uhren, Maschinen u. a.)	78,9%
Verkehr und Transport	78,3%
Unternehmensdienstleistungen	70,4%
Information, Kommunikation, IT	59,3%
Gesundheits- und Bildungswesen	48,6%

Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2013



Aussergewöhnliche Familienpräsenz im Betrieb: In der Hotellerie ist die Grenze zwischen Privatleben und Beruf weniger klar als in anderen Branchen.

Illustration: Carla Barron

# «Öfter Sinnfrage stellen»

etwas selber macht, als es von anderen kostenpflichtig erledigen zu lassen. Nachfolger zu finden, die zum selben Engagement bereit sind, ist nicht einfach. Jedenfalls scheint es in der Schweiz schwieriger zu sein als in Österreich, wo es eher gelingt, Familienmitglieder als Nachfolger zu gewinnen.

**Das hat auch mit den Alternativen zu tun, die potenziellen Nachfolgern offen stehen.** Leidet die Schweizer Hotellerie darunter, dass sie in einer überdurchschnittlich attraktiven Volkswirtschaft liegt? Das kann schon sein. Zudem liegen diese attraktiven Alternativen angesichts unserer Kleinräumigkeit und der extrem guten Erschlossenheit auch der Berggebiete nie allzu fern. In meiner subjektiven Wahrnehmung ist es aber auch so, dass in Österreich das Traditionsbewusstsein und die Schollenverbundenheit noch grösser sind als in der Schweiz.

**In einer mit der Credit Suisse durchgeführten Studie hat das Center for Family Business der Universität St. Gallen festgestellt, dass ein Familienunternehmen umso eher einen Nachfolgeplan hat, je grösser es ist. Trägt auch dies zu den**

**besonderen Problemen vieler kleiner Hotelbetriebe bei?**  
Absolut. Je grösser die Struktur, umso grösser ist die erwählte Trennschärfe zwischen Familie und Betrieb. Eine Familie sollte einen Betrieb haben, nicht ein Betrieb sein. Diese Unterscheidung ist wichtig.

**Berater sagen, die Hoteliers hätten nichts gelernt, obwohl die Nachfolgeregelung seit zwei Jahrzehnten ein Problem sei.**  
Noch immer würde der Wert des Betriebs überschätzt und die Übergabe zu lange hinausgezögert. Sind andere Branchen lernfähiger? Das ist eine spannende Frage! Am besten kenne ich mich im Baugewerbe aus. Dort beobachte ich, dass sich Geschäftsführer früher Gedanken über ihre Nachfolge machen als auch schon. Das hat mit Konjunkturdellen zu tun, die sie mit einem blauen Auge überstanden haben, aber auch mit der grösseren Hektik. Das Bewusstsein wächst, dass man nicht bis 65 dasselbe hohe Tempo durchhalten kann. Kürzlich sagte mir ein Schreiner, zwei

Kollegen seien mitten im Arbeitsleben gestorben. Das hat ihn beschäftigt. Am Schluss sagt einem niemand Danke ...

**Würden Sie von einem kollektiven Lernprozess sprechen?**  
Vielleicht. Sicher ist, dass im Baugewerbe die Sinnfrage häufiger gestellt wird. Meine These wäre dann, dass Hoteliers diese Sinnfrage wohl noch nicht häufig genug stellen und weitermachen wie bisher.

### «Die Trennschärfe zwischen Betrieb und Familie ist für die Nachfolgeregelung wichtig.»

Frank Halter  
Center for Family Business, Uni SG

**Liegt der Schlüssel für einen besseren Umgang mit der Nachfolgeregelung im organisierten Erfahrungsaustausch?**  
Ein solcher hilft sicherlich. Ich habe aber die Erfahrung gemacht, dass es stark auf die Darstellung und Gestaltung ankommt. Als das Center for Family Business eine ERFA-Gruppe zum Thema organisiert

Frank Halter,  
Universität St. Gallen.



wollte, gab es kaum Nachfrage. Gerade Unternehmer, die vor der Abgabe ihres Betriebes standen, befürchteten wohl, dass dies zu persönlich werden würde. Das Vertrauen fehlte. In Seminaren mit einem breiteren Themenspektrum, zum Beispiel im St. Galler Seminar für Familienunternehmen, stelle ich aber immer wieder eine erstaunliche Offenheit fest, wenn die Nachfolgeregelung zur Sprache kommt. Ein Bedürfnis ist ganz eindeutig da.

**Wer sollte einen grösseren Ideen- und Erfahrungsaustausch anstossen?**

Da habe ich eine dezidierte Meinung: Weder Berater noch Banken haben die notwendige Neutralität, um ein solches Forum zu schaffen, im Gegensatz zu Universitäten oder der Stiftung KMU Next. Werden solche Veranstaltungen mit einem Geschäftsinteresse organisiert, fehlt es außerdem der Unternehmer verständiglicherweise an Offenheit.

**Stehen auch die Unternehmerverbände in der Pflicht?**  
Natürlich können auch sie solche Foren schaffen, aber ich bezweifle, dass dies ihre Kernaufgabe ist.

**Der Anteil der Familienunternehmen ist laut der erwähnten Studie seit 2004 um 10 auf 78 Prozent gesunken. Was bedeutet dieser dramatische Rückgang für die Zukunft?**  
Er dürfte nicht zuletzt auf die sinkende Zahl der familieninternen Unternehmensübergaben zurückzuführen sein. Aber ich würde ihn nicht überbewerten, da er auch mit den Stichproben der zwei Studien zu tun haben könnte und wichtige Merkmale des Familienunternehmens in letzter Zeit wieder an Attraktivität gewonnen haben. Ich erwarte deshalb keinen weiteren Rückgang.

Fortsetzung von Seite 11

facher», sagt Pedrazzetti. Obwohl der 40-Jährige von Beginn weg den Branchenweg einschlug, stand nicht fest, dass er im Hotel seiner Eltern einsteigen würde. «Ich war lange hin- und hergerissen», sagt er. Als Kind habe er die Übergabe von den Grosseltern zu den Eltern miterlebt, sich wollte keinen Streit. Ein sehr gutes Familienverhältnis und viel Vertrauen sind laut Pedrazzetti jedoch eine Voraussetzung dafür, damit man eindeutig Ja oder Nein zur Nachfolge sagen könne.

Weil er «nie etwas geschenkt» erhalten wollte, gründete Pedrazzetti eine eigene Betriebsgesellschaft, welche die Immobilie von seinen Eltern mietet. Finanziert wurde die Gesellschaft von seinen Eltern in Form eines zwischenzeitlich bereits zurückbezahlten

Darlehens. Die Aufgaben sind schrittweise übertragen worden. «Es gibt eine Übergangszeit von etwa drei Jahren, bis der Prozess mental und finanziell geregelt ist», meint er.

### Inmitten fliegender Fetzen die Gelassenheit wahren

Das Loslassen dürfe man nicht unterschätzen. Für die Eltern sei die Übergabe nicht immer einfach gewesen. Das liege auch an der Natur ihrer Personen, «wir sind alles Alphas», sagt Pedrazzetti. Dass ab und zu die Fetzen fliegen, müsse man aushalten. «Man muss damit leben können, es nicht immer allen recht machen zu können, und an sich glauben und die Sache nicht zu ernst nehmen.» Rückblickend sei kaum etwas so gekommen, wie er es sich am Anfang vorgestellt hatte, manches viel besser als erwartet.

In 25 Jahren wird das Thema Nachfolgeregelung in der Familie wieder ein aktuelles Thema sein. Obwohl seine Kinder erst ein und fünf Jahre alt sind, überlege er sich



Rudert bald alleine: Sandro Bernasconi (li.) mit Vater Claudio.

schon heute, ob sie in seine Fussstapfen treten würden, sagt Alessandro Pedrazzetti. «Ob sie tatsächlich tun werden, ist mir aber noch nicht wichtig. Wichtig ist,

dass sie Freude an dem haben, was sie machen, ich will sie zu nichts zwingen.»

### Offen sein für eine unbekannte, massgeschneiderte Lösung

Dass Tochter Christina keinen Druck hat und den Betrieb nur übernimmt, wenn sie davon überzeugt ist, sieht auch Hötelière Renate Käppeli vom «Rigi Kulm» als wohl wichtigsten Aspekt der Nachfolgeregelung. Ehemann Beat hatte das Hotel, das seit 1949 in Familienbesitz ist, einst übernommen, obwohl es nicht seinem Herzenswunsch entsprach.

Auf die Frage, ob sie die Nachfolgeregelung unterschätzt habe, sagt Käppeli: «Ja, vielleicht haben wir den Prozess etwas unterschätzt.» So ein Haus, mit allen Freuden und Leiden, sei emotionaler, als man es sich eingestehet. Die Zeit vergehe schnell, das The-

ma sei komplex: «Es gibt kein Schema dafür. Man muss offen sein für eine unbekannte, massgeschneiderte Lösung.»

ANZEIGE

**EuroTime** immer einen Schritt voraus

Die Branchensoftware für Personalplanung und Zeiterfassung

www.swit-ag.ch



**-AGUILA-**

Das Premium-Rezept zu  
Ihrem Geschäftserfolg.

**BUSINESS SOLUTIONS**

Nespresso begleitet Sie bei der Entwicklung Ihres Geschäfts. Überlassen Sie AguilA einen Teil der Arbeit: Dank hoher Convenience und modernster Technologie bietet AguilA Ihnen die Möglichkeit, eine umfassende und abwechslungsreiche Kaffeeauswahl anzubieten, um Ihren Umsatz nachhaltig zu steigern. Nie war es einfacher, grosse Mengen auf höchstem Niveau zu servieren – Grand Cru für Grand Cru.

0800 00 11 11 oder [www.nespresso.com/pro](http://www.nespresso.com/pro)



[nespresso.com/pro](http://nespresso.com/pro)

**NESPRESSO®**  
*What else?*

# Mit neuem Namen neu positionieren

**DSR hat genug vom Preisdruck in der Gemeinschaftsverpflegung. Unter dem neuen Namen Eldora will sich der zweitgrösste Schweizer Caterer vom Massenmarkt abheben.**

GUDRUN SCHLENCEK

In fünf Jahren hätte Caterer DSR das 100-jährige Bestehen feiern können. Dazu wird es unter diesem Namen nicht kommen. Die gastronomischen Tätigkeiten der 1919 gegründeten Stiftung Département Social Romand (DSR) werden ab 2015 unter der neuen Aktiengesellschaft Eldora AG formiert, wie das Unternehmen Ende März kommunizierte. Ein Entscheid, der auf den ersten Blick erstaunt. Positionieren sich doch die anderen Schweizer Contract Caterer bewusst mit ihrer Tradition: SV Group feiert dieses Jahr ihr 100-jähriges Jubiläum, der Name wurde im Laufe der Zeit sanft abgeändert, das Kernstück aber blieb. Auch bei den ZFV-Unternehmungen basiert der Firmenname auf einer über 100 Jahre alten Tradition.

## Massgeschneiderte Lösungen statt Systemgedanke

DSR dagegen will sich bewusst von der Historie lösen. «In vielen Köpfen ist unser Name als Symbol für die ehemaligen Soldatenstuben tief verankert», verdeutlicht Christian Hürlimann, Direktor Deutschschweiz und Mitglied der Geschäftsleitung der DSR Gruppe. Gerade in der Westschweiz: Hier führte die Stiftung DSR nach dem Ersten Weltkrieg mehr als 450

solcher alkoholfreien Betriebsstätten. Dieses DSR anhaftende Image müsse korrigiert werden, ist Hürlimann überzeugt: Umfragen hätten ergeben, dass ein grosser Teil der Kunden den heutigen Namen als «veralter» wahrnehmen. «Wir wollen und müssen unser Image korrigieren», konstatiert Hürlimann.

Dafür wurde nun ein neuer Name kreiert: Eldora. Ein Fantasienamen, ausgewählt aus 300 Vorschlägen, wie Hürlimann bemerkt. Wichtig: Das Wort «or» im Namen für Gold. «Mit Eldora wollen und können wir uns jetzt anders positionieren.» Die Eldora AG setze ganz klar auf Qualität statt Quantität. «Wir bieten massgeschneiderte Lösungen für unsere Auftraggeber an. Wir verstehen uns nicht als Systemer wie unsere Konkurrenz.» Heisst: keine zentrale Menüplanung, kein einheitliches Ernährungskonzept. «Jeder Standort soll die für ihn passende Lösung bekommen», unterstreicht Hürlimann. «Was wir wirklich gut können, sind massgeschneiderte Lösungen.»

Daraus ergibt sich auch ein Strategiewechsel bei der Akquisition. Ein Auftrag, bei dem ein einheitlicher Menü-

plan für 20 Personalrestaurants gefragt ist, passe nun nicht mehr ins Konzept. Das verlange nach Standardisierung, und genau

## Eldora Holding AG DSR-Stiftung als Alleinaktionärin

Aus der Stiftung DSR entsteht die Eldora Holding AG, an der die für gemeinnützige Zwecke weiterhin bestehende Stiftung 100% der Aktien hält. Aus dem 22-köpfigen Stiftungsrat wird eine Person im fünfköpfigen Eldora-Verwaltungsrat sitzen. Die Gemeinschaftsverpflegungssparte unter der Marke Eldora mit 260 Restaurants macht rund 80% des 300-Mio.-Franken-Umsatzes aus. Zur Holding gehören weitere 13 Tochtergesellschaften, wie die Beaulieu Restauration AG.

davon will sich die künftige Eldora AG distanzieren. Der Preisdruck, der mit solchen Ausschreibungen verbunden ist, wirkt sich schliesslich auf die Qualität aus. «Wir sind davon überzeugt, dass Qualität auch ihren Preis hat. Nur damit wir einen Auftrag bekommen, werden wir nicht mehr mit dem Preis runtergehen.»

**«Nur um den Auftrag zu erhalten, werden wir nicht mit dem Preis runtergehen.»**

Christian Hürlimann  
Direktor Deutschschweiz bei DSR

## Eine Massnahme gegen die sinkende Rendite

Der Zeitpunkt der Neuorientierung kommt nicht zufällig. Der zweitgrösste Schweizer Caterer hat mit sinkenden Margen zu kämpfen, der EBITDA sank 2012 um 19 Prozent, der Umsatz stagnierte. Eine gute Rendite in der Gemeinschaftsverpflegung zu erzielen, wird immer schwieriger, konstatierte Christian Hürlimann bereits vor einem Jahr gegenüber der htr hotel revue. Grund dafür seien insbesondere die Ausschreibungen der grossen Firmen, welche vor allem ein Senken des Preises bei - wohlverstanden - gleicher oder besserer Qualität zum Ziele haben. Der gewählte Zeitpunkt hat auch noch einen externen Grund: In der Westschweiz



Gutes Essen soll etwas kosten dürfen. Dafür soll bei DSR der neue Name Eldora stehen.

Fotos zvg

## Kommentar

### Player mit Mut zur Lücke

Der Preisdruck in der Gemeinschaftsverpflegung vermiest Contract Caterern seit Längerem das Geschäft. Firmen schreiben ihre Personalverpflegung in immer kürzeren Zeitabständen aus - mit dem klaren Ziel eines tieferen Menüpreises. DSR hat sich entschieden, hier nicht mehr mitzuspielen und sich auf Kunden, denen Qualität etwas wert

ist, zu konzentrieren. Dabei kommt dieser Entscheid nicht von einem Nischenplayer. DSR oder künftig Eldora ist der zweitgrösste Schweizer Caterer. An der Grösse, über die Menge den Preis zu senken, mangelt es nicht. Aber es fehlt anscheinend die Lust, sich drücken zu lassen. Bravo für den Mut und das klare Qualitätsbekenntnis.

Guadrin Schlencke

Christian Hürlimann,  
DSR Deutschschweiz.

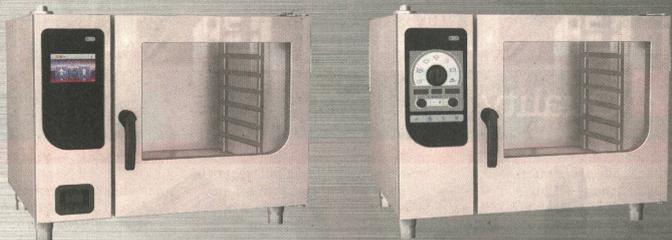


## EINFÜHRUNGS-AKTION - 15. Mai 2014 - 15. Juli 2014

FlexiCombi - das bewährte Raumwunder - jetzt mit neuer Steuerung!

Profitieren Sie von der einmaligen Einführungs-Aktion!

Erfahren Sie jetzt mehr unter:  
Tel. +41 56 618 7800 oder [www.beergrill.com](http://www.beergrill.com)



Die Expertin weiss Rat

# Ein Tattoo sorgt für Unruhe



**ANNETTE RUPP**  
ist Projektleiterin Rechtsdienst  
bei hotelleriesuisse.  
Sie beantwortet an dieser  
Stelle alle zwei Wochen  
Ihre Fragen.



Schmuck oder Ärgernis? Tattoos finden nicht bei allen Gästen Gefallen.

**Frage:** Ein Mitarbeiter im Service ist nach einigen Ferientagen mit einem sehr auffälligen Tattoo an der Hand zur Arbeit zurückgekehrt. Wir führen ein gehobenes Restaurant mit anspruchsvoller Kundschaft und haben wegen des neuen Hautschmucks des Mitarbeiters bereits Reklamationen erhalten. Ein älterer Stammgast hat vor dem Essen sogar das Restaurant verlassen und gedroht, nie mehr bei uns zu essen. Auch wir empfinden das Aussehen des Service-Angestellten als völlig unangepasst. Haben wir die Möglichkeit, das Arbeitsverhältnis sofort aufzulösen?

**Antwort:** Das Gesetz erlaubt dem Arbeitgeber, Kleidervorschriften respektive Weisungen zum Verhalten am Arbeitsplatz zu erlassen (Art. 321d OR). Dies ist insbesondere bei Berufen üblich, in welchen der Mitarbeitende direkten Kontakt zu Gästen hat, dazu gehören natürlich auch die Mitarbeitenden im Service.

Wir empfehlen den Arbeitgebern, in einem allfälligen Pflichtenheft Weisungen zum Erscheinungsbild zu erlassen, sofern die Mitarbeitenden mit Kunden in Kontakt stehen. Natürlich dürfen die Weisungen die Freiheit der Mitarbeitenden nicht beschränken, es darf kein allgemeines Tattoo-Verbot verhängt werden. Sofern das Tattoo während der Arbeitszeit nicht sichtbar ist, kann der Arbeitgeber dies natürlich nicht verbieten. – Fehlen solche Weisungen, so müsste mit dem Mitarbeitenden eine Lösung

gesucht werden. Je nach Platzierung des Tattoos kann es allenfalls mit der Kleidung oder einem Foulard abgedeckt werden. Im Extremfall müssen die Mitarbeitenden aber damit rechnen, eine ordentliche Kündigung zu erhalten, da sie mit auffälligen Tätowierungen nicht mehr in das Erscheinungsbild eines exklusiven Restaurants passen und im Extremfall sogar Gäste verärgern.

## Stillen während der Arbeitszeit

**Frage:** Meine Mitarbeiterin möchte nach dem Mutterschaftsurlaub ihr Kind weiterhin stillen. Wie ist die Stillzeit gesetzlich geregelt?

**Antwort:** Der Bundesrat hat am 30. April 2014 die Revision der Verordnung 1 zum Arbeitsgesetz verabschiedet. Die revidierte Verordnung sieht neu das Prinzip der entlohnten Stillzeiten vor. Die Revision tritt per 1. Juni 2014 in Kraft. Der neue Artikel 60 Absatz 2 der Verordnung leitet einen Systemwechsel ein: Bisher wurde für die Anrechenbarkeit der Stillzeit als Arbeitszeit zwischen Stillen im Betrieb und ausserhalb des Betriebs unterschieden. Diese Unterscheidung wurde nun aufgehoben.

Zudem muss der Arbeitgeber die Arbeitnehmerin neu in einem begrenzten Umfang für die Zeit entlohnen, welche sie für das Stillen benötigt, und zwar wie folgt: Stillenden Müttern sind die für das Stillen oder für das Abpumpen von Milch erforderlichen Zeiten freizugeben. Davon wird im

ersten Lebensjahr des Kindes als bezahlte Arbeitszeit angerechnet:

- bei einer täglichen Arbeitszeit von bis zu 4 Stunden: mindestens 30 Minuten;
- bei einer täglichen Arbeitszeit von mehr als 4 Stunden: mindestens 60 Minuten;
- bei einer täglichen Arbeitszeit von mehr als 7 Stunden: mindestens 90 Minuten.

Die Regelung ist nach Auffassung von hotelleriesuisse so zu verstehen, dass die tatsächliche Stillzeit bezahlt wird, dies aber höchstens im Umfang der 30, 60 bzw. 90 Minuten. Stilt eine Frau mehr, wird sie für diese Zeit nicht bezahlt, ausser der Arbeitgeber will ihr die ganze Stillzeit freiwillig als bezahlte Arbeitszeit anrechnen. Zusätzlich ist zu beachten, dass stillende Mütter nicht über neun Stunden pro Tag hinaus beschäftigt werden dürfen.

Arbeitsvertrag zu regeln sei, andernfalls entscheide der Arbeitgeber. Somit hat der Mitarbeitende kein Mitspracherecht, der Arbeitgeber entscheidet, ob die Stunden kompensiert oder ausbezahlt werden. Die Kompensation der Überstunden hat aber nach Möglichkeit immer Vorrang.

## Regelung des 13. Monatslohns für Lernende

**Frage:** Haben die Lernenden im Gastgewerbe Anspruch auf den 13. Monatslohn?

**Antwort:** Die Lernenden im Gastgewerbe sind nicht dem L-GAV unterstellt, sondern der «Vereinbarung für Lernende im Gastgewerbe», sofern der Lehrvertrag mit einem Mitgliedsbetrieb von hotelleriesuisse, GastroSuisse oder Swiss Catering Association (SCA) abgeschlossen wurde. Die erwähnte Vereinbarung sieht keinen 13. Monatslohn für die Lernenden vor. Sofern also im Lehrvertrag nichts anderes vereinbart worden ist, haben die Lernenden im Gastgewerbe keinen Anspruch auf den 13. Monatslohn.

## Auszahlung oder Kompensation von Überstunden

**Frage:** Ich habe meinem Mitarbeiter gekündigt und ihn während dieser Zeit freigestellt. Da er noch viele Überstunden zugut hat, habe ich während der Freistellungszeit die Kompensation der Überstunden angeordnet. Der Mitarbeitende ist damit nicht einverstanden. Er ist der Meinung, er könne selbst entscheiden, ob die Überstunden kompensiert oder ausbezahlt werden.

**Antwort:** Der Kommentar zum L-GAV hält fest, dass die Art des Ausgleichs (Auszahlung oder zeitliche Kompensation) im

## Haben Sie Fragen an Annette Rupp?

Telefon 031 370 43 50 (Montag – Freitag, 8.30 – 12 Uhr und 14 – 16 Uhr)

E-Mail: [rechtsberatung@hotelleriesuisse.ch](mailto:rechtsberatung@hotelleriesuisse.ch)



Lernende in der Hotellerie haben keinen Anspruch auf den 13. Monatslohn.

C. Lauener

ANZEIGE



Quality

WE ARE THE CHAMPIONS



PRODEGA  
GROWA  
TRANSFOOD

# Von Thun via Stockholm nach Lyon

**Am Bocuse d'Or Europe in Stockholm hat er sich ins Weltfinale gekocht: Christoph Hunziker vom Restaurant Schärmehof in Thun über seine Kreationen und sein 2014.**

FRANZISKA EGLI

Christoph Hunziker, herzliche Gratulation Ihnen und Ihrem Commis Lucie Hostettler zum Einzug ins Finale! Zufrieden? Sehr zufrieden. Es lief alles wie geplant, es sind uns keine nennenswerten Fehler unterlaufen. Überhaupt war es ein toller Anlass. Die Stimmung war grossartig, der Zusammenhalt unter uns Köchen – obwohl Konkurrenten – auch. Zudem war es eindrücklich zu sehen, wie andere Nationen den Event angegangen sind und was sie boten.

**«Die Skandinavien boten Kreationen, die mich schon sehr beeindruckt haben.»**

Christoph Hunziker  
Schweizer Bocuse d'Or-Finalist

**Erzählen Sie uns von Ihren Kreationen, galt es doch, für die Fleischplatte einen Schweinstotzen, Füsse, Blut oder Darm zu verwenden.** Ich entschied mich für ein Zweierlei vom Stotzen. Dafür habe ich das Eckstück mit einer Farce gefüllt und mit einem Knödelmantel umhüllt. Aus den geschmorten Füssen schuf ich Pralines im knusprigen Kartoffelmantel, und aus dem Blut kreierte ich Blutwürste und schichtete sie mit weisser



**Fünfeinhalb Stunden Zeit für Fleisch- und Fischgericht.**

Polenta zu zweifarbigem Türmchen auf.

Die Fischplatte – bestehend aus Austern, Miesmuscheln, Seelachs – hatte zu 50 Prozent aus «Fresh Green» zu sein. Wie war das zu verstehen? Das gab Anlass zu Diskussionen. Diese Vorlage konnte verschiedentlich interpretiert werden. Manche waren überzeugt, dass es Produkte zu sein hatten, die im Garten

wachsen. Ich ging von der Farbe Grün aus und richtete die Fischspeisen entsprechend mit Erbsenpüree, glasierten Erbsen, Romanesco, Frühlingszwiebeln, Kefen

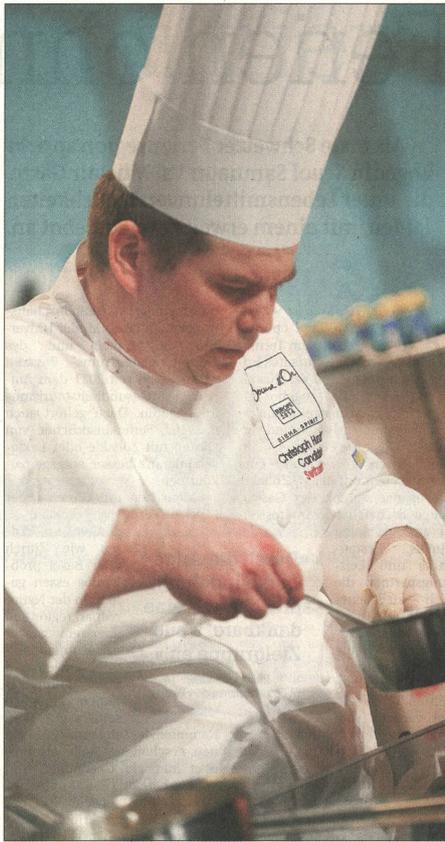
und Kerbel an. **Wie erwartet dominierten die Skandinavien. War das für Sie während des Events spürbar?** Währenddessen blendet man das völlig aus. Aber natürlich wussten wir um ihre Dominanz, und im Nachhinein, als ich mir ihre Platten anschaute, war ich schon beeindruckt. Die Nordländer boten Kreationen, von denen ich keine Idee habe, wie sie das hinkriegten. Man

muss sich aber auch vor Augen halten, dass sie über andere finanzielle Mittel verfügen und sich – im Gegensatz zu Ländern wie der Schweiz – vollberuflich dem Wettbewerb widmen können.

**Wie bereiten Sie sich fürs Finale im Januar in Lyon vor?** Sobald wir die Menü-Vorgaben haben, legen wir los, und ich werde wie schon für die europäische Ausscheidung einen Tag in der Woche dem Wettbewerbstaining widmen. Und dazwischen mache ich mich noch selbstständig.

**Sie übernehmen im Oktober das «Schüpbärg-Beizli» in Schüpfen.**

Damit erfüllt sich mir ein weiterer beruflicher Traum: Ich liebäugle schon seit meiner Lehre im «Hardern Pintli» im benachbarten Lyss mit dem Beizli. Dass die Übernahme mit dem Bocuse d'Or zusammenfällt, war nicht beabsichtigt. So gesehen wird es hart, das nächste halbe Jahr, aber auch sehr ereignisreich.



**Vom Thuner Restaurant Schärmehof auf den 12. Platz am Bocuse d'Or Europe: Christoph Hunziker.** Bilder Bocuse d'Or Europe

## Bocuse d'Or 12 sind im Final

Am «Bocuse d'Or Europe» in Stockholm haben 20 europäische Spitzenköche teilgenommen, 12 haben sich für das Weltfinale vom Januar 2015 in Lyon qualifiziert:

- 1 Tommy Myllymäki, Schweden (vom Restaurant Sjon, Jönköping)
- 2 Kenneth Hansen, Dänemark (Svinklov Badehotel, Fjerritslev)
- 3 Örjan Johannessen, Norwegen (Bekkjærvi Gjestgiveri, Austevoll)

- 4 Nicolas Davouze, Frankreich (Château Saint-Martin, Vence)
- 5 Matti Jämsen, Finnland (G. W. Sundmans, Helsinki)
- 6 Adam Bennet, England (The Cross, Kenilworth)
- 7 Sigurdur Helgason, Island (Grillid, Radisson Blu Saga Hotel, Reykjavik)
- 8 Dmitri Haljukov, Estland (Cru, Tallinn)
- 9 Gábor Molnar, Ungarn (Hotel Excelsior, München)
- 10 Christian Krüger, Deutschland (Axt, Mannheim)

- 11 Jan Smink, Holland (Kwartier Noord, Katlijk)
- 12 Christoph Hunziker, Schweiz (Schärmehof, Thun)

An der Fachmesse Sirha 2015 treffen die 12 Europäer auf 12 Köche der anderen Kontinente. Der nach Paul Bocuse benannte renommierte Kochwettbewerb findet alle zwei Jahre statt. Der nächste «Bocuse d'Or Europe» ist 2016 in Ungarn. [www.bocusedor.com](http://www.bocusedor.com)

## Tourismus

### Familienevent «Märchenwelt» in Leuk-Stadt

Vom kommenden Freitag, 16. Mai bis Sonntag, 18. Mai findet in Leuk-Stadt zum vierten Mal die «Märchenwelt» statt. Der zweisprachig (d/f) durchgeführte Familienevent wartet mit einem breiten Programm auf: Nebst Kunsthandwerkmarkt, einem Kochatelier für die Kleinen, den Märkitanten oder dem Crazy-Wheels-Parcours gibt's am Freitagabend im Schloss Leuk-Stadt einen Märchenball, und während des Events bevölkern Strassenclowns die Gassen. Erwartet werden zwischen 4500 bis 5000 Besucher und 600 Schulkinder.

### Wetter Graubünden mit doppelt so vielen Besuchern

Auf den Winter 2012/2013 lancierte der Bündner Tourismus das neue Portal [wetter-graubuenden.ch](http://wetter-graubuenden.ch). Besonders Tagesgästen soll damit der Entscheid zu einem Besuch in den Bündner Bergen erleichtert werden. Die User nutzen die Möglichkeit, nach ihrem Wetter-Profil für 24 Stationen in Graubünden zu suchen: Nach einer ersten Winter- und Sommersaison mit je 300000 Besuchern konnten diesen Winter fast 650000 Besuche registriert werden. Nun ist die Sommerversion online.

### Abstimmung zur beliebtesten SAC-Hütte der Schweiz



Google, der Schweizer Alpen-Club SAC und Schweiz Tourismus rufen die Schweizer Bevölkerung auf, die beliebteste SAC-Hütte zu finden. Bei der Abstimmung zur «Königin der Alpen» können Teilnehmer bis zum 31. Mai 2014 aus 23 SAC-Hütten ihren Favoriten wählen und so bestimmen, welcher Zustieg als Erstes in den Schweizer Bergen vom Street View Trekker noch diesen Sommer aufgenommen wird. Zudem werden in der Hütte 360-Grad-Aufnahmen gemacht, damit Google-Maps-Nutzer diese virtuell besuchen können.

<https://services.google.com/fh/forms/flps>

### Fribourg Region präsentiert eine «Liebesgeschichte»



Fribourg Region bringt all ihre Tourismusdestinationen in einem einzigen Videoprojekt zusammen: «Feuer und Flamme in Fribourg Region» ist eine Liebesgeschichte in fünf Kapiteln à je drei Minuten, der alle Destinationen repräsentiert und der die Zuschauer in alle drei Regionen des Kantons («Vor-alpen, Städte, Seen») entführt. Ab heute Donnerstag wird jede Woche eine neue Folge auf der Seite von Fribourg Region online gestellt. [www.fribourgregion.ch/feuerundflamme](http://www.fribourgregion.ch/feuerundflamme)

## Kolumne



Alexander Hänsel  
ist F&B Consultant, Congress Centre Kursaal Interlaken

## Portwein – Genuss mit vielen Facetten

An der Mündung des Flusses Douro liegt die Stadt Porto mit ihrer beeindruckenden Kathedrale, den unzähligen historischen Gebäuden sowie Denkmälern. Natürlich nicht zu vergessen: die weltberühmten Portweinhäuser, welche am Hang Vila Nova de Gaia gelegen sind. Weitgehend industrialisiert, bietet Porto eine unwiderstehliche Synthese aus historischen und modernen Sehenswürdigkeiten. Die Provinz ist ein florierendes Handels- und Industriezentrum, voll von bezaubernden Dörfern und wohlhabenden Städten.

Die Caves do Vinho do Porto (Portweinkeller) gegenüber dem Zentrum sind eine beliebte Sehenswürdigkeit. Der süsse, angereicherte Wein, hergestellt aus den in der Douro-Region angebauten Weintrauben, wird zunächst zu den Kellern in Vila Nova de Gaia gebracht. Hier wird er verschritten und reift in Ruhe vor sich hin. Die Auswahl der zahlreichen Portweinhäuser ist gross. Tage kann man damit zubringen, erstklassige Portweinsorten in den über fünfzig höhlenartigen Kellern am Flussufer zu verkosten – meist für einen Eintritt um die 5 Euro pro Person mit persönlicher Führung und anschließender Degustation. Besonders empfehlenswert für eine Besichtigung ist der Monat März: Es ist noch Vorkaisson, aber die meisten Portweinhäuser öffnen dann ihre Türen nach einer erholsamen Winterpause.

Sandeman ist hierbei sicherlich der renommierteste und bekannteste Hersteller für Portwein und Sherry. Sandeman, im Jahre 1790 in London von George Sandeman gegründet, importierte diese edlen Weine aus Spanien und Portugal nach England. Das Wissen, das für diesen Erfolg unabdingbar ist, wird von Generation zu Generation weitergegeben.

Die Etiketten der Sandeman-Flaschen zielt seit 1928 die markante Silhouette des Don, die George Massiot-Brown entworfen hat. Der Don verkörpert den Sherry und den Portwein gleichermaßen, indem er einen portugiesischen Studentenumhang und einen spanischen Caballero-Hut trägt. Der Sherry von Sandeman gehört zum Besten, was die Region Jerez in Spanien zu bieten hat. Vor allem die alten Sherrys, die die Bezeichnung VOS (= very old Sherry) tragen, geniessen weltweit sehr hohes Ansehen. Erzeugt werden die besten Tropfen aus den Rebstöcken Palomino und Pedro Ximenez.

Erhältlich ist der Portwein von Sandeman in verschiedenen Altersklassen: Hier gibt es neben den 20, 30 und 40 Jahre alten Tawny Ports auch den Vintage Port und den Quinta do Vau, das Aushängeschild des Portweinhäuses. Von unserer Besichtigung waren wir doch etwas enttäuscht, da die Keller für einen typischen touristischen Besuch erstellt wurden. Die Inhalte

der Führung wurden heruntergesprochen und der persönliche Touch fehlte, leider.

Das Hotel Yeatman, auf einer Anhöhe mit bestem Blick über Porto gelegen, unterhält mit über 25000 Flaschen die weltweit grösste Sammlung portugiesischer Weine. Die Leidenschaft für Wein widerspiegelt sich in allen Aspekten des Hotels – von der Einrichtung und dem wöchentlichen Wine-Dinner bis hin zum Vinotherapie-Spa by Caudalie und einem Swimming-Pool in Form einer Portwein-Karaffe. Da ist es kaum verwunderlich, dass das international renommierte US-Weinmagazin «Wine Spectator» das Luxus-Weinhotel zum zweiten Mal in Folge für seine aussergewöhnliche Weinliste 2013 mit dem «Best of Award of Excellence» auszeichnete. Vom Weinspezialisten Anibal Coutinho gab es den begehrten «W Award» in der Kategorie «Winery Hotel of the Year 2013».

Und kürzlich honorierte das britische «Drink International Magazine» das aussergewöhnliche Konzept mit dem «Wine Tourism Award 2014» in der Kategorie «Best Accommodation». Jedes Hotelzimmer wurde übrigens von einem anderen Portweinhaus, die alle ein jährliches Zimmerkontingent erhalten, eingerichtet. Die Dienstleistung am Gast wird im Hotel sehr gross geschrieben, daher haben wir uns hier sehr wohl gefühlt.

## News

### Tessiner Muggiotal ist Landschaft des Jahres 2014

Die Stiftung Landschaftsschutz (SL) hat das Südtessin Muggiotal zur «Landschaft des Jahres 2014» ernannt. Ausgezeichnet worden sei es unter anderem wegen seiner abwechslungsreichen Landschaft, wie die SL mitteilt; auch sei das Valle di Muggio in der übrigen Schweiz «erstaunlicherweise wenig bekannt». Preisempfänger 2014 ist das «Museo etnografico della Valle di Muggio» in Cabbio, das sich laut SL seit 35 Jahren «für die Schönheiten des Tales» einsetzt. Der Festakt findet am 24. Mai 2014 in Lattecaldo/Morbio Superiore statt.

### Zermatt: Neues Luxus-Chalet mit Hotel-Service



ZVG

In Zermatt eröffnet im Juli 2014 das neue Luxus-Chalet «La Vue» mit sechs Wohneinheiten im modernen, alpinen Stil zwischen 90 und 300 Quadratmetern für bis zu zehn Personen. Gastgeber ist die Hoteliersfamilie Julien, die bereits das 4-Sterne-Haus Europe Hotel & Spa im Ort führt. Zum Angebot der «Serviced Apartments» gehören ein hausgener Spa, ein Butler-Service, Concierge, Frühstück und auf Wunsch Abendessen oder Private Cooking in der Suite.

www.lavue.ch

### Zweite Ausgabe der «Schweizer Wein Woche» im Herbst

Swiss Wine Promotion und die Vereinigung Vinea haben die zweite Durchführung der «Schweizer Wein Woche» bekannt gegeben. Sie wird landesweit vom 20. bis zum 30. November 2014 stattfinden. Die Organisatoren wollen damit an den Erfolg der ersten Ausgabe 2013 anknüpfen; dort konnten Weine von 200 Produzenten in Verbindung mit 3-Gang-Menüs in Restaurants präsentiert werden. Interessierte Lokale können sich für eine Teilnahme 2014 ab sofort auf der Website der Veranstaltung einschreiben. sag

www.swisswineweek.ch

# Ferien ohne Beschwerden

## Als erste Schweizer Ferienregion spricht Engadin Scuol Samnaun Val Müstair Gäste, die unter Lebensmittelunverträglichkeiten leiden, mit einem erweiterten Angebot an.

SABRINA GLANZMANN

Am 16. Mai ist «Welt-Zöliakie-Tag» – pünktlich zu diesem Termin will die Tourismus Engadin Scuol Samnaun Val Müstair AG (TESSVM) ihr Angebot für Gäste mit Nahrungsmittelunverträglichkeiten ausbauen und verbessern. Als erste Ferienregion in der Schweiz ist sie dafür eine Partnerschaft mit der IG Zöliakie eingegangen; dank der Gastro-Mitgliedschaft bei der Interessensvertretung sollen Hotels, Restaurants und Leistungspartner, die sich zu einer Gruppe zusammengeschlossen haben und heute schon entsprechende Angebote führen, noch besser vernetzt sein und sich in Schulungen spezifisch weiterbilden können.

### «Durch die Angebotsbündelung sprechen wir eine dankbare, treue Zielgruppe an.»

Philipp Kemmler  
PM Gesundheitsregion + Wasser

### «Nische mit beachtlichem Potenzial an Stammgästen»

Diese Entwicklungen geschehen als Teil des Gesamtprojektes «Nationalparkregion – Gesund-

heitsregion». Das Gemeinschaftsprojekt der TESSVM, der Universität St. Gallen und des Gesundheitszentrums Engadin widmet sich seit 2011 dem Aufbau des Gesundheitstourismus im Engadin. Dazu gehört auch das Ziel, Ferienansprüchen von Gästen mit Zöliakie oder Laktoseintoleranz besser entgegenzukommen.

«Menschen mit Gluten- oder Milchzuckerunverträglichkeit können in Städten wie Zürich oder Basel problemlos essen gehen. In der Nationalparkregion soll aber ein ganzer Ferienaufenthalt unbeschwert und ohne Komplikationen möglich sein», sagt Philipp

Kemmler, der seit Januar 2014 die neu geschaffene Stelle als Product Manager Gesundheit und Wasser bei der TESSVM innehat. Dazu gehöre, jenseits von der Verpflegung im Hotel auch im Dorf beim Bäcker oder im Bergrestaurant ohne Mühe ent-



Damit betroffene Gäste ihren Aufenthalt beschwerdefrei geniessen können, baut die Nationalparkregion ihr gluten- und laktosefreies Ferienangebot jetzt aus.

Andrea Badrutt, Chur

sprechende Angebote zu finden. «Durch die Bündelung der Angebote können wir eine dankbare und treue Zielgruppe ansprechen», so Philipp Kemmler. Und mit der Spezialisierung mehrerer Anbieter auf diese Zielgruppe erschliesse sich für die TESSVM eine Nische mit beachtlichem Potenzial an Stammgästen.

### Schulung, Ausbau des Netzwerks und Ansprache der Zielgruppe

Dafür soll in einem ersten Schritt ab Ende Mai das aktuelle Netzwerk aus neun Hotels und

Restaurants, drei Bergbahnbetrieben, zehn Ferienwohnungen und sechs Geschäften in der ganzen Nationalparkregion weiter sensibilisiert, aufgeklärt und informiert werden. So ist in den Schulungen von Diplom-Diät-koch Michael Langen, Ernährungsberaterin Katharina Büchel und Barbara Jenzer von der IG Zöliakie beispielsweise Thema, wie glutenfreie Küchenaustattung und Lagerhaltung konkret aussehen. «In einem zweiten Schritt wollen wir das Netzwerk weiter ausbauen; hier liegt der

Fokus auf der Gestaltung von gluten- und laktosefreien Wanderungen und Ausflügen in der Region», sagt Product Manager Kemmler. Und drittens werde ab Sommer stärker auf eine zielgruppengerechte Kommunikation gesetzt. Dafür erstellt die TESSVM aktuell eine Wegweiserbroschüre, die alle Partnerbetriebe, Unterkünfte und Ausflugs-tipps mit einer gluten- und/oder laktosefreien Rast- und Aufenthaltsmöglichkeit enthält.

www.engadin.com/glutenfrei

# Zürich: Weltweit erste «Masi Wine Bar»

## Masi und Bindella haben letzte Woche in Zürich die erste «Masi Wine Bar» eröffnet. Eine Expansion wird angestrebt.

RENATE DUBACH

Natürlich denkt man beim Namen «Masi» sofort an Amarone, schliesslich ist das venezianische Unternehmen auf die Herstellung von Amarone spezialisiert. Es gehört seit 1750 der Familie Boscaini; aktuell ist die siebte Generation mit Masi-Präsident und -CEO Sandro Boscaini sowie seinen beiden Kindern und Geschwistern daran,

die Geschicke der Firma zu leiten. In der jüngst eröffneten «Masi Wine Bar» im Zürcher Seefeld – laut Masi selbst «eine Kombination aus modernem Design und traditionellen venezianischen Elementen» – gibt es nicht nur schwere Rotweine mit hohem Alkoholgehalt und leicht süsslichem Abgang.

Ein Blick auf die Weinkarte zeigt, dass diese erfreulich übersichtlich und kompakt ist und schöne Weine bietet, die kundenfreundlich kalkuliert worden sind. Selbstverständlich sind es aber ausschliesslich Weine von Masi – von den verschiedenen Weingütern in Italien und Argentinien – sowie der zwei angeschlossenen venezianischen



Luigi Marcato (l.) und Sandro Vincenti in Masi's Wine Bar. ZVG

Weingüter Serego Alighieri und Bossi Fedrigotti. Zur gemütlichen Bar kommt auch noch ein Restaurant hinzu, ein venezianisches, logischerweise. Allerdings ist dies kein Neuzugang im Zürcher Seefeld, das ja ohnehin nicht

arm an Speiselokalen ist – die «Masi Wine Bar» hat den Platz des Ristorante «Trattoria and Soul» vom Freddy Burger Management übernommen. Die Boscainis betreiben ihr Lokal nicht selber, dafür haben sie mit Bindella eine Partnerfirma ins Boot geholt, ebenfalls ein Familienbetrieb, die mit ihren rund 25 Restaurants in der Schweiz viel Gastronomie-Erfahrung mitbringen.

Bindella und Boscaini arbeiten seit vielen Jahren zusammen, seit 20 Jahren importiert Bindella die Masi-Weine in die Schweiz. Mit Sandro Vincenti, einem Zürcher mit italienischen Wurzeln, übernimmt denn auch ein langjähriger Bindella-Mitarbeiter die Geschäftsführung des neuen Lokals

an der Seefeldstrasse 5. Zuletzt war Vincenti für die «Spaghettifactory»-Betriebe tätig. Das Team in der Küche wird von Luigi Marcato, einem Napolitaner, dirigiert, der schon einige Zeit in der Schweiz arbeitet. Er habe schon früh seiner Nonna beim Kochen zugeschaut, sagt er. Und: «In der venezianischen Küche spielen die zahlreichen Gewürze und Kräuter eine wichtige Rolle. Ich schätze die Herausforderung, die unterschiedlichen Aromen miteinander in Einklang zu bringen.»

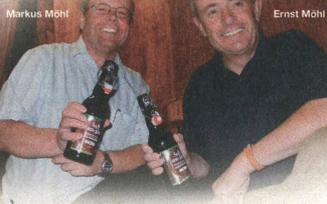
Die «Masi Wine Bar» im Zürcher Seefeld ist ein Pilotprojekt – falls dieses funktioniert, soll das Konzept in andere Länder und viele weitere Grossstädte übertragen werden.

ANZEIGE

## Qualität aus Familienhand

Saft vom Fass naturtrüb aus dem Eichenfass sowie klare Apfelweine (mit und ohne Alkohol) sind Spezialitäten für Ihre Gäste und passen zu jedem Essen.

Unsere natürlichen Apfelsäfte kelttern wir ausschliesslich aus Äpfeln der Ostschweiz. Wir kennen die Lieferanten persönlich und stehen ein für Tradition und Qualität.



### Mai-Aktion: Jetzt pro Harass ein Geschenk

Sie erhalten jetzt zu jedem Harass vergorener Säfte (Saft vom Fass oder Möhl Saft klar) ein praktisches Brotkörbchen aus Naturgeflecht. Nutzen Sie dieses Angebot und fragen Sie Ihren Getränkehändler nach der Mai-Aktion.

Tradition seit 1895 **MOHL** Apfelweine  
Mosterei Möhl AG, 9320 Arbon

## impresum

### htr hotel revue

Die Schweizer Fachzeitung für Tourismus  
L'hebdomadaire pour le tourisme  
Gegründet/Fondé en 1892

### Herausgeber/Editeur

hotelesuisse  
Monbijoustrasse 130, Postfach, 3001 Bern

### Redaktion

Chefredaktor: Gery Nievergelt/gn  
Stv. Chefredaktorin: Sabrina Glanzmann/sag  
Assistentin Chefredaktion und Spezialprojekte: Sabrina Jörg Patoku

### Ressortleitung:

aktuell: Daniel Stampfli/dst  
cablier français: Alexandre Caldara/axa  
fokus: Alex Gertschen/axg  
dolce vita: Sabrina Glanzmann/sag

Redaktorinnen: Laetitia Bongard/lb, Franziska Egli/fee, Theres Lager Berger/lt;

Gudrun Schlenzsch/sjsg

Grafik und Produktion: Carla Barron-Secq/cbs;

Roland Gerber/jrg, Sarah Hinni/shi (Praktikantin);

Daniel Steinstejn

Korrektur: Paul le Grand.

Sekretariat: Sabrina Jörg Patoku (Leitung);

Danijele Bosnjak.

### htr Online

Verantwortlich für den Inhalt: Gery Nievergelt

Redaktorin: Natalie-Pascalie Alesch/npa

Praktikum: Arbresha Veljiu/av

Koordination: Daniel Stein

### Verlag

Leitung: Barbara König

Assistent: Alain Hänni

Stellensinnersate: Angela di Renzo Costa

Praktikum: Arbresha Veljiu/av

Geschäftsanzügen: Emanuel Müller,

Michael Müller.

hoteljob.ch: Denise Karam

Druck: NZZ Print, 8952 Schlieren.

Auflage: 10 330 (WEMF/SW-

Beglaubigung 2013)

Leser: 85 000 (Studie DemoScope 2009)

Verkaufspreise (inkl. MwSt): Einzelnummer

Fr. 4.50, Jahresabonnement Fr. 169.–

ISSN: 1424-0440

### Kontakte

Monbijoustrasse 130, Postfach, 3001 Bern.

Redaktion: Tel. 031 370 42 16

Fax 031 370 42 24, E-Mail: redaktion@htr.ch

Online Redaktion: online@htr.ch

Abonnement: Tel. 031 740 97 93

Fax 031 740 97 76, Mail: abo@htr.ch

Inserate: Tel. 031 370 42 42,

Fax 031 370 42 23, E-Mail: Inserate@htr.ch;

Internet: täglich aktuell: www.htr.ch

Für unvergütet eingesandene Manuskripte und Sendungen wird jede Haftung abgelehnt. Nous déclinons toute responsabilité pour les documents envoyés sans concertation préalable.

# «Noma»-Weine, unfiltriert

Hoher Besuch im Kursaal Bern: Am Montagabend hat Mads Kleppe, Head Sommelier an der Kopenhagener Spitzenadresse «Noma», seine Weinphilosophie präsentiert.

SABRINA GLANZMANN

Da waren einige müde Augenringe auszumachen bei Mads Kleppe am Montagabend im Kursaal Bern – was völlig verständlich ist. Denn seit das Restaurant Noma vor zwei Wochen zum vierten Mal zum «The World's Best Restaurant» ernannt wurde (die htr berichtete), habe er sein Bett kaum gesehen, erzählt der Head Sommelier des Kopenhagener Spitzenrestaurants vor seiner Präsentation an den Weinwochen im «Kursaal» (siehe Box). «Es ist verrückt, wir hatten das ganz ehrlich nicht erwartet», so der 32-Jährige. Seit fast fünf Jahren arbeitet er jetzt mit 2-Sterne-Koch René Redzepi zusammen und verantwortet die Weine zu dessen «New-Nordic-Cuisine»-Kreationen. Einen «Branchen-Top-Shot» der Stunde wie Mads Kleppe live

## Weinwochen Für Sommeliers und Weinliebhaber

Die Weinwochen im Restaurant Meridiano, die der Kursaal Bern zusammen mit Partner Cultivino durchführt, dauern noch bis Ende Mai 2014. Am Netzwerkabend für Sommeliers und Weinliebhaber ist heute Donnerstag, 15. Mai zum Beispiel Sommelier Stefano Petta vom «Clouds» in Zürich zu Gast; am 22. Mai ist es Simon Hess von der Siebe Dupf Kellerei AG in Liestal. sag

www.kursaal-bern.ch



Schwört auf Weine von Kleinproduzenten: «Noma»-Head-Sommelier Mads Kleppe bei der Präsentation im Kursaal Bern. Bilder Sarah Himm

treffen und von ihm erfahren, mit welchen Tropfen er der kompromisslosen Terroir-Küche von Redzepi entspricht und welche Weinkultur er verfolgt, wollten rund 80 Sommelier-Kollegen, Gastronomen und Weinliebhaber aus der ganzen Schweiz an der ausverkauften Veranstaltung erfahren.

### Linearer Ansatz bei der Kombination von Wein und Essen

«Lebendigkeit, Energie und Persönlichkeit», das hätten alle «Noma»-Weine gemeinsam, und er bevorzuge Produkte möglichst ohne Zusätze, oft unfiltriert und schwefelfrei. «Aber den Begriff «Naturwein», der in Zusammenhang mit unserer Weinkarte oft genannt wird, mag ich nicht. Niemand weiss, was das genau heisst, ich auch nicht – wie soll es dann der Gast wissen?», sagt Mads Kleppe. «Naturwein», das bedeute für ihn vielmehr, mit Kleinproduzenten ausschliesslich aus Europa zusammenzuarbeiten. Dabei bevorzuge er Weine aus Regionen mit kühlerem Klima, die so der «Noma»-Küche entsprechen können. «Sie sind oft leichter, mit weniger Alkohol- und Tanningehalt. Alles andere würde zu sehr dominie-

ren». Verzichtet werden auch auf grosse Namen etwa im Champagner Bereich oder auf Klassiker wie Bordeaux und Supertuscans.

Mitgebracht hat Mads Kleppe am Montag fünf spezifische Weine, die er allesamt kurz vorstellte und zum Degustieren gab. Darunter war etwa ein 100-prozentiger Sauvagnin 2011 A.O.P. Arbois der Domaine de la Loue cuvée Raphaëlle im französischen Jura, der im «Noma» gerne zu Blumenkohl serviert wird. Die Art und Weise, wie der Sommelier die Geschichte der Winzer-Quereinsteigerin Catherine Hannouin erzählte, wie ihr Haus nur «ein Wohnzimmer, eine Küche und ein Zimmer zum Weinmachen» hat, war bestes Beispiel für die Anwesenheit, worauf es ihm bei seiner Karte ankommt. «Die Menschen hinter den Weinen sind absolut zentral für mich, es ist das, was alles ausmacht. Ich will, dass die Mitarbeiter im Service dem Gast als Erstes von den Menschen erzählen, nicht davon, wie ein Wein schmeckt. Das ist trotz allem am Schluss immer subjektiv.»

Zum Pairing von Essen und Wein kommt Kleppe, indem er einen linearen Ansatz verfolgt. «Zu einem säuregeprägten Ge-

richt suche ich einen säuregeprägten Wein – lange Zeit war es ja sehr gefragt, gerade das Gegenteil zu tun, also Kontraste zu schaffen. Die Gefahr ist dann aber immer sehr gross, dass das von der Harmonie her schief geht.»

### Qualitätslevel von dänischem Wein ist noch niedrig

Die konsequenteste Form, zur «New Nordic Cuisine» Weine aus dem Norden zu präsentieren, sei zum aktuellen Zeitpunkt zu schwierig umzusetzen. «Es gibt

einige interessante schwedische Winzer, die Süsswein produzieren, und in Dänemark gibt es etwa 80 EU-zertifizierte Winzer – wir servieren etwa einen Weisswein von einer kleinen dänischen Insel, von dessen Rebberg wir selbst Teilhaber sind.» Aber im Allgemeinen sei der Qualitätslevel noch nicht da für dänischen Wein, die Pflanzen noch sehr jung und die Produzenten noch zu wenig erfahren. «Ich hoffe aber, dass spannende skandinavische Weine in Zukunft auf uns zukommen.»



Die fünf Weine, die Mads Kleppe in Bern vorgestellt hat, haben alle ihren festen Platz auf der «Noma»-Weinkarte.

## Hotellerie

### Choice Hotels wird Partner von Tripadvisor

Als erstes Hotelunternehmen startet Choice Hotels International eine Partnerschaft mit der Travel-Website Tripadvisor. Die beiden kooperieren für das neue mobile «Tripadvisor Booking Feature»: Dieser Instant-Booking-Prozess, der sich momentan in der Testphase befindet, soll es Reisenden erlauben, die komplette Hotelreservierung durchzuführen, ohne die Tripadvisor-App oder die mobile Website verlassen zu müssen.

### «Schweizerhof» Luzern eröffnet 101 Zimmer und Suiten



Diese Woche hat das Hotel Schweizerhof in Luzern seine 101 neuen Zimmer und Suiten eröffnet. Damit geht die im Januar 2013 gestartete Renovationsphase zu Ende. Im Fokus der Renovation standen verschiedene Geschichten aus der Zeit seit der Hoteleröffnung 1845. Unter dem Motto «Wo Luzern Geschichte(n) schreibt» sind alle Zimmer und Suiten einer Persönlichkeit gewidmet, die als Gast etwas Besonderes erlebten.

### Hotels.com: In Genf gibt es das teuerste Club-Sandwich

Gemäss einer von Hotels.com veröffentlichten Studie bleibt Genf die teuerste Stadt der Welt, wenn es darum geht, ein Club-Sandwich zu bestellen. Mit einem Durchschnittspreis von 28.65 Franken verteidigte Genf den ersten Rang vom Vorjahr. Der «Club-Sandwich-Index» (CSI) von Hotels.com nutzt den Hotel-Sandwich-Klassiker als Barometer für die Erschwinglichkeit einer Reise und soll Gästen einen Richtwert für die Lebenshaltungskosten bieten, die mit ihrem Wunschziel verbunden sind. sag

ANZEIGE

DER RICHTIGE PARTNER  
IST FÜR UNS  
DIE BESTE MEDIZIN.



Reto Stäckenius, Direktor, und Nadia Riboni, Villa Principe Leopoldo Hotel & Spa, Lugano

Gesundheits-Wettbewerb  
Wellness-Kurzferien zu gewinnen  
unter [www.swica.ch/gewinnen](http://www.swica.ch/gewinnen)

Wir tun alles, damit Sie und Ihre Mitarbeitenden  
gesund bleiben und gesund werden.

SWICA bietet Ihnen und Ihrem Team massgeschneiderte Versicherungslösungen rund um Krankheit und Unfall aus einer Hand. Dabei profitieren Sie von überdurchschnittlicher Servicequalität und persönlicher Betreuung. So können Sie sich schnellstmöglich wieder auf Ihre Gäste und die Führung Ihres Hotels konzentrieren. Entscheiden Sie sich jetzt für die beste Medizin. Telefon 0800 80 90 80. [swica.ch/gastro](http://swica.ch/gastro)

FÜR DIE BESTE MEDIZIN.

SWICA

# dolce vita

htr hotel revue Nr. 20 / 15. Mai 2014

**Flaggschiff** Das Hotel Le Meurice ist eine Pariser Institution. Jetzt bereitet man sich im Traditionshaus auf die Zukunft vor, die im Luxussegment neue Mitbewerber nach Paris bringt.

PATRICIA BRÖHM

Im Hotel Le Meurice kennt man sich mit der Erfüllung von skurrilsten Gästewünschen aus: Bis heute erinnert sich das Personal etwa an die Extravaganzen von Salvador Dalí, der sein Lieblingshotel 30 Jahre lang mehrmals jährlich besuchte. So bat er einmal den Concierge, eine Herde Schafe zu organisieren. Als die verschreckten Tiere in seine Suite geführt wurden, begann der surrealistische Ausnahmekünstler mit einer Pistole auf sie zu schießen – allerdings nur mit Platzpatronen. Ein andermal liess er sich Eimer voll bunter Farbe bringen – um sie dann vom Balkon aus mit grosser Geste auf die unten parkenden Autos auszugliessen – die Geburtsstunde des Action Painting. Nicht erstaunlich, dass Suite 102/103 nach seiner Abreise regelmässig renoviert werden musste.

Dalí hinterliess dem «Meurice» nicht nur Anekdoten; sein Geist lebt in der Ästhetik des Hauses fort. Als die deutsche Direktorin Franka Holtmann 2007 Philippe Starck beauftragte, den öffentlichen Räumen einen zeitgemässen Look zu verleihen, fand der französische Design-Star Inspiration beim berühmten Stammgast. Er entwarf unter anderem das Restaurant Le Dalí, in dem vor allem die extravaganten Sitzmöglichkeiten auffallen. Da steht der eine Sessel auf hochhackigen Damenschuhen, der andere hat Lehnen in Form von gebogenen silbernen Schwanhälsen – alle inspiriert von Entwürfen des Surrealisten.

## Auslastung im Schnitt 75 Prozent

Das Starck-Projekt ist nur ein Beispiel für den Willen der Dorchester Collection als Besitzerin und Betreiberin, das schon von Queen Victoria besuchte Haus stets à jour zu halten. Von 1998 bis 2000 war es geschlossen, 90 Millionen Euro kostete damals die Komplettrenovierung, seither wird regelmässig nachgebessert. «Allein in den vergangenen sechs Jahren haben wir insgesamt 10 Millionen Euro investiert», sagt Franka Holtmann – unter anderem für eine neue Küche und die regelmässige Renovierung von Zimmern und Suiten. Das nächste grosse Vorhaben steht Ende 2014 an: Dann soll die spektakuläre, 275 Quadratmeter grosse «Suite Royale La Belle Étoile» im siebten Stock samt 250 Quadratmetern Dachterrasse und angrenzenden Zimmern für rund 5 Millionen Euro ein neues Gesicht bekommen.

Obwohl die Auslastung des 2011 von der französischen Tourismusbehörde zum «Palasthotel» erklärt wurde, durchschnittlich 75 Prozent keinen Anlass zur Klage gibt, weiss Franka Holtmann: «Man darf sich nie auf den Lorbeeren ausruhen.» Das



Das 5-Sterne-Haus Le Meurice an der Rue de Rivoli in Paris – 1825 eröffnet, ist das Traditionshaus heute fester Teil der französischen Luxushotellerie.

Fotos zvg

## Modernes «Palasthotel»

gilt heute mehr denn je, denn die Konkurrenz in der französischen Hauptstadt wächst. Derzeit werden mit dem Plaza Athénée (Wiedereröffnung im Juni 2014) sowie dem Crillon und dem Ritz (beide Wiedereröffnung 2015) drei Mitbewerber

komplett renoviert; im August eröffnet die Peninsula-Gruppe aus Hongkong ihr erstes europäisches Haus im 16. Arrondissement. Und für Ende 2016 hat Bernard Arnault, Chef des Luxusgüterkonzerns LVMH Moët Hennessy – Louis Vuitton S.A., die Eröffnung seines «Cheval Blanc angekündigt» – im ehemaligen Warenhaus Samaritaine. «All diese Hotels haben tolle Designer, gute Locations, grosse Küchenchefs», sagt Franka Holtmann. «In Zukunft wird deshalb vor allem eines zählen: der individualisierte Service. Das ist für mich der springende Punkt.»

### Monatlicher «Table ronde» quer durch alle Abteilungen

Regelmässig werden deshalb massgeschneiderte Gästebefragungen vom renommierten Gallup-Institut durchgeführt; einmal im Monat lädt die langjährige Direktorin ein Dutzend Mitarbeiter quer durch alle Abteilungen und Hierarchiestufen zu einer «table ronde», um sich über die Bedürfnisse der Gäste auszutauschen. «Gerade für junge Mitarbeiter ist es wichtig, sich der Mitarbeiterbeziehung zwischen Nähe und Distanz



Blumige Details im Restaurant Le Meurice – Alain Ducasse.



Ton in Ton: Presidential Suite im Hotel Le Meurice in Paris.



Die Gäste haben von der Hotelterrasse aus freie Sicht auf den Eiffelturm.

bewusst zu sein – welcher Gast sucht das Gespräch, wer möchte lieber in Ruhe gelassen werden», sagt Franka Holtmann. Neben

bestens geschulten Mitarbeitern sieht sie die Tradition des Hauses als wichtigen Trumpf im umkämpften Pariser Markt: «Heute

sind viele Hotels architektonisch austauschbar. Wenn Sie bei uns frühstücken, in dem lichtdurchfluteten, von Versailles inspirier-

ten Saal, dann fühlen Sie sich wie zu Gast bei Marie Antoinette.»

[dorchestercollection.com](http://dorchestercollection.com)

## Christophe Saintagne Chef am Herd

Seit Herbst 2013 wird das Restaurant Le Meurice von Multi-Gastronom Alain Ducasse geführt. Seine Küche unter Christophe Saintagne wurde diesen März vom französischen Guide Michelin wie schon zuvor im Plaza Athénée mit drei Sternen ausgezeichnet.

### Christophe Saintagne, Alain Ducasse beschreibt Ihre Küche als «essenziell» – was genau ist damit gemeint?

Bei uns dreht sich alles um die besten Produkte, und sie sollen unverfälscht in Szene gesetzt werden. Als Koch muss man sein Ego auch mal zurücknehmen können und die Bühne den Lebensmitteln überlassen: Im Spargel zum Beispiel kristallisieren sich die Aromen

des Frühlings, eine Seezunge soll so intensiv wie möglich nach Meer schmecken, und Langustinen setzen wir nur dann auf die Karte, wenn sie

lebendig geliefert werden können.

### Wie beschreiben Sie die Stimmung unter Ihren Pariser Kollegen?

Viele Chefs de cuisine haben heute ein Bedürfnis nach mehr «sincérité», einem bewussten Umgang mit den Produkten und mit der Bekömmlichkeit ihrer Küche. Nachhaltigkeit und ein enger Kontakt zu den Lieferanten spielen eine grosse Rolle. Wir Köche wollen heute wissen, wie ein Produkt hergestellt wird, auf welchem Weg es in die Restaurants gelangt. Das entspricht auch dem Wunsch vieler unserer internationalen Gäste, die aufgeklärter sind als früher, eine leichtere, gesündere

Küche suchen und sich über die sozialen Netzwerke austauschen.

### Paris muss sich heute im Wettbewerb mit neuen kulinarischen Metropolen wie Kopenhagen, Stockholm und London behaupten. Wo sehen Sie die Stärken Ihrer Heimat?

Die französische Küche ist und bleibt die Referenz. Kreative Köche weltweit wie Ferran Adrià, Massimo Bottura oder Alex Atala bekennen sich dazu, ihr Handwerk in Frankreich gelernt zu haben. Wir haben einen Reichtum an grossartigen Produkten und Traditionen wie nirgendwo sonst auf der Welt. Denken Sie nur an die Vielfalt französischer Käse – das ist einzigartig.

pb



Christophe Saintagne, Küchenchef im «Le Meurice».

# PROFIL

GESAMT-  
AUFLAGE  
40.000

DIE STELLENBÖRSE FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND TOURISMUS  
LA BOURSE DE L'EMPLOI POUR LA RESTAURATION, L'HÔTELLERIE ET LE TOURISME

Nr. 20 · 15. Mai 2014

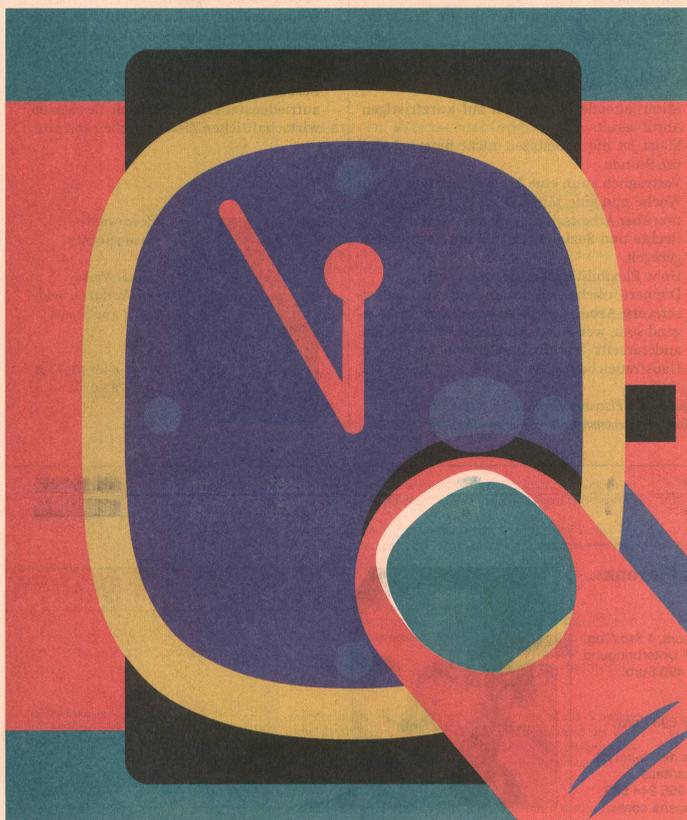
htr **hotel revue**

EIN GEMEINSCHAFTSPROJEKT  
VON

**HOTELLERIE\***  
**GASTRONOMIE ZEITUNG**

www.stellenPROFIL.ch

AUS- UND WEITERBILDUNG ..... DIREKTION/KADERSTELLEN ..... DEUTSCHE SCHWEIZ ..... SUISSE ROMANDE  
SVIZZERA ITALIANA ..... INTERNATIONAL ..... STELLENGESUCHE ..... IMMOBILIEN



GRAFILU

## PERSONAL JUST IN TIME

Begünstigt durch die schnelle Entwicklung der Digitalisierung und die steigende Mobilität gestalten wir unseren Lebensstil immer flexibler und kurzfristiger. Das färbt früher oder später auch auf unser Konsumverhalten ab – einen guten Film schauen wir dank «Video on Demand», wann wir möchten und nicht mehr dann, wenn es das TV-Programm vorgesehen hat. Nachrichten erreichen uns «Just in time» per Push-Mitteilung auf dem Smartphone und nicht erst am nächsten Tag in der Zeitung. Diese Entwicklungen führen dazu, dass wir uns daran gewöhnt haben, uns (fast) jeden Wunsch immer und überall erfüllen zu können – Web 2.0 sei Dank! Die «reale Welt» kann mit dieser Geschwindigkeit nicht immer mithalten. Wenn wir in einem Café länger als 15 Minuten auf die Rechnung warten müssen, kann der Kuchen noch so gut gewesen sein – hier gehen wir bestimmt nicht wieder hin.

Dieser Trend zum «Just-in-time-Lebensstil» beeinflusst die Arbeitswelt ganz enorm. Auch im Gastgewerbe sollte er das Personalmanagement beschäftigen. Ein Beispiel: Nach dem morgendlichen Ansturm für einen «Coffee to go» stehen sich die Verkäuferinnen und Serviceangestellten die Beine in den Bauch, weil bis zur Mittagszeit nicht mehr viel los ist. Oder ein plötzlicher krankheitsbedingter Ausfall des Kochs kann schnell den kompletten Ablauf durcheinander bringen. Merkt der Gast, dass der Service aufgrund des Personalengpasses zu wünschen übrig lässt, helfen häufig auch keine Entschuldigungen mehr – der Gast ist verärgert,

kommt nicht mehr und postet seinen Frust womöglich sogar auf Facebook. Die neue Lösung zur Optimierung dieser Szenarien heisst Just-in-time-Personalmanagement.

Genügend Mitarbeiter sind zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Das bedeutet natürlich nicht, dass das Kernteam, die so genannten Keyplayer unter den Mitarbeitern, ersetzbar wäre. Sie kennen den Ablauf, die Werte des Unternehmens und auch die Stammgäste. Aber es bietet sich in vielen Fällen an, das bestehende Team kurzzeitig und kurzfristig mit temporären Mitarbeitern aufzustocken. Dadurch kann auf jeden Personalengpass, sei dieser geplant oder ungeplant, schnell und unkompliziert reagiert werden. Hier wird der «Fluch der Geschwindigkeit» des Web 2.0 regelrecht zum Segen. Denn genauso schnell, wie sonst die aktuellen Nachrichten um die Welt gehen, kann im Internet nach den gewünschten Mitarbeitern gesucht werden. Und diese können ebenso schnell auf Jobanfragen reagieren. Mit dem Resultat, dass Kosten für die Personalsuche gespart werden, die Mitarbeitenden nicht unter- oder überfordert werden und die Gäste besser zufriedengestellt werden können – ein Gewinn für alle.



Viktor Calabrò  
CEO, Staff Finder  
www.staff-finder.jobs

ZITAT  
DER WOCHE

«Fange zu tun an,  
dann hast du auch  
die Kraft dazu»

Ralph Waldo Emerson

AGENDA

20. MAI

«Start Learning by Doing –  
Know-how für  
Ausbildungsverantwortliche»,  
von hotelleriesuisse,  
im Hotel Adula, in Flims  
[www.hotelleriesuisse.ch/Kurse](http://www.hotelleriesuisse.ch/Kurse)

23. MAI

«Mit TrustYou effizient arbeiten»,  
von hotelleriesuisse,  
im Romantikhotel Stern, in Chur  
[www.hotelleriesuisse.ch/Kurse](http://www.hotelleriesuisse.ch/Kurse)

3. JUNI

«Infoveranstaltung Nachdiplom-  
studium HF Hotelmanagement»,  
von hotelleriesuisse,  
im Seminarhotel Walhalla,  
in St. Gallen  
[www.hotelleriesuisse.ch/Kurse](http://www.hotelleriesuisse.ch/Kurse)

AB AUGUST

«Lehrgang Diätetik und gesunde  
Ernährung»,  
vom Schweizer Kochverband,  
in Gränichen, Luzern und Bern  
[www.hotelgastrounion.ch](http://www.hotelgastrounion.ch)

11.–13. AUGUST

«Praktischer Vorbereitungskurs  
Bereichsleiter/-in  
Restauration EFA»,  
vom Berufsverband Restauration,  
im Hotel Balsthal, in Balsthal  
[www.hotelgastrounion.ch](http://www.hotelgastrounion.ch)

18. AUGUST

«Hotelbewertung richtig nutzen –  
BASIC», von hotelleriesuisse,  
im Hotel Glockenhof, Zürich  
[www.hotelleriesuisse.ch/Kurse](http://www.hotelleriesuisse.ch/Kurse)

Mit Spezialisten Erfolgspotenziale erschliessen und ausschöpfen

Für Ihren unternehmerischen Erfolg – unser gemeinsames Beraternetzwerk

Alle Netzwerkpartner unter:  
[www.hotelleriesuisse.ch/beraternetzwerk](http://www.hotelleriesuisse.ch/beraternetzwerk)

CURAVIVA.CH

hotelleriesuisse  
Swiss Hotel Association

ARBEITSSICHERHEIT

Im Gastgewerbe gibt es jährlich 13.000 Betriebsunfälle. In der Bäckerbranche sind es 71 Unfälle auf 1.000 Beschäftigte (1995–2005). Rund 750 Berufsunfälle pro Jahr verursachen Kosten von sieben Millionen Franken. Erfreulich ist, dass die Zahl der Unfälle sinkt. «Profil» gibt wöchentlich Tipps, damit noch mehr Unfälle vermieden werden können.

Arbeitsplatzgestaltung/  
sicheres Verhalten

Worauf unbedingt zu achten ist:  
(Teil 2)

- Sicherheitsgerechtes Verhalten und eine gute Ordnung am Arbeitsplatz verhindern Unfälle und ermöglichen eine qualitative und quantitative Steigerung der Arbeitsleistung.
- Ein gutes Raumklima trägt wesentlich zum Schutz der Gesundheit und zum Wohlbefinden der Mitarbeitenden bei.

Die Tipps stammen aus der Broschüre «Unfall – kein Zufall» fürs Bäckerei-, Konditorei- und Confitiergewerbe, herausgegeben von der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS. Die Broschüre kann gratis heruntergeladen werden unter: [www.ekas.admin.ch](http://www.ekas.admin.ch)

# DIE VERSCHIEDENEN ARBEITSMODELLE

Gerade in unserer Branche sind längst nicht alle Mitarbeitenden fest und unbegrenzt angestellt. Viele arbeiten als Aushilfen oder haben eine zeitlich begrenzte Anstellung. Es bieten sich verschiedene Möglichkeiten.

Das Angebot unterschiedlicher Arbeitsmodelle hat sich deutlich verbreitert. Eine Vielzahl möglicher Optionen kennzeichnet heute den Arbeitsmarkt. Dies spiegelt sowohl die unterschiedlichen Bedürfnisse der Arbeitgebenden wie auch der Arbeitnehmenden, die neuen Herausforderungen gerade mit neuen Lösungen begegnen. Denn was für den einen eine schlechte Lösung ist, ist für den anderen eine gute.

FESTANSTELLUNG

- Fixe Anstellung bei gleichbleibender Tätigkeit oder kontinuierlicher Weiterentwicklung (Achtung: Mitarbeitende tragen oft selbst die Verantwortung für ihre Weiterqualifizierung; bei einem Stellenwechsel oder -verlust sind sie sonst unter Umständen nicht mehr den Anforderungen des Arbeitsmarktes gewachsen).
- Kündigungsfrist, Wechsel ist nicht unmittelbar möglich.
- Sozialleistungen und Ferien sind gesichert.

TEMPORÄRSTELLE

- Zeitlich begrenzte Anstellung (bei Try and Hire mit Option auf Festanstellung).
- Hohe Unverbindlichkeit, schneller Wechsel möglich, Vieles kennen lernen, eventuell schnelle Weiterentwicklung.
- «Fuss in der Tür», Aufbau eines Netzwerks zu und in Unternehmen, Möglichkeit, sich

einen guten Ruf zu machen und eventuell übernommen zu werden.

- Lohn kann nach Erfahrungsberichten deutlich besser oder auch geringer sein (je nach Vermittlungsbüro/Firma).

SAISONSTELLE

- Zeitlich festgelegte Anstellung.
- Sozialleistungen, 13. Monatslohn und Ferien sind gesichert.
- Kann für Junge sinnvoll sein, um Erfahrungen zu sammeln.

AUSHILFE/AUF ABRUF

- Mitarbeitende halten sich auf kurzfristigen Abruf bereit.
- Meist ist die Arbeitszeit nicht fixiert, Lohn pro Stunde.
- Vertraglich kann eine Mindestarbeitszeit pro Woche und eine Mindestzeit der Vorinformation über Arbeitseinsätze festgelegt werden.
- Rechte und Sozialleistungen unterschiedlich geregelt.
- Hohe Flexibilität ist nötig und möglich.
- Die persönliche Zeitplanung ist eventuell erschwert; Arbeit auf Abruf kann sehr anstrengend sein, wenn man zu Hause warten muss, andererseits ist ein Aushilfsjob bei vielen Hausfrauen beliebt. Mario Gsell

Quelle: New Placement GmbH, Bildungsinstitut und Kompetenzzentrum für Bewerbungsprozesse, 8048 Zürich

BUCHTIPP

## UNZUFRIEDENE GÄSTE ALS PROFITABLE ZIELGRUPPE

Kundenzufriedenheit ist für die meisten Unternehmen ein erstrangiges Ziel. Doch unzufriedene Kunden werden nur selten als profitable Zielgruppe wahrgenommen. Nur wenige Unternehmen ermutigen ihre Kunden, sich mit einer Beschwerde zu melden. Damit lassen sie grosse ökonomische Potenziale ungenutzt. Denn Beschwerdemanagement ist der zentrale Ansatz, um Kundenbindung zu sichern und Kundenverluste zu minimieren. Zudem heisst es im Volksmund, dass ein unzufriedener Kunde beziehungsweise Gast seine Unzufriedenheit zehn anderen Personen mitteilt. Ein zufriedener dagegen nur einer. Darüber hinaus bietet es erhebliche Möglichkeiten für Verbesserungen von Qualität und Effizienz. Hier setzt dieses Standardwerk in der völlig überarbeiteten Neuauflage an: Es zeigt, wie Unternehmen durch ein aktives Beschwerdemanagement ihre Kunden zufriedenstellen und zugleich die eigenen wirtschaftlichen Ziele erreichen können.



«Beschwerdemanagement»  
Hanser Verlag  
von Wolfgang Seidel  
und Bernd Stauss  
ISBN  
978-3-446-40593-6  
CHF 78.90

AUS- UND WEITERBILDUNG

Zu viele Köche verderben den Brei.  
Einige von ihnen sollten...

**CsBe ...Informatiker werden!**  
**Informatiker EFZ**  
ab 15. August 2014  
In nur 2 Jahren zum zweiten EFZ!

ICT Ausbildungszentrum Bern - [www.csbe.ch](http://www.csbe.ch)

**Italienisch in Florenz**

Spezialangebot:  
2 Wochen Italienischkurs, 4 Std./Tag, in kleiner Gruppe und Unterbringung in Einzelzimmer, total 499 Euro.

Italienisch  
Wein und Küche, Kurs 699 Euro

Scuola Toscana, Via dei Benci 23  
50122 Firenze/Italia  
Tel. und Fax 0039 055 244 583  
[www.scuola-toscana.com](http://www.scuola-toscana.com)

**Durchblick**

Nachdiplomstudium  
HF Hotelmanagement

[www.hotelleriesuisse.ch/mds](http://www.hotelleriesuisse.ch/mds)  
Infos/Anmeldung: Tel. +41 (0)31 370 43 01  
[weiterbildung@hotelleriesuisse.ch](mailto:weiterbildung@hotelleriesuisse.ch)

hotelleriesuisse  
Swiss Hotel Association

# PROFIL

Die Stellen- und Immobilienbörse für Hotellerie, Gastronomie und Tourismus

Ein Gemeinschaftsprojekt von  
**htr hotel revue**

**HOTELLERIE™  
GASTRONOMIE ZEITUNG**

HERAUSGEBER  
**hotelleriesuisse**  
Monbijoustrasse 130  
Postfach  
3001 Bern  
[www.hotelleriesuisse.ch](http://www.hotelleriesuisse.ch)

**Hotel & Gastro Union**  
Adligenswilerstrasse 22  
6002 Luzern  
[www.hotelgastrounion.ch](http://www.hotelgastrounion.ch)

VERLAGE  
**htr hotel revue**  
Monbijoustrasse 130  
3001 Bern  
[www.htr.ch](http://www.htr.ch)

**Hotellerie™ Gastronomie Verlag**  
Adligenswilerstrasse 27  
6006 Luzern  
[www.hotellerie-et-gastronomie.ch](http://www.hotellerie-et-gastronomie.ch)

LEITUNG  
Barbara König  
Philipp Bitzer

REDAKTION  
Barbara König  
Tel. 031 370 42 39  
Mario Gsell  
Tel. 041 418 24 57

ADMINISTRATION  
Angela Di Renzo Costa  
Tel. 031 370 42 42  
[angela.direnzo@htr.ch](mailto:angela.direnzo@htr.ch)

Nicole Kälin  
Tel. 041 418 24 44  
[nicole.kaelin@hotellerie-et-gastronomie.ch](mailto:nicole.kaelin@hotellerie-et-gastronomie.ch)

Die Verarbeitung inkl. Fakturierung der Stellen- und Immobilienanzeigen erfolgt (auch wenn die Auftragserteilung via Hotellerie™ Gastronomie Verlag erfolgen sollte) über die htr hotel revue, Monbijoustrasse 130, Postfach, 3001 Bern.

VERKAUF  
Angela Di Renzo Costa  
Tel. 031 370 42 42  
Fax 031 370 42 23

[inserate@stellenprofil.ch](mailto:inserate@stellenprofil.ch)  
[inserate@immoprofil.ch](mailto:inserate@immoprofil.ch)

PREISE  
**Stellenanzeigen**  
Millimeter-Tarif  
s/w CHF 1.80  
4-farbig CHF 2.35  
**Kaderrubrik Stellen**  
s/w CHF 2.05  
4-farbig CHF 2.57

Die Stellenanzeigen werden automatisch gegen einen Aufpreis von CHF 50.00 eine Woche auf [www.hoteljob.ch](http://www.hoteljob.ch) / [www.gastrojob.ch](http://www.gastrojob.ch) publiziert. Falls keine Aufschaltung gewünscht wird, muss dies bei der Auftragserteilung mitgeteilt werden.

**Aus- und Weiterbildung**  
Millimeter-Tarif  
s/w CHF 1.80  
4-farbig CHF 2.35

**Immobilienanzeigen**  
Millimeter-Tarif  
s/w CHF 1.80  
4-farbig CHF 2.35

Die Immobilienanzeigen werden automatisch gegen einen Aufpreis von CHF 50.00 während eines Monats auf [www.htr.ch](http://www.htr.ch) / [www.immobiliengeschaeft.ch](http://www.immobiliengeschaeft.ch) / [www.immoprofil.ch](http://www.immoprofil.ch) aufgeschaltet. Falls keine Aufschaltung gewünscht wird, muss dies bei der Auftragserteilung mitgeteilt werden. Die genauen Konditionen sind unter [www.stellenprofil.ch](http://www.stellenprofil.ch) resp. [www.immoprofil.ch](http://www.immoprofil.ch) abrufbar

ANZEIGENSCHLUSS  
Montag, 12.00 Uhr

GESTALTUNG  
Martin Reznicek (Creative-Direction)  
Luka Beluhan  
Ursula Erni-Leupi,  
grafilu (Illustrationen)

PRODUKTION  
Inserate: htr hotel revue,  
Monbijoustrasse 130, 3001 Bern

Redaktion:  
Hotellerie™ Gastronomie Verlag,  
Adligenswilerstrasse 27, 6006 Luzern

Druck: NZZ Print, Zürcherstrasse 39,  
8952 Schlieren

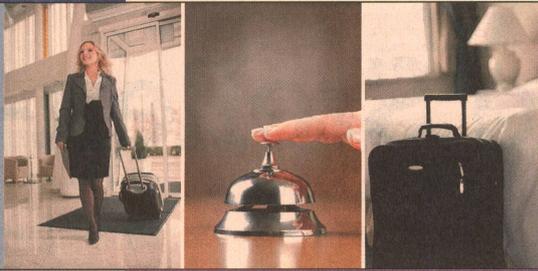
KORREKTORAT REDAKTION  
Ringier Print Adligenswil AG, 6043  
Adligenswil/LU

LITHOGRAPHIE  
Christian Albrecht, Serum Network,  
Habsburgerstrasse 22, 6003 Luzern

GEDRUCKTE AUFLAGE  
Reguläre Auflage 40.000 Ex.  
Kleinauflage 13.000 Ex. (Ausgaben vom  
16.11., 30.01, 13.02., 03.07., 14.08., 28.08.,  
27.11., 11.12.)  
Bei Kleinauflagen gelten reduzierte Preise.

Alle Rechte vorbehalten. Jede Verwendung der redaktionellen Inhalte bedarf der schriftlichen Zustimmung durch die Redaktion. Die in dieser Zeitung publizierten Inserate dürfen von Dritten weder ganz noch teilweise kopiert, bearbeitet oder sonst wie verwertet werden. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Sendungen wird jede Haftung abgelehnt.

hotellerieuisse ist mit seinen über 3000 Mitgliedern das Kompetenzzentrum für die Schweizer Hotellerie und vertritt als Unternehmensverband die Interessen der national und international ausgerichteten Hotelbetriebe. Am Hauptsitz in Bern beschäftigt der Verband rund 100 Mitarbeitende.



In der Stabsstelle Wirtschaftspolitik suchen wir per 1. Juli oder nach Vereinbarung eine motivierte und engagierte Persönlichkeit als

#### Leiter/-in Wirtschaftspolitik

##### Ihre Aufgaben

- Koordination aller Lobby-Aktivitäten von hotellerieuisse
- Kontaktpflege mit wichtigen Partnern von hotellerieuisse und Einsatz in deren Expertengremien im wirtschafts- und tourismuspolitischen Bereich
- Verfassen von Stellungnahmen zu Vernehmlassungen und Argumentarien
- Vertretung der wirtschafts- und tourismuspolitischen Dossiers gegenüber der Verbandsleitung
- Betreuung von tourismusspezifischen und volkswirtschaftlichen Studien zu Hotellerie und Tourismus
- Verantwortung für die Schnittstelle zwischen Forschung und Hotellerie
- Führung eines kleinen Teams

##### Ihr Profil

- Abgeschlossenes Hochschulstudium in Politik-, Wirtschafts- oder Staatswissenschaften
- Vertraut mit einschlägigen Methoden der quantitativen Wirtschaftsforschung
- Vertraut mit der Funktionsweise und den Zusammenhängen der Bundesverwaltung, des Parlaments und deren Entscheidungsprozesse
- Verbandserfahrung und Affinität zum Tourismus von Vorteil
- Ausgeprägtes Sprachgefühl mit überdurchschnittlichen redaktionellen Fähigkeiten
- Bereitschaft und Begeisterung, der Wirtschafts- und Tourismuspolitik von hotellerieuisse ein Profil zu vermitteln
- Mehrjährige Führungserfahrung
- Deutsche oder französische Muttersprache mit ausgezeichneten Kenntnissen der anderen Sprache; sehr gute Englischkenntnisse

In dieser Funktion sind Sie Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung und direkt dem CEO unterstellt.

Die Kernaufgaben von hotellerieuisse umfassen die Schweizer Hotelklassifikation, die politische Interessenvertretung der Branche sowie Angebote rund um Beruf und Bildung. hotellerieuisse bietet ihren Mitarbeitenden ein attraktives Arbeitsumfeld und ausgezeichnete Sozialleistungen.

**Interessiert?** Für weitere Auskünfte steht Ihnen Ursula Imhasly Bév, Leiterin Human Resources, unter 031 370 42 57 gerne zur Verfügung.



Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung.

**hotellerieuisse - Kompetent.**  
Dynamisch. Herzlich.  
Ursula Imhasly Bév  
Leiterin Human Resources  
Monbijoustrasse 130  
Postfach, 3001 Bern  
hr@hotellerieuisse.ch  
www.hotellerieuisse.ch

#### Gastgeberpersönlichkeit für das Nr.-1-Hotel am Platz.

Der ideal gelungene Mix aus Design-/Boutique-Hotel, historischen Komponenten, architektonisch spannenden Konzepten, Nostalgie, Avantgarde und modernster technischer Infrastruktur ist einzigartig. Raffinierte Gastronomie auf Gourmetstufe, attraktive Komfortzimmer und Juniorsuiten, Seminarräumlichkeiten sowie ein **exklusiver Spa-Wellness-Bereich** verheißen dem renommierten, mittelgrossen First Class Superior-Hotel zu einem klaren Vorsprung auf die Wettbewerber.

Standort: Fantastische Panoramalage, absolut ruhig; gleichwohl inmitten einer weltbekanntesten Lifestyle-Premium Resort-Region der Deutschschweiz. Idealprofil: Organisationsstarke, gut vernetzte jüngere Hospitality-Profis mit unternehmerischer Grundhaltung und **Mut zu Neuem**. Verkaufsfair, Know-how im Bereich Revenue Management, Affinität zur New Media und Vertrautheit mit der gehobenen Hotellerie sind die besten Voraussetzungen. - Lassen Sie sich vom Hotel inspirieren. Inspirieren Sie Ihre Gäste!

#### Hoteldirektor w/m

eines der herausragendsten Design- & Resorthotels der Schweiz

Sie kommunizieren exzellent auf allen Ebenen und haben wertvolle Erfahrungen als Gastgeberpersönlichkeit gesammelt. Servicebereitschaft und **Authentizität** werden hoch gewichtet. Dass Sie bereits einen Hotelbetrieb wirtschaftlich erfolgreich geleitet haben oder als Nachwuchspersonlichkeit einen Leistungsausweis als Vize bzw. als Resident Manager mitbringen, ist beides vorstellbar. Das Engagement eines Paares ist ebenfalls nicht ausgeschlossen.

Aktuelle Erfahrung aus der CH-Ferienhotellerie erleichtert Ihnen den Einstieg. Trotz saisonaler Struktur sind Sie und Ihr Kadretteam selbstverständlich ganzjährig engagiert. Über die **Vorteile** und Zukunftspläne, die mit dieser Executive-Position verbunden sind, informieren wir Sie gerne persönlich und vertraulich! Eintritt: November oder auch später nach Vereinbarung. Optimal für den Erstkontakt: CV/Foto via Mail senden oder ganz einfach anrufen. Wir freuen uns auf Sie!

Ansgar Schäfer & Anja Gieger, Mitglied der Geschäftsleitung

**SCHAEFER & PARTNER**  
Human Resources Consultants

Überlandstr. 103 · 8600 Dübendorf  
Tel. +41 44 802 12 00  
www.schaeferpartner.ch  
ansgar.schaefer@schaeferpartner.ch

32363-1110

Hotelwäsche  
**Erwin Müller**

**VEGA**

JOBELINE

Wir sind ein etabliertes, schnell wachsendes **Versandhandelsunternehmen für Gastronomiebedarf** mit Sitz in Diepoldsau. Unsere starken Marken sind **Hotelwäsche Erwin Müller** für qualitativ hochstehende und moderne Hoteltexilien, **JOBELINE** für modische, jugendliche und praktische Berufsbekleidung und **VEGA** für innovativen und trendigen Gastronomiebedarf von A bis Z. Unser modernes Vertriebssystem und die kundenorientierten Serviceleistungen haben uns in kurzer Zeit an die Spitze gebracht. Hinter unserem Erfolg stehen ein effizientes Management und ein hoch motiviertes Team, in dem wir Sie gerne begrüssen wollen.

Zur Verstärkung unseres **Key Account Management** suchen wir nach Vereinbarung einen

#### KEY ACCOUNT MANAGER (m/w)

##### Ihre Aufgaben

- Sie setzen die bestehende Vertriebsstrategie im Key Account um und entwickeln diese weiter
- Sie beraten unsere Schlüsselkunden vor Ort in der ganzen Schweiz über unsere Produkte und Serviceleistungen und gehen individuell auf die Kundenwünsche ein
- Sie gewinnen und akquirieren durch service- und verkaufsorientierte Kommunikation neue Kunden im Bereich Premium-Hotellerie, Hotelgruppen sowie im Bereich Spital-, Heim- und Gemeinschaftsgastronomie
- Sie tragen die Verantwortung für den gesamten Vertriebs- und Angebotsprozess inkl. Erstellung von Grossausschreibungen bis hin zum Vertragsabschluss
- Sie kümmern sich um das Reporting der Kundenkontakte unter Erreichung der Umsatz- und Kostenziele

##### Ihr Profil

- Sie besitzen eine ausgeprägte Kommunikations- und Verkaufsfähigkeit sowie ein hohes Mass an Service- und Kundenorientierung
- Sie verfügen über eine Ausbildung in der Gastronomie/Hotellerie und über langjährige Erfahrung im Aussendienst
- Sie nutzen Ihr gutes Netzwerk in der Hotel- und Gastro-Branche zu den relevanten Entscheidern
- Sie sind teamfähig, belastbar und flexibel
- Sie haben gute PC-Kenntnisse und sind mit den MS-Office-Programmen vertraut
- Sie sprechen Schweizerdeutsch und verfügen über sehr gute Kenntnisse in Französisch und wenn möglich Italienisch
- Sie verfügen über einen Führerausweis Kat. B und sind zu hoher Reisetätigkeit bereit

##### Unser Angebot

Wir bieten einen sicheren Arbeitsplatz, eine interessante und anspruchsvolle Tätigkeit in einem jungen und aufgestellten Team, das viel Wert legt auf gute Zusammenarbeit. Diese Stelle bietet ein hohes Mass an Eigenständigkeit und Verantwortung mit der Möglichkeit, sich stetig weiterzuentwickeln. Ein leistungsorientiertes Salär sowie ein eigenes Firmenfahrzeug runden dieses Angebot ab.

Nutzen Sie Ihre Chance – wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen!

**Hotelwäsche Erwin Müller Schweiz GmbH**

Herr Kurt Maute  
Geschäftsführer  
Tramstrasse 7  
9444 Diepoldsau  
kurt\_maute@erwinmueller.ch  
www.erwinmueller.ch, www.vega-ch.com, www.jobeline.ch

32363-11142



**Kurt Schindler AG**

Kaderselktion  
Unternehmensberatung

Seit 1980

Verstehen - Suchen  
Bewerten - Umsetzen



## Lebensmittel-Industrie

Unsere Mandantin ist eine bekannte Unternehmung in der Nahrungsmittelbranche. Eine umfangreiche Produktpalette von Nahrungsmitteln wird täglich mit verschiedenen Basisrohstoffen, Halbfertig- sowie Handels-Produkten verarbeitet und hergestellt.

Zur Verstärkung der Verkaufsorganisation in verschiedenen Regionen mit dem Ziel, die Marktstellung weiter auszubauen, suchen wir je eine jüngere Persönlichkeit als

### Verkaufsberater im Aussendienst m/w

für Teile des Kantons Graubünden und für die Region Wallis

Informationen zum erwarteten Profil, den Aufgaben, Herausforderungen, Chancen und Möglichkeiten sowie den Rahmenbedingungen erhalten Sie auf [www.kurt-schindler.ch](http://www.kurt-schindler.ch) oder unter 071 223 64 30. Herr Claudio Battocletti freut sich auf Ihre Unterlagen, bevorzugt per Mail an [ks.sg@kurt-schindler.ch](mailto:ks.sg@kurt-schindler.ch). Für ein vertrauliches Gespräch steht er gerne zu Ihrer Verfügung.

32361-11138

# hoteljob.ch ist mehr als nur eine Stellenplattform!



## Jobangebote

News

Ratgeber

Weiterbildung

Praktikumstellen

## Lehrstellen

Karrietipps

## Kurse

Veranstaltungen

## Berufsportraits

# Bewerberdossiers

# hoteljob.ch

Neueröffnung Cello's ESSBAR (Juni 14)

**Service / Bar / Küche (w/m)**

Cello's ESSBAR  
Zentrum Staldenbach 8  
8808 Pfäffikon SZ

32386-11138

Für unseren lebhaften, sehr bekannten Landgasthof mit anspruchsvoller Küche in der Nähe der Stadt Bern suchen wir einen dynamischen

**Chef de Partie / Jungkoch w/m**  
mit Fähigkeitsausweis

Arbeitsbeginn per 1. August 2014 oder nach Vereinbarung. Auf Wunsch bieten wir Ihnen ein Zimmer im Haus.

Gerne erwarten wir Ihre schriftliche Bewerbung mit den üblichen Unterlagen.

**Gasthof Stern**  
Murzelenstrasse 50  
3034 Murzelen  
Jakob Stämpfli  
079 687 29 57

32392-11142

**Stelle suchen –  
Stelle finden  
www.hoteljob.ch**



Für unseren Betrieb an der Stadtgrenze von Bern suchen wir ab 1. Juni 2014 oder nach Vereinbarung einen

**Chef de Partie (m/w, 100%)**

Sie haben Ihre Lehre mit Bravour abgeschlossen und in einigen Betrieben dazugelernt. Sie möchten Verantwortung auf einem Posten in der Küche übernehmen und arbeiten gerne in einem belebten «à la carte»-Betrieb.

Unser Betrieb hat sich von Gourmets abgehoben und arbeitet für den Gast auf höchstem qualitativem Niveau. Kreativität, Individualismus sowie Teamwork stehen in unserem kompetenten Küchen- sowie Service-Team im Vordergrund.

Wir bieten Ihnen einen modernen Arbeitsplatz mit Karrierechancen. Dies in einem Unternehmen, welches seit 25 Jahren zur Spitze der Berner Gastronomie gehört. Fühlen Sie sich angesprochen, diese Herausforderung anzunehmen, dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung.

Jos de Wolf (Patron) sowie Stefan Zaugg (Küchenchef) freuen sich auf den ersten Kontakt und erwarten gerne Ihr vollständiges Bewerbungsossier.

Romantik Hotel Landhaus Liebefeld AG  
Gaststube, Rôtisserie, Bar, Hotel  
Schwarzenburgstrasse 134  
3097 Liebefeld  
info@landhaus-liebefeld.ch, www.landhaus-liebefeld.ch  
Tel. 031 971 07 58, Fax 031 972 02 49

32374-11131



Das Restaurant und Hotel Landhaus Liebefeld beherbergt insgesamt 330 Plätze und liegt nahe der Stadtgrenze von Bern. Der Restaurationsbetrieb ist aufgeteilt in die Gaststube, bekannt für ihre traditionellen und nationalen Spezialitäten, die gediegene Bar, einen grosszügigen Bankett- und Konferenzsaal im Dachstock, die Gartenterrasse und die Rôtisserie, in welcher ein hoher und anspruchsvoller «à la carte»-Service geboten wird und die Lehrlingsausbildung stattfindet.

Wir suchen für unser Serviceteam ab Mitte Juli oder nach Vereinbarung Verstärkung:

**Chef de Rôtisserie (w – 100%)**

Sie haben die Lehre als Restaurationsfachfrau mit Bravour bestanden. Bei einigen Arbeitsstellen konnten Sie Ihr Fachwissen vertiefen und suchen nun eine neue Herausforderung. Sie haben ein gutes Namensgedächtnis, ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein und schätzen den Umgang mit einer gehobenen Gästeklientel. Sie übernehmen gerne Verantwortung und helfen aktiv mit, unsere Lehrlinge auszubilden.

Wir bieten ein junges, motiviertes Team, welches in einem Haus arbeitet, das seit 25 Jahren für Qualität und hohe Ansprüche in der Gastronomie bekannt ist. Wir bieten unseren Gästen kulinarische Höchstleistungen, verbunden mit einem familiären, kompetenten Service.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen per Post oder E-Mail.

Jos de Wolf-Oster und Thomas Christen  
Romantik Hotel Landhaus Liebefeld AG  
Schwarzenburgstrasse 134  
3097 Liebefeld  
Tel. 031 971 07 58  
www.landhaus-liebefeld.ch  
info@landhaus-liebefeld.ch

32375-11132

Für die Neueröffnung «Cello's ESSBAR» im Zentrum von Pfäffikon SZ suche ich noch folgende Mitarbeiter per Juni 2014:

**Service** (Voll- und Teilzeit, w/m)  
**Koch** (Voll- und Teilzeit, w/m)



Hast du Freude, Gäste mit leckeren, trendigen Neuigkeiten zu verwöhnen, dann bist du genau richtig!

Ich, aufgestellt, dynamisch, jung und voller Tatendrang, freue mich riesig auf dein Interesse! ☺

Marcel Egli, 079 576 30 35

32401-11146

**HESSER**

Unternehmensberatung für Hotellerie & Restauration

**Geschäftsführung/Geschäftsführer-Paar  
für eine attraktive Ferienanlage in GR**

Steckbrief:  
Bedientes Restaurant mit 60 Pl.

\*\*\*  
Bar mit 80 Pl., Tanzfläche, Microbowling,  
Billard, Dart u. a. m.

\*\*\*  
Terrassenrestaurant mit 90 Pl.

\*\*\*  
Kinderspielparadies, Fitness, Jorkyball,  
Kunsteisfeld (Winter), Tennis, Sportplatz, Aussenspielfläche,  
Badesse und grosser Parkplatz

\*\*\*  
Wir suchen für den **Restaurantsbetrieb** auf die Winter-  
saison 2014/2015 eine Geschäftsführung, welche in der Lage  
ist, ein vielseitiges, attraktives kulinarisches Angebot  
zu gewährleisten.

Gerne erwarten wir Ihre Bewerbung (ohne Zeugnisse).

Poststrasse 2, PF 413, 8808 Pfäffikon SZ  
055 410 15 57 – hesser@bluwien.ch

32362-11126



Andreas Keller  
unser langjähriger Küchenchef



Möchten Sie mit dem Cabrio® zur Arbeit fahren und auf 1900 Meter über dem Alltag Gäste, die uns ihre schönste Zeit schenken, kulinarisch überraschen? Auf die Sommersaison 2014 hin (ab sofort bis Mitte November/geringere Arbeitszeit) wollen wir unser Küchenteam ergänzen und suchen deshalb eine/n ...

**Fachfrau/-mann für unsere kalte Küche**

Koch (m/w, 25- bis 35-jährig) mit Freude am Kochen, Berufserfahrung und Kreativität

Wenn Sie Interesse haben, in unserem sehr lebhaften und leistungsfähigen Betrieb kreativ, gäste- und teamorientiert mitzuarbeiten, dann sind wir sehr interessiert, Sie näher kennen zu lernen! Dürfen wir in diesem Fall um ausführliche schriftliche Bewerbungsunterlagen bitten?

Stanserhorn-Bahn – Gastgeber Robert Schuler und Küchenchef Andreas Keller  
Drehrestaurant Rondorama® – Postfach 1061 – 6371 Stans – 041 618 80 40 – www.cabrio.ch

32390-11128



Als Mitglied von Private Selection Hotels und Swiss Quality Hotels gehört das Hotel Eden Spiez zu den führenden 4\* Superior Häusern am Thunersee und ist bekannt für sein innovatives Konzept und ausgezeichnete Leistungen.

Unser Haus verfügt über 44 luxuriös eingerichtete Zimmer und Suiten, eine Gastronomie mit Restaurant, Bar und Terrassen, ein aussergewöhnliches Tagungs- und Eventzentrum, einen Fit- und Wellnessbereich und einen vielfältig nutzbaren Park mit Tennisplatz.

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir eine/n

**Sales Manager (m/w)**

Für eine engagierte, initiative und kreative Persönlichkeit bieten wir einen einzigartigen Arbeitsplatz. Aktiv bearbeiten Sie den regionalen Markt, betreuen ausgewählte Grosskunden und kümmern sich um die Akquisition von Neukunden. Sie unterstützen dabei auch aktiv den Hoteldirektor. Planung und Umsetzung der Verkaufs- und Promotionsstrategie des Hotels sowie die Betreuung von Gästen gehören zu Ihren Aufgaben.

Sie überzeugen durch Ihre Persönlichkeit und können Verkaufsstrategien entwickeln und umsetzen. Durch Ihre zielstrebige, professionelle und kommunikative Art gewinnen Sie schnell das Vertrauen bestehender und neuer Kunden. Flexibilität, Reisebereitschaft und geschicktes Verhandeln in Deutsch, Englisch und Französisch sind eine Selbstverständlichkeit für Sie. Sie bringen einige Jahre Erfahrung in entsprechender Position mit und haben einen Hotelfachschulabschluss oder eine adäquate Weiterbildung.

Machen Sie sich ein Bild auf [www.eden-spiez.ch](http://www.eden-spiez.ch). Haben wir Ihr Interesse geweckt? Kontaktieren Sie bitte Herrn Direktor Jürgen Kögler oder senden Sie Ihren Lebenslauf mit Foto an: [direktion@eden-spiez.ch](mailto:direktion@eden-spiez.ch)

Seestrasse 58  
CH-3700 Spiez  
T +41 33 655 99 00  
[welcome@eden-spiez.ch](mailto:welcome@eden-spiez.ch)  
[www.eden-spiez.ch](http://www.eden-spiez.ch)

32391-11139

**WIGRAGRUPPE**

Die WIGRA ist seit 1991 im Messebereich tätig und gehört mittlerweile zu den grössten privaten Messeveranstaltern der Schweiz. Das Team der WIGRA Zentralschweiz mit Sitz in Cham organisiert zurzeit 5 Publikums- und Fachmessen in der Deutschschweiz.

Zur Unterstützung unseres Teams in administrativen und organisatorischen Belangen suchen wir **per sofort oder nach Vereinbarung** eine jüngere, flexible, selbstständige Persönlichkeit als

**Administrative(n) Mitarbeiter(in) Messen und Events 100%**

**Ihr Aufgabenbereich**

- Korrespondenz, Offerten, Verträge sowie Mailings nach Vorgabe
- Telefon- und Empfangsdienst
- Administrative und organisatorische Unterstützung des gesamten Teams
- Projektassistenz für die Messe- und Eventprojekte

**Ihr Profil**

- Sie verfügen über eine kaufmännische Grundausbildung
- Idealerweise haben Sie bereits Erfahrung im Eventbereich oder in der Hotellerie
- Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift, Englisch- und Französischkenntnisse von Vorteil
- Der Umgang mit den MS-Office Programmen ist Ihnen vertraut und Sie verfügen über sehr gute administrative Fähigkeiten
- Sie haben Freude am Umgang mit Menschen und sind ein Teamplayer
- Zuverlässiges, exaktes und selbstständiges Arbeiten zeichnet Sie aus
- Sie sind belastbar und behalten auch in hektischen Phasen den Überblick
- Flexibilität für Einsätze abends oder an den Wochenenden ist für Sie selbstverständlich
- Alter zwischen 19 und 26 Jahre

**Wir bieten Ihnen**

- Eine vielseitige und abwechslungsreiche Tätigkeit
- Ein angenehmes Arbeitsklima in einem jungen und motivierten Team
- Zeitgemässe Entlohnung und gute Sozialleistungen

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an [suzanne.galliker@wiga.com](mailto:suzanne.galliker@wiga.com). Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website [www.wiga.com](http://www.wiga.com).

**Kontakt**

MeveX GmbH | Hammergut 6 | 6330 Cham  
Tel. 041 767 00 67 | E-Mail: [suzanne.galliker@wiga.com](mailto:suzanne.galliker@wiga.com)

32378-11133

Die Marke möve produziert seit 1927 hochwertige Frottierwaren Made in Germany. Unser erfolgreicher Professional-Vertrieb sucht im Zuge der weiteren Expansion für den Vertrieb an Hotels und Wäschereien



**Handelsvertreter / Agenturen für den Schweizer Markt.**

- Wir bieten Ihnen:
- ein starkes Unternehmen, das mit über 200 Mitarbeitern in Deutschland produziert
  - eine im Hotelbereich bestens eingeführte Marke
  - hochwertige Produkte, flexible Fertigung sowie punktuelle Lieferungen
  - maßgeschneiderte Produkte für Ihren Markt
  - unterstützende Massnahmen wie Messepräsenz, Kataloge und Muster
  - ein erfahrenes Vertriebsteam mit viel Know-how
  - eine attraktive Entlohnung auf Provisionsbasis

- Sie sollten folgende Kriterien erfüllen:
- langjährige Erfahrung im Vertrieb von Hoteltextilien/Hotellwäsche
  - einen vorhandenen Kundenstamm
  - Akquisitionstärke
  - technisches Verständnis

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre ausführliche Bewerbung.

Frottana-Textil GmbH & Co. KG  
möve Professional  
Paderborner Str. 21  
33415 Verl

Ihr Ansprechpartner:  
Herr Michael Ostermayer  
Telefon: 05246 93 60 – 10  
[michael.ostermayer@moeve.de](mailto:michael.ostermayer@moeve.de)  
[www.moeve-professional.de](http://www.moeve-professional.de)

32382-11134

**GASTROJOB.ch**

Die Stellenplattform  
für Hotellerie, Gastronomie  
und Tourismus



**JETZT  
BUCHEN**

**DIE IMMOBILIENBÖRSE FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND TOURISMUS**  
 LA BOURSE DE L'IMMOBILIER POUR LA RESTAURATION, L'HÔTELLERIE ET LE TOURISME

# PEOPLE – PLANET – PROFIT



ISTOCK

**Nachhaltigkeit im Hotel bedeutet «Verantwortungsvoller Umgang im Einsatz der Ressourcen». Betriebswirtschaftliche Aspekte, ökologisches Bewusstsein und menschliches Verhalten sollen in Einklang gebracht werden. Mit überschaubarem Aufwand können erhebliche Kosteneinsparungen und nachhaltige Verbesserungen im Sinne der Umwelt und der Arbeitssicherheit erreicht werden.**

Es macht sich gut, über oder von «Nachhaltigkeit» zu sprechen. Wir tun das alle gerne. Aber noch besser ist es, wenn wir die Nachhaltigkeit mit gezielten Massnahmen stärken. Denn auch auf uns folgende Generationen haben ein Anrecht auf eine lebensfähige, lebenswerte und gerechte Welt. Die drei Ps – people, planet, profit, welche die Pfeiler der Nachhaltigkeit bilden, sind in Einklang zu halten. Das heisst, wenn wir uns mit Massnahmen beschäftigen, die zu (mehr) Nachhaltigkeit beitragen sollen, müssen wir uns überlegen, wie die drei Ps davon tangiert werden. So macht es zum Beispiel keinen Sinn, das ökologischste Hotel werden zu wollen, wenn die Investition dafür die finanziellen Möglichkeiten übersteigt. Die Organisation, die das täte, wäre

nicht überlebensfähig, was dem Verständnis von Nachhaltigkeit widersprechen würde.

Gerade in der Hotellerie sind der Nachhaltigkeit aber auch Grenzen gesetzt. Ein Gast, dem eine Übernachtung mehrere hundert Franken oder mehr wert ist, wird kaum ein zu kaltes oder zu warmes Zimmer akzeptieren oder die Sauna erst ab 18.00 Uhr nutzen, weil Sie Energie sparen wollen. Die Aussenhüllen von älteren Gebäuden isolieren häufig schlecht, doch die Investition in eine Teilsanierung der Fassade rechnet sich betriebswirtschaftlich nicht. Kommt dann noch der Denkmalschutz hinzu, werden die Optionen immer weniger. Schliesslich geht es um die Frage: Wie können Sie höchste Qualitätsstandards in Einklang mit einem intelligenten Umgang der Ressourcen bringen? Dies verlangt nach ganzheitlichen und langfristigen Überlegungen. Und deshalb gehört das Thema Nachhaltigkeit ins Topmanagement. Ein «Top down approach» ist Voraussetzung für Erfolg.

Wie misst man überhaupt Nachhaltigkeit? Einerseits sind historische Kennzahlen von Bedeutung, beispielsweise die

Anzahl Übernachtungen der letzten zwölf Monate im Verhältnis zum jährlichen Verbrauch von Öl, Gas, Strom, Wasser oder Umsätze im F & B. Andererseits ist ein Nachhaltigkeits-Audit vor Ort durchzuführen, in dem die Bereiche Energie und Wasser inklusive Laundry, Küche, Housekeeping, Wellness/SPA beurteilt werden. Daraus lassen sich dann konkrete Massnahmen ableiten, die der Gast nicht spürt, die aber Ihrer Nachhaltigkeitsbilanz gut tun, zum Beispiel jährliche Einsparungen von 250.000 kWh Strom, 600 m<sup>3</sup> Wasser, 1,5 t Chemie, 25.000 Franken sowie höhere Arbeitssicherheit.



Andreas Manz  
 Leiter Diversey Consulting  
 andreas.manz@sealedair.com

## HESSER

### Unternehmensberatung

Haben Sie einen Betrieb zu verkaufen, vermieten oder suchen Sie einen Betrieb – benötigen Sie Ideen für eine Umsatzsteigerung, eine Kostenoptimierung – eine Zweitmeinung zu einer Investition, einem Rechtsproblem, einer Nachfolgelösung u. a. m., wir sind seit 40 Jahren die diskreten Spezialisten.

Poststr. 2, PF 413, 8808 Pfäffikon SZ  
 055 410 15 57, hesser@bluewin.ch

30208-10078

## A rénover avec bon rendement Hôtel - 4 Vallées

cherche investisseur (ou autres)  
 pour créer appartements, commercial  
 (boucherie, boulangerie, alimentation,  
 magasin de sport, pizza take away).

Parking couvert 20 places, etc.

Prix de vente à discuter.

☎ 076 371 40 39

suissecommercialpropriety.com

32385-11135

Zu verkaufen

## Hotel Restaurant im Berner Oberland

20 Zimmer / 4 2-Zimmer Studios  
 Restaurant: 42 + 28 Sitzplätze  
 2 Säle mit 16 resp. 50 Sitzplätzen  
 Gartenwirtschaft mit 30 Sitzplätzen

Auskunft und Verkauf:  
 von Kaenel Treuhand, Aeschi  
 Tel. 033 654 18 90  
 Email: info@vonkaenel-treuhand.ch

30129-11113

## DENK AN MICH

Ferien und Freizeit für Behinderte

### Schenken Sie Ferien.

Die Stiftung Denk an mich ermöglicht Ferien und Erholungsaufenthalte für Menschen mit Behinderung. Möglich wird das durch Menschen, die weiterdenken. Und mit einer Spende Ferien schenken.



PC 40-1855-4  
 www.denkanmich.ch

