**Zeitschrift:** HTR Hotel-Revue **Herausgeber:** hotelleriesuisse

**Band:** - (2015)

**Heft:** 22

**Anhang:** Profil: die Stellenbörse für Hotellerie, Gastronomie und Tourismus = la

bourse de l'emploi pour la restauration, l'hôtellerie et le tourisme

**Autor:** hotelleriesuisse

### 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:** 09.12.2025

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

GESAMT. **AUFLAGE** 40.000

DIE STELLENBÖRSE FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND TOURISMUS

LA BOURSE DE L'EMPLOI POUR LA RESTAURATION, L'HÔTELLERIE ET LE TOURISME

EIN GEMEINSCHAFTSPROJEKT

htr hotel revue

HOTELLERIE GASTRONOMIE ZEITUNG

www.stellenPROFIL.ch

AUS- UND WEITERBILDUNG ...... DIREKTION/KADERSTELLEN ...... DEUTSCHE SCHWEIZ ...... SUISSE ROMANDE

Nr. 22 · 28. Mai 2015

SVIZZERA ITALIANA ..... INTERNATIONAL ..... STELLENGESUCHE ..... IMMOBILIEN



# GASTE HALTEN

Der «Kampf» um die Gäste wird nach den letz-ten Entwicklungen (Frankenstärke, Beschäf-tigungslage) immer härter. Vor diesem Hinter-grund ist es unumgänglich, das Verkaufen in den Unternehmen weiter zu professionalisie-ren. Trotzdem dürfen die Verantwortlichen das Thema nicht ausschliesslich durch die Umsatz-brille betrachten. Bei einem solchen Ansatz vernachlässigt man gerne die für die Gäste wichtigen emotionalen Erfolgsmomente.

Verkaufen» in zwei Richtungen

Gerade im Moment wird es für die Unternehmen entscheidend, dass nebst den Stammgästen auch neue Gäste für ihr Hotel gewonnen werden können. Es geht also nicht nur um das Halten der bestehenden Klientel. Vielmehr müssen neue Gäste zu einem Aufenthalt motiviert werden Verkauf in zwei Richtungen meint: Besuchern, welche bei uns verweilen, mit einer sympathi-schen und professionellen Art zum Konsumieren zu bewegen und gleichzeitig mit den beste-henden Ressourcen neue Gäste für sein Haus zu gewinnen. Die Marktmacht von online-Plattfor-men (booking, expedia, hrs ...) zeigen, wie wichtig und wertvoll ein direkter Zugang zum Gast ist. Auch ein Hotel muss sich Gedanken machen, wie nahe es bei seinen Gästen ist und in Zukunft sein will. Dass sich dies einfacher anhört, als es in der Umsetzung ist, versteht sich von selbst. Immer noch ist die Datenbasis in vielen Häusern in einem für den professionellen Verkauf schlechten Zustand. Auch gilt «Verkaufen» in vielen Köpfen als «Türklinken putzen». Die momen tane Situation zeigt jedoch, dass selbst langjäh

rige Traditionshäuser sich noch aktiver um den Verkauf kümmern. Sämtliche Mitarbeitenden im Gästekontakt müssen für das Thema sensibi-lisiert werden. Selbst wenn der Aufholbedarf im Verkauf gering ist und die Verkaufsstandards auf hohem Niveau sind, gilt es für die Verantwortlichen, das Thema ständig weiterzutreiben. Spezi-fische Themen wie: Die persönliche Einstellung, Kommunikation im Umgang mit Gästen, aktives Zuhören, gezielt Fragen stellen, Dos and Don'ts im Verkauf müssen immer wieder aufgenommen werden. Klar ist, dass ein Acht-Stunden-Seminar keine Langzeitwirkung garantiert.

#### Was es in Zukunft brauchen wird

Unternehmen müssen verstehen, dass der professionelle Verkauf ein wichtiger Grundstein für betriebswirtschaftlichen Erfolg darstellt. «Verkaufen» wird bei den Führungskräften und Mit-arbeitenden systematisch im Alltag verankert. Die Beteiligten haben die «richtige» Einstellung und sind sich der Bedeutung des aktiven Verkaufens bewusst. Die Führung sorgt dafür, dass eine permanente Weiterentwicklung stattfindet. Spezifische Themen (wie bereits oben aufgezeigt) werden aufbereitet und im Unternehmen trainiert und forciert.



Inhaber tune management & training ag www.tune-quality.ch

«Sage es mir, und ich werde es vergessen. Zeige es mir, und ich werde es vielleicht behalten. Lass es mich tun, und ich werde es können»

Johann Wolfgang von Goethe, deutscher Schriftsteller (1749-1832)

«Turning Lookers into Bookers; Teil 1: Mehr Direktbuchungen von hotelleriesuisse,

im Hotel Storchen, Zürich www.hotelbildung.ch/agenda

### 8. JUNI

«Turning Lookers into Bookers; Teil 2: Google, Booking & Co. richtig nutzen», von hotelleriesuisse, im Hotel Storchen, Zürich

www.hotelbildung.ch/agenda

### **30. JUNI**

«Expertenforum Input 2/2015», von hotelleriesuisse, im Hotel Europe, Luzern www.hotelbildung.ch/agenda

AGENDA

### 4. AUGUST

«Lehrgang Diätetik und gesunde Ernährung», vom Schweizer Kochverband, Luzern, Gränichen und Bern www.hotelgastrounion.ch

### 14. AUGUST

«Kosten der Wäscherei/ Reinigung», vom Berufsverband Hotellerie-Hauswirtschaft, bei der Hotel & Gastro Union, www.hotelgastrounion.ch

### HERBST 2015

Getränkeausschank für Hotelfachleute». vom Berufsverband Hotellerie-Hauswirtschaft, bei der Hotel & Gastro formation, Zürich www.hotelgastrounion.ch



## Planen Sie ein neues Projekt?

Hier finden Sie den passenden Berater: www.hotelleriesuisse.ch/beraternetzwerk

**Professionelle Beratung** 

für die Schweizer Hotellerie Gemeinsames Beraternetzwerk von:

CURAV/VA.CH



#### ..... ARBEITSSICHERHEIT ......

«Profil» gibt wöchentlich Tipps, damit noch mehr Unfälle am Arbeitsplatz vermieden werden können.

#### Vorbeugende Massnahmen (Teil 4)

- Bauliche Einrichtungen: Neu- und Umbauten müssen die anerkannten Regeln der Baukunst einhalten. Zukünftigen Bauherren und Mietern, die Mitarbeiter beschäftigen, wird empfohlen, die Pläne für die vorgesehenen Einrichtungen zur Begutachtung einzureichen. So lassen sich nachträgliche arbeitsgesetzliche Auflagen weitgehend vermeiden.
- · Maschinen und Geräte: Bestellen Sie nur sicherheitskonforme Maschinen und Geräte mit CE-Konformitätserklärung gemäss Gesetz und Verordnung über die Produktsicherheit (PrSG/PrSV) sowie gemäss Maschinenverordnung (MaschV). Lassen Sie sich beim Gebrauch von alten Geräten vom Arbeitsinspektorat beraten. Stellen Sie sicher, dass nur gut instruiertes Personal an Maschinen und Geräten arbeitet.

Die Tipps stammen aus der Broschüre «Informatio-nen zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz in Betrieben des Gastgewerbes, Hotels, Verpflegungsbereichen von Spitälern und Heimen», herausgegeben von der Eidaenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS. Die Broschüre kann gratis heruntergeladen werden unter: www.ekas.admin.ch

# MITARBEITER EINSTELLEN, EINE KNIFFLIGE AUFGABE

Selbst für erfahrene Manager ist das Besetzen von freien Posten nicht immer einfach. Das Finden und Auswählen eines neuen, im Idealfall des perfekten Mitarbeitenden will gut organisiert und aufgegleist sein.

ute Mitarbeitende, die sich voll für den Betrieb einsetzen, das Team perfekt ergänzen und fachlich top sind - wer hätte die nicht gerne? Solche Mitarbeitenden sind wie ein Geschenk, allerdings eines, das man sich bis zu einem gewissen Grad selber verdienen muss. Erstens, indem man sich schon vor dem Ausschreiben der zu besetzenden Stelle viele Gedanken macht. Zweitens, weil man sich oft durch einen Stapel an Bewerbungen wühlen muss, um valable Kandidaten zu finden. Drittens, indem man sich im Rahmen der Vorstellungsgespräche daran macht, unter all den Halbedelsteinen die Perle zu erkennen.

Hat man dann jemanden gefunden, den man für die gesuchte Perle hält, muss diese Person das Stellenangebot ja auch noch annehmen. Hier kann die Art und Weise, wie ein Arbeitge-ber das Vorstellungsgespräch führt, ausschlaggebend sein, ob der gewünschte neue Mitarbei tende den Anstellungsvertrag unterschreibt oder nicht. Hier ein paar Tipps aus dem Buch «Management für Dummies», wie man die «besten Vorstellungsgespräche der Welt» führt.

#### VORBEREITET INS GESPRÄCH GEHEN

- Setzen Sie sich vor dem Vorstellungstermin intensiv mit dem Lebenslauf des Kandidaten, der Kandidatin auseinander. Es ist peinlich, wenn Sie nach Dingen fragen, die bereits
- schriftlich vor Ihnen liegen. Machen Sie sich mit der Stellenbeschreibung vertraut. Kennen Sie alle mit der Stelle ver

bundenen Pflichten und Erfordernisse? Können Sie einem Bewerbenden darüber kompetent und flüssig Auskunft geben?

#### DIE RICHTIGEN FRAGEN STELLEN

- Warum sind Sie hier? Klar, weil man den Job möchte ... aber warum gerade diesen Job, in diesem Betrieb?
- Was können Sie für unser Unternehmen tun? Als Antwort möchte man hier vom Bewerbenden hören, welche seiner Qualifikationen, Eigenschaften und Talente für das Unter-nehmen einen Wettbewerbsvorteil bringen oder vielleicht sogar eine Angebotslücke schliessen.
- Welche Art Mensch sind Sie? Der oder die Bewerbende soll von sich und seiner Einstellung zur Arbeit, seinen Vorstellungen und Zie-len erzählen. Passen diese zum Betrieb? Man kann ihm auch eine Situation schildern und ihn bitten zu erzählen, wie er in dieser Situa-tion vorgehen würde. Die Bewerbenden sollten mindestens 70 Prozent dieses Gesprächsteils bestreiten.
- Fragen Sie sich, ob diese Person ins Team passt und ob Sie gerne täglich viele Stunden Arbeitszeit mit diesem Menschen verbringen möchten. Hören Sie auch aufs Bauchgefühl.
- Können wir sie/ihn uns leisten? Gute Mit-arbeitende sind nicht billig, aber Geld oft zu wenig als Anreiz. Prüfen Sie, ob Sie Zusatz-leistungen (extra Ferien, Weiterbildung, Aufstiegschancen) bieten können. Riccarda Frei

BUCHTIPP .....

#### MANAGEMENT FÜR DUMMIES

Die Branche Hotellerie, Gastronomie, Tourismus bietet jungen Menschen rasch Aufstiegsmöglichkeiten. Das ist einerseits ein Vorteil, andererseits bedeutet es auch, dass oft Menschen ohne Managementausbildung in leitenden Positionen zu finden sind. Genau für diese Menschen ist das Buch «Management für Dummies» geschrieben. Auf einfache, übersichtliche, leicht verständliche und vor allem unterhaltsame Weise vermitteln die Autoren Basiswissen zu verschiedenen Managementbereichen. Sie erklären den Lesern alles, was man als Manager wissen sollte, um sich selbst und seinen Mitarbeitenden das Leben leichter zu machen. Angesprochen werden Themen wie Kommunikation, Mitarbeitermotivation, Teamarbeit und Zielsetzungen. Auch die eher unbeliebten Aufgaben wie Finanzmanagement und Mitarbeiterbeurteilungen werden angesprochen. Das Buch ist sicherlich kein Ersatz für eine fundierte Managementaus- und Weiter-bildung. Es bietet Neulingen aber eine gute Möglichkeit, sich in kurzer Zeit einen Überblick zu verschaffen, sich Tipps und Tricks von versierten Fachleuten abzuschauen und einen eigenen Führungsstil zu finden oder zu entwickeln.



«Management für Dummies» 4. Auflage Richard Pettinger, Bob Nelson, Peter Economy ISBN 978-3-527-71137-6 CHF 29.90

# 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

Hotel & Gastro Union Adligenswilerstrasse 22 6002 Luzern www.hotelgastrounion.ch

VERLAGE htr hotel revue Monbijoustrasse 130 3001 Bern www.htr.ch

### Hotellerie Gastronomie Verlag

Adligenswilerstrasse 27 6006 Luzern www.hotellerie-gastronomie.ch

LEITUNG Barbara König Mario Gsell

REDAKTION Barbara König Tel. 031 370 42 39 Tel. 041 418 24 50

ADMINISTRATION Angela Di Renzo Costa Tel. 031 370 42 42 angela.direnzo@htr.ch

Nicole Kälin Tel. 041 418 24 44 nicole.kaelin@hotellerie-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.

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

inserate@stellenProfil ch inserate@immoProfil.ch

PREISE Stellenanzeigen Millimeter-Tarif 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 / 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/ immobilien aufgeschaltet. Falls keine Aufschaltung gewünscht wird, muss dies bei der Auftragserteilung mitgeteilt werden. Die genauen Konditionen sind unter www.stellenprofil.ch resp. www.immoprofil.ch abrufbar

**ANZEIGENSCHLUSS** Montag, 12.00 Uhr

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

PRODUKTION Inserate: htr hotel revue Monbijoustrasse 130, 3001 Bern

Hotellerie Gastronomie Verlag, Adligenswilerstrasse 27, 6006 Luzern Druck: NZZ Print, Zürcherstrasse 39, 8952 Schlierer

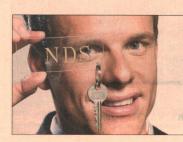
KORREKTORAT REDAKTION Ringier Print Adligenswil AG, 6043 Adligenswil/LU

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

GEDRUCKTE AUFLAGE 40.000 Exemplare

An folgenden Daten erscheint kein PROFIL: 15.1.2015, 29.1.2015, 12.2.2015, 9.4.2015, 14.5.2015, 2.7.2015, 16.7.2015, 30.7.2015, 13.8.2015, 27.8.2015, 26.11,2015.

Alle Rechte vorbehalten. Jede Verwer dung 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.



Durchblick

Nachdiplomstudium HF Hotelmanagement

**Besuchen Sie eine Informationsveranstaltung!** 

www.hotelbildung.ch/nds

Infos/Anmeldung: Tel. +41 31 370 43 01, unternehmerbildung@hotelleriesuisse.ch



Der besondere Reiz des Casinotheaters Winterthur liegt in der Verbindung von Theater, Restaurant und Event unter einem Dach. Das Casinotheater will vor allem eines: das Publikum gut unterhalten – sowohl im Theater als auch in der Gastronomie.

Für unser Restaurant mit 90 Plätzen und Barbetrieb (Sommergarten mit 80 Plätzen) suchen wir per 1. August 2015 oder nach Vereinbarung

### Chef de Service mit Verantwortung (m/w)

mit folgenden Hauptaufgaben:

- Sie führen als Gastgeberin das Restaurant mit Ihren Mitarbeitern und sorgen für das Wohlbefinden unserer Gäste
   In Zusammenarbeit mit dem Personaldepartement rekrutieren Sie
- die Restaurantmitarbeitenden

- ule nestaurrannmarbetenden Sie führen, schulen und motivieren Ihre Mitarbeitenden Sie erarbeiten die Einsatzpläne und sind für deren Einhaltung zuständig Sie sind verantwortlich für die Tagesabrechnungen und den Zahlungsverkehr Die Budgetplanung und deren Einhaltung sowie die Getränkekostenkontrolle liegt in Ihrer Verantwortung

Sie verfügen über eine abgeschlossene Lehre als Restaurantfachfrau oder einen Abschluss einer Hotelfachschule und über mehrjährige Berufserfahrung in einem erstklassigen Restaurant. Sie sind flexibel, teamfählig, herzlich und bewahren stets die Ruhe und Übersicht. Ihre Aufgaben verlangen viel Selbstdisziplin, Durchsetzungsvermögen und gute Umgangsformen, gleichzeitig erwarten wir kreative und produktive Arbeit im Team.

Wir bieten eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem sehr spannenden Umfeld, in welchem Sie Ihre Erfahrungen und Ihre Persönlichkeit einbringen dürfen. Vom schrägen Komiker über den Winterthurer Kulturfreak bis zum Fein-schmecker geht alles bei uns ein und aus.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Foto an:

Casinotheater Winterthur Marc Bürge, CEO Stadthausstrasse 119 8400 Winterthur Telefon 052 260 58 58 oder an marc.buerge@casinotheater.ch



# BOLDERN

is Hotel Boldern liegt oberhalb Männedorfs am Zürichsee. Es bietet Einzelgäster men- und Seminargruppen Ruhe und Inspiration in traumhafter Landschaft mi ck auf See und Berge. Das Haus verfügt über 62 Zimmer. 10 Seminar- und Ver statungsräume, ein Restaurant mit 80-120 Plätzen. Rund 50 Mitarbeiterinner d Mitarbeiter sorgen für das Wohl der Gäste. Als Gastgeber/in sind Sie für die tung des gesamten Hotel- und Restaurationsbetriebes verantwortlich. Mit Inre spolicikeit schaffen Sie es, sowohl an die langjahrige Geschichte Bolderns und den aktuellen Turnaround anzuknüpfen und die Gastfreundschaft nachhaltig

# Hotelmanager/in

#### **Exklusives Boutique Resort Hotel.**

Der Mix aus «erstklassig – man könnte auch sagen diskret luxuriös – smart casual, Alpine Classic & Life Style, gemütlich und unkonventionells verbindet sich zu einem einzigartigen Ambientel Das Boutique Resort Hotel mit kanap 50 hochwertig eingerichteten Komfortzimmer und Suiten verfügt über Restaurants, Bar, Lounge und Spa. Standort: Attraktive zentrale Lage in einer der wirklichen Top Deutschschweizer Feriendestinationen.

Standon: Aufaktive zentrale Lage in einer der wirklichen Top Deutschschweizer Ferlendestinationen.

Was können passionierte hands-on Hoteliers/Hotelierse erwarten: Professionelle Mitarbeitende, schlanke Strukturen und kurze Enrischeidungswege. Optimale Ausgangslage für jüngere Frontpersönlichkeiten, die sich darauf freuen, die Chance wahrzunehmen, einem wunderschönen Boutique Hotel als Gastgeber oder als Gastgeberin vorzustehen. Klarer teamorientierter Führungsstil und konsequente Umsetzung erprobter Konzepte zur Erreichung der Ziele sind die Voraussetzungen.

## Hotel Manager w/m

Typ Gastgeber

Solides Know-how zu Aspekten wie Rooms Division, Sales & Marketing, Social Media- und Booking-Platt-formen bringen Sie mit. Die Rolle als Gastgeber/in liegt Ihnen besonders am Herzen! Mit der CH-Hotellerie sind Sie bestens vertraut und haben bereits hier in der Schweiz in jüngster Vergangenheit einen Deluxe-Betrieb wirtschaft-lich erfolgreich geführt. Im Gegenzug erwarten Sie Freiraum, Kompetenzen sowie eine langfristig angelegte Position als zukünftiger Chef bzw. als Chefin eines bemerkenswerten Resort-Hotels.

an zukuntiger (Lie u.w. as Uneim eines Generachwerten Resort-infores.
Erstklassig ausgebildere Nachwuchskräfte, wie z. B. dynamische Resident Manager oder ambitionierte Vizedirektoren (w/m), die einen Karriereschritt planen und Affinität zu den Bergen mitbringen, sind ebenfalls herzlich willkommen!
Trotz saisonaler Strukturen sind Sie und Ihr Kaderteam selbstverständlich ganzjähnig im Einsatz. Der Eintritt kann schnellstmöglich erfolgen; spätestens jedoch auf Mitte Sommer. – Interesse? Für den Erstkontakt: CV/Foto per E-Mail senden oder anrufen. Wir freuen uns auf den Kontakt und das Gespräch mit Ihnen.

Ansgar Schäfer & Anja Gieger, Mitglied der Geschäftsleitung

SCHAEFER & PARTNER
Human Resources Consultants

Oberlandstr. 109 · 8600 Dübendorf
161. +41 44 802 12 00
www.schaeferpartner.ch
ansgarschaefer@schaeferpartner.ch

#### Erfahrenes Hotelier-Ehepaar sucht neuen Wirkungskreis

Ein in allen administrativen und betriebswirtschaftlichen Bereichen der modernen Unternehmensführung top versteres, sprachgewandtes und erfahrenes Schweizer Hotelier-Ehepaar, mit jahrzehntelanger Erfahrung in der """""Hotelbranche, sucht per Herbst/Winter 2015 resp. nach Vereinbarung:

Die neue anspruchsvolle Herausforderung als Direktions-Ehepaar in leistungsstarken \*\*\*/\*\*\*\*Stadt- oder Land-Hotelbetrieb. Angebote für reine Restaurations-Mietobjekte werden ebenfalls geprüft.

Es kommen auch temporäre Stellvertretungen oder befristete Engagements zwecks Übergangslösung bei unvorhergesehenem Direktionswechsel in Frage!

Bevorzugte Regionen: Aargau, Basel-Stadt/-landschaft, ganzes Mittelland, Zug, Luzern, Zentralschweiz.

Angebote unter Chiffre 37899-12063 an htr hotel revue, Monbijoustrasse 130, Postfach, 3001 Bern.



petra.federer@beutler-hotels.ch

Petra Federer, Gastgeberin Hotel Sonne, 9658 Wildhaus Tel 071 999 23 33 www.beutler-hotels.ch

# Das sonnigste-Team der Ostschweiz sucht ab sofort oder nach Vereinbarung eine Réceptionistin Als Réceptionistin in der Sonne sind Sie natürlich eine strahlende Persönlichkeit, berufserfahren und kennen sich mit dem "Fidelio" gut aus. Ich freue mich auf Ihre Bewerbung:

Aus Spass am Genuss!

# www.kreuz.ch

Der Massstab für Topleistungen und Ausbildung im Gastgewerbe Aussergewöhnliche Stellen für junge Schweizer Gastroprofis mit eidg. Fachausweis

#### Betriebsassistent/in für Réception und Administration

Abschluss REFA, GAFA, Koch oder Hotelfachschule mit grosser Freude an «Bürokram»

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung. Also, bis bald im «Chrüz z'Egerchinge»

Kreuzfidele Grüsse Mimi & Louis Bischofberger und die Kreuz-Crew

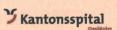
#### Teamleiter/-in Room-Service

- Sie führen die 16 Mitarbeitenden Room-Service
   Sie sorgen für qualitativ hochstehende Dienstleis

Für Auskünfte steht Ihnen Christa Heierli, Leiterin Room-Service, Telefon +41 81 255 23 30 gerne zur Verfügung. Weitere Informationen zum Room-Service finden Sie unter www.ksgr.ch/room-service.aspx

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe der Referenznummer 62/15 unter ksgr.ch/jobs oder an das Kantonsspital Graubünden, Personaldienst, Loëstrasse 170, 7000 Chur.





# DIE GRÖSSTE STELLENBÖRSE

# IN DER SCHWEIZER HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND DEM TOURISMUS!

EIN GEMEINSCHAFTSPROJEKT VON

htr hotel revue

HOTELLERIE"
GASTRONOMIE ZEITUNG

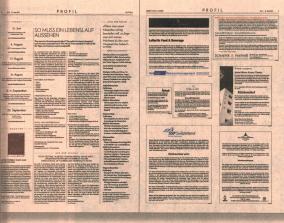
AUFLAGE 40.000

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



## BUCHEN SIE JETZT!

Und erreichen Sie Woche für Woche 200.000 Leserinnen und Leser aus dem Schweizer Gastgewerbe!



HUNDE IM HOTEL –
EIN THEMA FÜR SICH



## Mathier & Bachmann AG



Zur Unterstützung und Ergänzung unseres Teams suchen wir nach Vereinbarung

#### **Kundenberater Gastronomie** Region Aargau/Zürich/Ostschweiz

- Selbstständige Betreuung, Pflege und Ausbau des Ihnen übertragenen Kundenstammes im Gastronomiebereich Gewinnung von Neukunden

- Verkäuferisches Flair und Freude im Umgang
- mit Kunden
  Unternehmerisches Denken und Handeln
  Flexibel, belastbarer Teamplayer mit
  angenehmen Umgangsformen
  Hohe Lernbereitschaft und Eigeninitiative
  Motiviert, dynamisch und einsatzfreudig

#### Unser Angebot

- Abwechslungsreiche Tätigkeit Fundierte Einarbeitung Leistungsbezogene Vergütung Motiviertes Team und annach in der Vergütung der
- Motiviertes Team und angenehmes Arbeitsumfeld

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann senden Sie Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen an:

Salgescher Weinkeller Mathier & Bachmann AG Diego Mathier Hohenrainstrasse 57 6280 Hochdorf

Tel. +41 (0) 41 282 01 80 mail@salgescher-weinkeller.ch www.salgescher-weinkeller.com



Aus Spass am Genuss!

## Betriebsassistent/in

für lebhafte Réception und Administration.

Du gehörst zum Kader und erfüllst wichtige Aufgaben im direkten Kundenkontakt. Diese Position verlangt einen Abschluss als Koch, REFA, GAFA oder Hotelfachschule. Kommunikation und Verkauf sind Deine Stärken. Du erledigst «Bürokram» mit grosser Freude und speditiv. Fremdsprachen sind Dir nicht fremd. Gelegentliche Banketteinsätze sorgen für Abwechslung. Du kennst MS Office bestens und betreust www.kreuz.ch

Bewerbungen an: louis@kreuz.ch

Bis bald, im Chrüz z'Egerchinge - wir freuen uns!



Für Catering im Raum Basel, ab Herbst:

#### Koch oder Köchin

mit Erfahrung im Niedertemperatur-Garen Sprachen Deutsch (Dialekt) und Französisch Bewerbungen an: welcome@meili.ch



Für die Direktion Betrieb suchen wir per 1. Juli 2015 oder nach Vereinbarung

# Gruppenleiter/in Patienten-Hotellerie

Das UniversitätsSpital Zürich ist eines der führenden Spitäler in der Schweiz und macht seinen Wissensvorsprung für alle Menschen nutzbar. Unsere über 8 000 Mitarbeitenden begegnen jährlich mehr als 35 000 stationären und 134 000 ambulanten Patientinnen und Patienten mit Wertschätzung und Menschlichkeit. Bei uns finden Sie ein inspirierendes Umfeld für ihr Wissen und Können.

- Ihre Hauptaufgaben
   Aufbau und Entwicklung eines neuen Teams mit ca. 20 30 direkt unterstellten Mitarbeitenden
- Sicherstellen einer professionellen Hotellerie auf den Bettenstationen Rekrutierung, Mitarbeitermotivation und -schulungen in der Operative Einhaltung und Mitarbeit an definierten Standards

- Berücksichtigung von Patientenbedürfnissen, Ressourcen, Hygienevorschriften und Weisungen Gewährleistung einer effizienten Information und Zusammenarbeit
- · Pflege der Teamkultur in der eigenen Gruppe und Abteilung

- Ausbildung zur/zum Hotelfach- oder Restaurationsfachfrau oder -mann, optimalerweise mit Weiterbildung zur Bereichsleitung
- Hotellerie/Hauswirtschaft

  Mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung in Hotellerie/Restauration, vorzugsweise im Gesundheitswesen

  Gastgebermentalität, überdurchschnittlich hohe Dienstleistungsbereitschaft

- Umfangreiche EDV-Kenntnisse Sehr gute mündliche und schriftliche Deutschkenntnisse
- Initiative, Teamfähigkeit, Selbstständigkeit, Belastbarkeit und Zuverlässigkeit
- Planungs- und Koordinationstalent

Wir bieten Ihnen eine vielseitige Aufgabe in einer fortschrittlichen Arbeitsumgebung, welche geprägt ist von hoher Qualitätsorientierung Selbständigkeit und Verantwortungsbewusstsein. Ein motiviertes und engagiertes Team unterstützt Sie in allen Belangen. Als moderne Arbeitgeberin wenden wir vorbildliche und respektvolle Führungsgrundsätze an.

Für weitere Fragen steht Ihnen Herr Korbinian Pachmann, Abteilungsleiter Patienten-Hotellerie, Tel. 044 255 20 30, gerne zur Verfügung.

Ihre vollständigen Unterlagen senden Sie bitte vorzugsweise per E-Mail an: willkommen@usz.ch, Herr Pascal Stöckli



UniversitätsSpital

www.usz.ch

# hoteljob.ch

oder an marc.buerge@casinotheater.ch

Bankettmanagerin mit folgenden Hauptaufgaben:

Das führende Schweizer Stellenportal für Hotellerie, Gastronomie und Tourismus.

Der besondere Reiz des Casinotheaters Winterthur liegt in der Verbindung von Theater, Restaurant und Event unter einem Dach. Das Casinotheater will vor allem eines: das Publikum gut unterhalten – sowohl im Theater als auch in der Gastronomie und an über 500 jährlich stattfindenden privaten Veranstaltungen.

Für die Durchführung und Abwicklung dieser Events suchen wir ab August oder nach Absprache eine

nt folgenden Hautpaturgaben:
Verkauf, Organisation und Durchführung der verschiedensten Anlässe wie
Ausstellungen, Hochzeiten, Seminare, GVs, Kundenevents etc.
Vertretung des Betriebs gegenüber den Kunden
Verantwortung für gepflegten und reibungslosen Serviceablauf
Einteilung der Mitarbeitenden und Schulung «On the Job»

Sie haben eine Ausbildung im Service oder in der Küche und idealerweise den

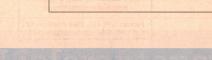
Abschluss einer Hotelfachschule. Sie sind es gewohnt, exakt zu arbeiten und lieben gleichzeitig den Umgang mit Kunden und Mitarbeitenden. Neben der Arbeit an der Front sind Sie mitverantwortlich für die Organisation und die Weiterentwicklung eines vielfätligen Eventbetriebes. Ihre Aufgaben verlangen viel Selbstdisziplin, Durchsetzungsvermögen und gute Umgangsformen. Gleichzeitig erwarten wir kreative und produktive Arbeit im Team.

Einhaltung der budgetierten Personalkosten Mitgestaltung der Verkaufsangebote Vermittlung von Künstlern für Events Einkauf und Verwaltung von Non-Food und Getränken

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen und Foto an

Le No 1 parmis les plates-formes de l'emploi suisses pour l'hôtellerie, la gastronomie et le tourisme.





Casinotheater Winterthur Marc Bürge, CEO Stadthausstrasse 119 8400 Winterthur Telefon 052 260 58 58

## DIE IMMOBILIENBÖRSE FÜR HOTELLERIE. GASTRONOMIE UND TOURISMUS

LA BOURSE DE L'IMMOBILIER POUR LA RESTAURATION, L'HÔTELLERIE ET LE TOURISME



# ENABLING - FORM DER HOTELFÖRDERUNG

Die bestehenden Möglichkeiten der Hotelförderung konzentrieren sich vorwiegend auf die finanzielle Unterstüt-

zung von Hotelbetrieben bei Investitionsvorhaben. Aufgrund der deutlich gestiegenen Ansprüche der Gäste, auch an die eigene Lebens- und Wohnqualität, wird bei Hotels erst recht eine hochwertige Infrastruktur erwartet. Doch die infrastrukturelle Sicht ist nur eine, welche es zu Schaffung, Erhalt und Optimierung von marktfähigen Angeboten benötigt. Deshalb gilt es, für eine effektive Hotelförderung, die Förderinstrumente, welche primär auf bauliche Investitionen ausgerichtet sind, zu ergänzen. Denn neben der investitionsbezogenen Förderung, welche zum Ziel hat, Investitionen in der touristischen Beherbergung auszulösen, bedarf es Förderung im Wissensaufbau und -austausch. Oftmals verfügt ein Betrieb über «Potenzial», kann dieses aber ohne geeignete Strategien nicht abschöpfen. Diese Lücken können durch gezielte «Befähigungsmassnahmen» oder neudeutsch «Enabling» angegangen werden. Eine wirkungs-volle Enablingstrategie verfolgt sowohl die einzelbetriebliche als auch die überbetriebliche Förderung von Hotelbetrieben. Im

Zentrum stehen dabei Fördermassnahmen in Form von Schulung und Beratung und effektiver Umsetzung. Enabling-Massnahmen sind dann nötig, wenn gewisses Know-how auf opera-tiver oder strategischer Ebene in einem Hotelbetrieb fehlt. Im Marketingbereich kann dies auf Ebene des Einzelbetriebs zum Beispiel die Definition eines zeitgerechten Marktbearbeitungskonzeptes oder die Erstellung einer Liquiditätsplanung bedeuten. Überbetrieblich können im Rahmen von Workshops und Schulungen beispielsweise die Kenntnisse und Auswirkungen der neuen Kommunikationskanäle oder aber auch steuerliche Aspekte beispielsweise im Rahmen von Nachfolgeplanungen beleuchtet werden. So kann Fachinput direkt im Betrieb umgesetzt werden. Enabling soll die Hoteliers fit für weitere strategische Entwicklungen machen, welche dann auch Grundlagen sind, um Investitionen auszulösen. Wichtig dabei ist, dass im Rahmen solcher Massnahmen auf überbetrieblicher Ebene eine Gebietskörperschaft betrachtet wird, so dass die Aspekte der Destination und eine gute Abstimmung der verschiedenen Leistungsträger erreicht werden. Die Kombination von Förderinstrumenten wie

Enabling und investitionsbezogener Förderung führt zu einer nachhaltigen Stärkung der touristischen Beherbergung. Mit einem koordinierten Zusammenspiel der Förderinstrumente (NRP, SGH, Innotour) kann das Potenzial durch gezielten Ressourceneinsatz ausgeschöpft werden. Wichtig ist, sich vor Augen zu halten, dass investitionsbezogene Förderung nur dann greift, wenn ein Hotelbetrieb auch in der Lage ist, die notwendigen Instrumente (Businessplan, Investitionsplan) zu erarbeiten oder strategische Überlegungen (Positionierung, Geschäftskonzept) entsprechend zu gestalten und umzusetzen.



Michael Kauer Leiter Beratung Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit www.sgh.ch

# Immobilien jetzt auch online unter www.htr.ch/immobilien

htr hotel revue

### HESSER

Wir suchen für ein Spezialitätenrestaurant in Flims GR

sehr bekannt und verfügt über eine senr bekannt und verruge uber eine treue Kundschaft, kann auf 1.12.2015 übernommen werden – auf Wunsch mit Wohnung. Weitere Angaben erteilen wir Ihnen gerne persönlich.

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

Région Verbier - La Tzoumaz

### appart-hôtel

1 chambres + 4 appartements vec projet d'agrandissement: SPA, etc.

Vente aux investisseurs étrangers aussi Prix Fr. 4'500'000,-cédé Fr. 2'500'000.-

Pour tout renseignements : Tél. 076 371 40 39 Tél. 027 771 64 64

#### HESSER

Unternehmensberatung für Hotellerie & Restauration

Wir verkaufen/vermieten Hotels und Restaurants und sind die Spezialisten für Gewinnoptimierung Wir beraten Sie gerne, erfahren Sie mehr darüber auf unserer Website www.hesser-consulting.ch

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

Gestalten, berechnen und disponieren Sie Ihr Immobilieninserat selber unter www.htr.ch/immobilien

htr hotel revue