

Das
Wort
des Präsidenten



Ein Sprichwort von Herbert Nordorff besagt «Man wird nicht besser, wenn man andere schlecht macht.» Und so nützt es uns mehr, den wirtschaftlichen Gegebenheiten zu trotzen und selbst die Initiative zu ergreifen.

Nicht nur der Fussball, auch der Tourismus wird von dröhnenden Vuuzelas, Fehlentscheiden und roten Karten bestimmt. Abwarten und mit einer defensiven Einstellung auf bessere Zeiten hoffen, bringt uns nicht vorwärts. Nur wenn wir unsere Gastfreundschaft hegen und pflegen und eine hochstehende Qualität zu wirtschaftlich tragbaren Preisen anbieten, haben wir Aussicht auf Torerfolge.

Unsere Fussballnati ist zwar nicht Weltmeisterin geworden. Sie hat aber bewiesen, dass man mit viel Herzblut und einem gesunden Selbstbewusstsein auch die Besten schlagen kann.

In diesem Sinne wünsche ich allen noch eine erfolgreiche Sommersaison und freue mich, euch alle bei der GV vom 30. September in Siders begrüssen zu dürfen.

Pierre-André Pannatier
Präsident

INTERNET:

Bestimmen wir die Spielregeln



DAS DOSSIER

Mehr als einer von drei Schweizern bucht seine Ferien online und die Hotels sichern sich heutzutage die Dienste von Internetbuchungs-Plattformen. Wie ist mit diesen neuen Mitteln umzugehen, ohne dabei weder Zeit noch Geld zu verschwenden?

Der Walliser Hotelier-Verein hat die Lösung! Er arbeitet gegenwärtig an einem Channel Manager-Projekt für alle Walliser Hotels. Dabei handelt es sich um ein Instrument, welches die Verbindung herstellt zwischen dem Hotel und den Internet-Vertriebskanälen. Ziel der Operation: Zeit gewinnen, Geld sparen und die Walliser Hotellerie fördern.

Energie:
Kurs auf die
Einsparungen
Seite 4

Event: Irma
Dütsch verwöhnt
uns an der GV
Seite 5

Lernen:
Réceptionist/in
Seite 6

Portrait:
Patrick Jenelten,
Hotel Alpfrieden
Seite 7

Unsere Meinung
über ...
die Weiterbildung
Seite 8

Reservierungen auf dem Netz

Ein Channel Manager für die Walliser Hotels



Die Reservierung und der Verkauf von Zimmern über das Internet boomen.

Aber für den Hotelier sind diese neuen Mittel teuer und zeitraubend. Ihr Verband arbeitet gegenwärtig an einem Channel Manager Projekt, ein System, das die Verwaltung der online-Vertriebskanäle erleichtert.

Der Zugriff auf die Reservierungsplattformen via Internet ist seit 2002 ständig auf dem Vormarsch. Zwischen 2008 und 2009 hat sich der Benutzeranteil von 5% auf 10% verdoppelt. Im Durchschnitt greift ein Schweizer Hotelier auf 5 online-Verkaufskanäle zurück. Eigentlich dienen diese neuen Werkzeuge als Vitrine und wirksame Mittel, um die Kunden zu erreichen. Die Realität sieht aber etwas anders aus. «Das Monitoring, die Koordination und die Aktualisierung der Kontingente sind schwierig und zeitraubend» erklären die befragten Hoteliers. Die Mehrheit unter ihnen beschäftigt sich damit zwischen 2 und 5 Stunden pro Woche. Man muss seinen Lieferanten wählen, sich über die Bedingungen informieren, die Verbindungskosten mit dem Informatiksystem des Hotels überprüfen, einen Vertrag abschließen und zudem Vermittlungsgebühren bezahlen (bis zu 25%!). Gemäss den Zahlen von hotelleriesuisse bezahlten die Schweizer Hoteliers im letzten Jahr 80 Millionen Franken an Vermittlungsgebühren für alle Vertriebskanäle auf dem Netz (booking.com, HRS, hotel.de, Expedia, Venere usw.). Dieses Geld fehlt in den Kassen der Hotels, derweilen die Zahl der Übernachtungen im Kanton Wallis nicht wirklich zunimmt. Und diese Kosten werden weiter steigen, weil das online-Buchen ohnehin immer wichtiger wird.

Für alle Walliser Hotels

Aufgrund dieser neuen Situation hat der Walliser Hotelier-Verein beschlossen zu handeln und die Rahmenbedingungen zu verbessern. Der Kantonalvorstand hat eine Arbeitsgruppe eingesetzt, die ein zukunftsgerichtetes Projekt für und mit allen Walliser Hotels verwirklichen soll. Der Channel-Manager ist eine Software-Anwendung, welche die Verwaltung der Kontingente und der Preise vereinfacht. Die bisher vorhandenen Systeme erleichtern wohl die Arbeit, sind aber oft alles andere als bedienerfreundlich und kosten viel Geld.

Wallis Tourismus will mittelfristig eine E-Commerec-Lösung realisieren. Der Gast soll alle Dienstleistungen direkt über das Internet buchen können. Eine Säule des Projektes bildet die Vermarktung der Hotelzimmer. Das Projekt kann und muss in diese Vision integriert werden, damit der Staat Wallis es unterstützt (siehe Seite 3).

Die Verkehrsvereine im Wallis arbeiten mit unterschiedlichen Systemen: das Unterwallis vorwiegend mit Tomas, das Oberwallis vor allem mit Deskline. Die künftige Lösung muss diese Kanäle bedienen und sie ersetzen können, wenn ein Verkehrsverein dies wünscht.

Eine zukunftsorientierte Lösung

Die Arbeitsgruppe stellt noch weitere Bedingungen:

Jedes Hotel muss mit möglich geringem Aufwand die kommerziellen Buchungskanäle öffnen und schliessen können.

Mit dem künftigen Channel Manager muss man gleichzeitig kostenlos auf eigenen und befreundeten Internetseiten Buchungsmasken und somit Buchungssysteme einrichten können.

Von möglichst vielen Front-Office-Systemen

muss man den Channel Manager direkt bedienen können, damit die Verwaltung der Kontingente mit noch weniger Aufwand verbunden ist.

Der Hotelier-Verein wird für die Walliser Hoteliers die Rechte an der gemeinsamen Software erwerben und sie bei der Installation und der Schulung betreuen. Die Arbeiten kommen bisher gut voran und werden anlässlich der Generalversammlung vom 30. September vorgestellt. Alle Walliser Hotels sollen von der gemeinsamen Software-Lösung profitieren. Sie ist zukunftsweisend für die Hotellerie und den Tourismus in unserem Kanton.

Unsere Ziele

Zeit gewinnen: Der stundenlange Aufwand für die Verwaltung der Direktbuchungen soll auf einige Minuten reduziert werden. Bessere Instrumente ermöglichen gezieltere Werbung dank effizienter Verwaltung der Kontingente.

Die Walliser Hotels fördern: Alle Walliser Hotels sollen über möglichst viele und effizient genutzte Kanäle buchbar sein. Dies dank einem System, das die Hoteliers gemeinsam selber kontrollieren.

Geld sparen: Dank eigenen Buchungsmasken sollen die Hoteliers mehr Übernachtungen generieren können über die künftig hoffentlich kostenfreien Plattformen der Verkehrsvereine, von Wallis Tourismus, Walliser Hotelier-Verein und hotelleriesuisse.

«Die Hoteliers müssen ihre Internet-Webseite noch besser pflegen»

DAS DOSSIER



Roland Schegg, Professor an der Schweizerischen Tourismusfachschule STF und Forscher im Institut für Wirtschaft und Tourismus der Fachhochschule Wallis, Siders.

Wie erklären Sie sich den Erfolg der Reservierungsplattformen?

Teils ist es die Krise, welche die Hoteliers dazu veranlasst hat, in die online-Verkaufskanäle zu investieren um damit eine neue Kundschaft zu erreichen. Die Kunden ihrerseits haben vermehrt gesurft, um die vorteilhaftesten Angebote zu finden. Mehr als einer von drei Schweizern bucht gegenwärtig seine Ferien online.

Diese online-Kanäle sind teuer. Sind sie unentbehrlich?

In gewissem Maße sind sie nützlich, sogar unentbehrlich, um eine neue Kundschaft zu erfassen. Aber ist dies einmal geschehen, dürften diese Gäste nicht mehr über ein IDS gehen, sondern die direkten Buchungskanäle zum Hotel benutzen. Die Kosten fallen im Vergleich zu den Vermittlern geringer aus.

Wie kann man die Kunden dazu bringen, sich direkt an die Hotels zu wenden?

Man kann den Gästen, die ihre Reservierung über die Hotel-Homepage vornehmen, einen günstigeren Preis (BAR = Best Available Rate) anbieten sowie die Effizienz und die Qualität der Antworten auf die E-mail-Anfragen, angesichts der Bedeutung dieses Kanals, optimieren. Jedes Hotel müsste sein Marketing auf dem Netz pflegen, verlockende Angebote anbieten und in Qualität und Referenzierung der Homepage investieren.

Inwiefern kann ein Channel Manager den Hoteliers helfen?

Es handelt sich um ein System, das die Verfügbarkeiten und die Preise der verschiedenen Vertriebskanäle betreut. Zudem ermöglicht es, die Verwaltung zu entlasten, den Verkauf zu überblicken und das laufende Geschäft zu managen. Das künftige Channel Management System des Walliser Hotelier-Vereins scheint eine hervorragende Lösung zu sein, um vom breitgefächerten Angebot der Internetdienste zu profitieren.



Elektronisches Schalterprojekt für den Walliser Tourismus

Ein Hotel reservieren, ein Zug- oder Busbillet kaufen, ein Skiabonnement erwerben, sich für eine begleitete Wanderung anmelden, Sportmaterial mieten, Konzerteintritte bestellen usw. Gegenwärtig muss ein Tourist mindestens sechs Abläufe tätigen, um seinen Aufenthalt im Wallis zu organisieren. Bald wird er sich an einen einzigen Schalter wenden. Eine Utopie? Nicht mehr allzu lange. Wallis Tourismus arbeitet an der Durchführbarkeit eines Internetshops mit allerlei touristischen Dienstleistungen. Die Partner sind begeistert, die technischen Mittel vorhanden und die finanzielle Unterstützung auch (Bund und Staat Wallis). Bleibt nur noch die Realisierung. «Zunächst werden wir den Verkauf von Beherbergung auf der Webseite www.valais.ch intensivieren, damit die Reservierungssysteme zwischen dem Ober- und dem Unterwallis endlich wieder zusammenfinden», erklärt Vincent Bornet, Vizedirektor von Wallis Tourismus. Anschliessend wird es darum gehen, die anderen Partner einzubinden (Verkehr, Bergbahnen, Events, Sportgeschäfte usw.), um «dynamic packaging» à la carte anzubieten.

Energie 2010: eine höhere Gangart



Die Kosten senken und der Umwelt etwas Gutes tun: Energiesparen liegt voll im Trend. Die Walliser Hoteliers

können auch davon profitieren! Der WHV hat zwei Coaches damit beauftragt, den Betrieben das Projekt «Energie 2010» vorzustellen und sie zu einer Teilnahme zu bewegen.

Seit zwei Jahren setzt sich der Walliser Hotelier-Verein (WHV) aktiv im Bereich der Energieeinsparungen ein. Mitmachen lohnt sich. Wer weniger Strom verbraucht, spart Geld, schont die Umwelt und verbessert das Image. Eine überzeugende Sache, die überdies mit sehr interessanten Subventionen unterstützt wird. Der WHV arbeitet mit der Energieagentur der Wirtschaft (EnAW) zusammen, welche den Betrieben hilft die vereinbarten Zielvorgaben zu erreichen. 28 Hotels haben sich im Jahr 2008 und 2009 am Programm beteiligt. Ihr Feedback fällt durchwegs positiv aus. Dank gezielter Maßnahmen konnten sie wichtige finanzielle Einsparungen erzielen. Auch andere Betriebe sollen davon profitieren. Der WHV hat zwei Coachingunternehmen engagiert: PLANVAL in Brig für das Oberwallis und ACORD in Sitten für das Unterwallis. Ihre Aufgabe besteht darin, weitere Betriebe zur Teilnahme zu bewegen und den Erfahrungsaustausch innerhalb der Kooperationsgruppen zu beleben.

Eine Frage der Überzeugung

Eine Umfrage hat ergeben, dass viele Hoteliers nichts von der Existenz eines solchen Programms wissen. Überschwemmt mit vielen täglichen Informationen, haben sie den



Während einem Jahr werden Sebastian Bellwald und Georges-André Gessler die Hoteliers kontaktieren und sie zur Teilnahme am Programm und der damit verbundenen Reduktion der Energiekosten bewegen.

wiederholten Aufruf ihres Verbandes nicht mitbekommen. Die engagierten Coaches versprechen sich mit der direkten Kontaktaufnahme und Erfahrungsaustauschmeetings mehr Erfolg. «Veränderungen verursachen bei jedem menschlichen Wesen Zurückhaltung. Aber mit konkreten und messbaren Resultaten kann man die Leute überzeugen», erklärt Georges-André Gessler, Direktor von ACORD. Der gleichen Meinung ist man auch im Oberwallis. «Ich glaube viel an den Austausch innerhalb von kleinen Gruppen mit Erfahrungsberichten und konkreten Beispielen, mit denen sich jeder identifizieren kann», ergänzt Sebastian Bellwald, Geschäftsleiter der Planval AG. Die ersten Kooperationsgruppen sollten noch in diesem Herbst im Val d'Anniviers und im Oberwallis zustande kommen.

Wenn Sie das Projekt interessiert, kontaktieren Sie doch das Sekretariat des WHV: 027 327 35 10, info@vs-hotel.ch.



Kurz...

Von 3 Experten betreut

Die Kooperationspartner werden von 3 Spezialisten begleitet, denen der WHV für dieses Projekt das Mandat erteilt hat. Die Coachingfirmen PLANVAL und ACORD kümmern sich um die Betreuung der Mitglieder, die Kommunikation und die Organisation der Meetings. Die Energieagentur der Wirtschaft macht die Energiebilanz, erstellt eine Massnahmenliste und vereinbart mit jedem Teilnehmer Zielsetzungen. Die Berner Kraftwerke AG (BKW Energie AG) sind für praktische Lösungen und spezifisches Material zuständig (siehe Sonderausgabe Infhotel, März 2010).

Der WHV organisiert, gemeinsam mit Planval und der EnAW, eine Präsentationsveranstaltung. Diese findet statt am Freitag, den 17. September 2010 um 14.00 Uhr im Hotel Alex in Naters. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

GENERALVERSAMMLUNG VOM 30. SEPTEMBER 2010

«Zeigen wir doch, was wir können!»



Die berühmte Köchin von Saas-Fee kommt am 30. September nach Siders, um die Walliser Hoteliers nach ihrer Jahresversammlung zu bekochen. Heute ist Irma Dütsch als Konsultantin unterwegs und vermittelt ihr kulinarisches Wissen in der ganzen Welt.

Wie sieht das Menü vom 30. September aus?

Es wird sich klassisch und gleichzeitig modern präsentieren und ausschliesslich aus Schweizer Produkten zusammensetzen. Abgerundet wird das Ganze mit einer Prise Exotik aus meinen Erinnerungen.

Werden Sie auch von Ihren Reisen beeinflusst?

Natürlich. Wenn ich reise, passe ich mich den örtlichen Gegebenheiten an. Ich lerne eine andere Art und Weise kennen und entdecke neue Köstlichkeiten. Meinem Stil bleibe ich treu, aber ich spiele vermehrt mit den Gewürzen.

Was halten Sie von der Molekularküche?

Nichts. Es gibt freilich Leute, die sich damit amüsieren. Umso besser! Aber das ist nicht mein Ding. Die Zubereitung meiner Küche basiert auf dem Respekt vor dem Produkt.

Während 30 Jahren haben Sie ein Restaurant und ein Hotel geführt. Wie sieht Ihr Blick auf die Walliser Hotellerie aus?

Sie hat sich stark verbessert. Die Besitzer sind gut, aber es ist wichtig, dass sie auch präsent sind! Vergessen wir nicht, der Empfang ist der erste Kontakt, und der erste Eindruck zählt! Es muss weiterhin investiert werden und nicht zuwarten, bis das Hotel zerfällt. Ich bin jedes Mal empört wenn ich beobachte, wie alte Stadel abgerissen werden, um Hochhäusern Platz zu machen. Die Leute kommen doch nicht in die Berge, um die Buildings von La Playa vorzufinden!

Und wie steht es um die Küche in den Walliser Hotels?

Sie kann noch an Authentizität und Stil gewinnen. Die Walliser identifizieren sich nicht genug mit ihren Produkten. Sie sollten zeigen, was sie können. Was interes-



Irma Dütsch würde es sich wünschen, dass in den Küchen der Walliser Hotels vermehrt mit regionalen Produkten gearbeitet wird.

siert es einen amerikanischen Touristen, in den Schweizer Alpen Sushis zu essen, wenn wir ihm ein Trockenfleischtartar anbieten können, eine Fendantsuppe, eine Tarte Saviesanne oder eine Cholera! Wir haben tausend wunderbare Sachen; sie müssen nur weiterentwickelt, verfeinert oder angepasst werden. Das verlangt zwar viel Arbeit, aber jeder Koch sollte sein Handwerk mit Stolz und Würde ausüben.

Welches sind Ihre Projekte für den kommenden Herbst?

Mein neues Buch über Festmenüs kommt im September 2010 heraus. Am Tag nach dem Bankettessen für den WHV fliege ich nach Osaka für die 30-Jahrfeier des Swisshotels. Danach treffe ich die Brigade des Schweizer Chefs Otto Weibel in Singapur, wo ich mich an der Vorbereitung einer gigantischen Cocktail Party mit 2000 geladenen Gästen beteilige, gefolgt von einer Gastronomiewoche «Chef with Altitude».

Lesenswert: *Walliser Küche* von Irma Dütsch und Roland Puippe.

Programm der GV vom 30. September

- | | |
|--------|--|
| Ort: | Rathaus Siders |
| 9.00: | Empfang mit Kaffee und Gipfeli |
| 10.00: | Generalversammlung
Referat von Arie van der Spek, Direktor Ecole des Roches, Bluche |
| 11.45: | Aperitif im Garten des Rathauses |
| 12.45: | offizielles Bankett im Restaurant Le Bourgeois, Siders |
| 15.30: | Ende |

Neue Wege für den Hotelpflicht



Um dem Mangel an Réceptionist/innen entgegen zu wirken, bietet hotellerieuisse einen Lehrgang im Bereich des Hotelpflichts an. Die Gelegenheit, interne Kompetenzen zu fördern oder mit der Hotelwelt wenig vertraute Personen zu integrieren.

Der Empfang ist das Herz und die Visitenkarte eines jeden Hotels und somit unentbehrlich. Aber der Posten des Réceptionisten ist immer schwieriger zu besetzen. Ausgebildete Personen hören nach einigen Jahren oft aus familiären Gründen auf. hotellerieuisse hat nun beschlossen, eine kürzere Ausbildung für Leute anzubieten, die im Besitz eines EFZ sind oder sich beruflich neu orientieren möchten. «reception@hotellerieuisse» setzt sich aus 3 Modulen zusammen. Modul 1 und 3 finden im Seminarhotel statt und Modul 2 kann im Selbststudium zu Hause via E-Learning absolviert werden (insgesamt 130 Lektionen). «Dies ermöglicht uns, qualifizierte Leute aus anderen Branchen heranzuziehen: z.B. einen zweisprachigen Bankangestellten auf der Suche nach neuen professionellen Herausforderungen oder einen Koch, der ein neues Tätigkeitsfeld in der Branche sucht», erklärt Annelise Martin, Sachbearbeiterin Gastgewerbliche Berufsbildung bei hotellerieuisse.

Ein vielseitiges Team

Diese Ausbildung fördert die Polyvalenz der Mitarbeiter und ermöglicht ein effizienteres Personalmanagement innerhalb des Betriebs. «Es gibt Hotels, welche ihren Angestellten die Teilnahme an diesem Kurs erlauben, damit sie während der Ferienzeit die Stellvertretung im Empfangsbereich übernehmen können» erläutert Annelise Martin. Kleine Saisonhotels im Wallis, die mit wenig Personal arbeiten, könnten daraus einen interessanten Nutzen ziehen. Trotz fehlender Kräfte bleiben die Anforderungen hoch.

Für die Arbeit hinter der Réception muss man den Kontakt mit den Gästen mögen, flexibel sein und vor allem über gute Sprachkenntnisse verfügen. Annelise Martin weist darauf hin, dass es eine der Bedingungen ist, um die reception@hotellerieuisse-Weiterbildung zu absolvieren: «Wir verlangen gute Kenntnisse in Deutsch/Englisch, für deutschsprachige Kursteilnehmer Französisch/Englisch.



Mit der Ausbildung «reception@hotellerieuisse» können berufsbegleitend neue Kenntnisse erworben werden.

Wenn es diesbezüglich Mängel gibt, sind Sprachaufenthalte vorzuziehen, bevor man sich zu einer Kursteilnahme entscheidet.»

Nächste Kursdaten und Anmeldung:

- Deutschschweiz: zwischen dem 4. Oktober und dem 4. Dezember 2010 in Nottwil.
reception@hotellerieuisse.ch
- Französische Schweiz: zwischen dem 11. Oktober und dem 20. November 2010 in Lausanne.
info.romandie@hotellerieuisse.ch

Vorzugstarife für die Walliser

Jeder Teilnehmer aus dem Wallis kann von der ritzy*Unterstützung in Größenordnung von CHF 150.- / pro Tag profitieren. Es genügt, vor Beginn des Kurses einen Antrag zu stellen. Dies kann über www.ritzyinfo.ch erfolgen.

Kurz...

Ritzy*Umfrage

ritzy* hat diesen Sommer eine Umfrage gestartet, damit Sie Ihre Meinung über das bestehende Programm äussern können. Gerne möchten wir Ihren Wünschen, Ideen, Bedürfnissen, usw. Folge leisten und neue Kurse auf die Beine stellen die Sie ansprechen oder in Ihrem Tätigkeitsbereich erforderlich sind. Weiter beabsichtigen wir, das ritzy* Programm Leuten bekannt zu machen, die es (noch) nicht kennen. Mit Ihrer Teilnahme helfen Sie uns, das Kursangebot noch abwechslungsreicher und spannender zu gestalten. Für die Beantwortung der Umfrage und Ihre Meinung sind wir Ihnen sehr dankbar. Die Umfrage kann direkt auf der Internetseite des WHV oder über die Internet-Verbindung <http://www.ritzyinfo.ch/page.php> erfolgen.

Unternehmerseminar

Der nächste Kurs im Hotelmanagement beginnt im Herbst 2010. Die Ausbildung Nachdiplomstudium HF Hotelmanagement richtet sich an erfahrene, leistungsorientierte Hoteliers. Das Studium setzt sich aus den 4 Modulen Mensch, Markt, Mittel und Hospitality zusammen und erstreckt sich über 1½ Jahre. Die Absolvent/innen sind nach dem abgeschlossenen Studiengang in der Lage, ein Unternehmen in eigener Verantwortung zu führen. Zudem eröffnet ihnen ein erfolgreicher Abschluss weitere Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten an den anerkannten Fachhochschulen. Ausführliche Informationen und Anmeldung: www.hotellerieuisse.ch/nds

Online-Marketing

Das Blended Learning ist in Mode. Diese neue Lernmethode ist ein Mix aus traditionellen Unterrichtsstunden und praxisbezogenen Modulen auf dem Heimcomputer. Der von hotellerieuisse lancierte Lehrgang «Online-Marketing - mit Profit» basiert auf dieser Methode. Das Ziel besteht darin, den Hoteliers zu helfen, ihren Internetauftritt zu optimieren und eine bessere Sichtbarkeit auf dem Netz zu erlangen. Sie profitieren von der individuellen Betreuung eines Marketingspezialisten. Der erste Kurs hat bereits begonnen und ist gut besetzt. Voraussichtlich wird er auch im nächsten Jahr angeboten. Infos: weiterbildung@hotellerieuisse.ch. Dank ritzy* erhalten die Walliser Hoteliers einen Rabatt von über 50%.

«Bei der Arbeit tanke ich neue Kräfte»



Porträt

Patrick Jenelten leitet das Hotel, in dem er aufgewachsen ist. Die Ruhe und die außergewöhnliche Lage seines Dorfes faszinieren den heute 39-Jährigen Bettmeralper immer wieder. Hier herrscht eine harmonische Mischung zwischen Tradition und Leidenschaft auf 2000 Metern Höhe.

Der Vater am Herd, die Mutter im Speisesaal und der Sprössling an der Direktion. Auch 60 Jahre nach seiner Bauzeit bleibt das Alprieden *** ein wunderbares Familienabenteuer. Schon von klein auf wusste Patrick Jenelten, dass er dieses Abenteuer eines Tages fortsetzen würde. Nach der Handelsschule in Brig absolviert er in Luzern eine Kochlehre, bevor er in die Hotelfachschule eintritt. Er ergattert sich Praktikumsstellen in renommierten Betrieben: das Restaurant Pont de Brent, das Hotel Mirabaud in Monaco. Bis er im Krisenjahr 1999 in den elterlichen Betrieb zurückgerufen wird. Diesem Ruf folgt der frisch diplomierte junge Mann und ist seither dort sesshaft. Als «Minotel-Hotel» genießt er einen ausgezeichneten Ruf bei den Sommergästen.

Eine gesunde Atmosphäre

Zu seinen obersten Prioritäten gehört eine gute Atmosphäre. «Eine Unstimmigkeit genügt, und schon leidet die Dienstqualität.» Von einer Saison zur anderen ändern sich die Bedürfnisse (33 Angestellte im Winter, 24 im Sommer) und das Rekrutieren erweist sich als schwierig. «Sobald die Leute eine Jahresstelle finden, kommen sie nicht wieder. Das Hotel ist drei Monate lang geschlossen. Die Zeit, Renovierungen vorzunehmen und zwei Wochen Ferien an einen griechischen Strand zu verbringen. Und wenn der Hotelbetrieb wieder losgeht, nimmt er sich auch Zeit für seine Familie. «Im Gegensatz zu meinem Vater, der bis spät abends mit den Gästen weilte, habe ich mich entschieden, früher nach Hause zu kehren, um genügend Zeit mit meinem 7-jährigen Sohn zu verbringen.» Und wenn er dazu kommt, fährt er ein wenig Ski oder schwingt sich auf das

Velo. «Ich brauche keine Freizeit. Meine Arbeit ist sehr vielseitig und ich fühle mich nicht so gestresst, dass ich regelmässig abschalten muss.»

Insel und Seilbahn

Der Material- und Lebensmitteltransport mit der Seilbahn vom Tal hinauf bleibt eine permanente Sorge, besonders im Winter.



Patrick Jenelten: «Wir pflegen einen herzlichen Kontakt zu unseren Gästen. Einige Familien kommen seit drei Generationen zu uns.»

«Für mich ist das normal, ich habe nie etwas anderes gekannt. Aber Neuankömmlinge fühlen sich manchmal von der Umwelt abgeschlossen, wie auf einer Insel.» Für die Zukunft hat Patrick Jenelten noch einiges vor. Er plant eine Erweiterung von 46 auf 70 Betten, um Gruppen aufzunehmen. «Der Antrag ist gestellt. Die Station zählt nur 380 Hotelbetten gegenüber 5000 Ferienwohnungsbetten. Die bestehenden Chalets müssen umgebaut oder vergrößert werden.»

Das Wandern ist ...

Das Alprieden gehört zu den Hotels, die von Schweiz Tourismus für das Wanderjahr 2010 in der Aletschregion ausgewählt wurden. Die wachsende Beliebtheit des Wanderns ist ungebrochen. «Man spürt diese Tendenz seit ungefähr drei Jahren. Wir fahren sehr gut mit den Wanderern, besonders mit den Jugendlichen» stellt Patrick Jenelten fest. Schon 16-jährige Teenager begeben sich in Richtung Hängebrücke Riederalp oder zu den schwindelerregenden Steilhängen des Eggishorns. Sie bleiben meistens 2-3 Nächte und reservieren die günstigsten Zimmer.



Auf den Wanderwegen der Bettmeralp begegnet man immer zahlreicheren und jüngeren Gästen.

Die Weiterbildung, ein notwendiges Übel...

Die Meinung
Ihres Vereins



Seit 4 Jahren organisiert ritzy* Weiterbildungskurse mit Abgaben, die Sie Jahr für Jahr entrichten und das für mehr als CHF 600'000.-. Aus den bis dato über 100 angebotenen 100 Kursen fällt die Bilanz, je nach Jahr, eher zwiespältig aus.

Die zuständige Kommission und die Mitarbeiter von ritzy*, mit Frau Isabelle Frei an

der Spitze, stellen sich jedes Jahr die gleiche Frage: Wie können die Kurse noch attraktiver gestaltet werden und dadurch einen Erfolg auf Zeit garantieren?

Sollte das Kursangebot noch erweitert werden oder müsste man sich vermehrt auf bestimmte Bereiche konzentrieren, wie das Personalmanagement, das online-Marketing oder den Service? Wir wissen, dass unsere Zukunft von der Dienstleistungsqualität abhängt, aber ohne Bildung - keine Qualitätssteigerung.

In Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Tourismusfachschule und dem IWT ritzy* haben wir diesen Sommer eine Umfrage lanciert, damit Ihnen für das Jahr 2011 das bestmögliche Kursangebot zur Verfügung steht. Falls Sie die Umfrage noch nicht beantwortet haben, bitte ich Sie, dies baldmöglichst nachzuholen. Weitere Hinweise finden Sie in den Kurzmeldungen auf Seite 6 sowie auf unserer Homepage. Herzlichen Dank für Ihre Zusammenarbeit.

Fluch oder Segen

Stopp Gebührenerhöhung

Glück gehabt! Die Hoteliers müssen keine zusätzliche Gebühr für ausgestrahlte Hintergrundmusik entrichten. Die Verhandlungen mit den Urheberrechtsgesellschaften (SUISA, ProLitteris und Swissperform) waren zäh und dauerten lange. Aber die Eidgenössische Schiedskommission hat zugunsten der Hotellerie und der Gastronomie entschieden. Der geltende Tarif ist somit bis Ende 2013 verlängert worden.

zu öffnen und zu funktionieren. Die erste Etappe der Liberalisierung, für die großen Verbraucher bestimmt, hat sich weder auf den Wettbewerb noch auf die Preise ausgewirkt. Der Bundesrat hat glücklicherweise festgestellt, dass die gegenwärtige Gesetzgebung nicht adäquat ist. Deshalb hat er bis 2011 eine Revision des Stromversorgungsgesetzes angeordnet. Die Wirtschaftskreise empfehlen, sich auf Liberalisierungsmodelle zu stützen die sich bewährt haben (wie in den skandinavischen Ländern), anstatt neue, rein schweizerische Lösungen zu schaffen.

Teure Freiheit

Verrückt! Die derzeitige Reglementierung hindert den Schweizer Strommarkt sich

Das überarbeitete Gesetz sollte 2014 in Kraft treten, parallel zur zweiten Etappe der Stromöffnung, die es den Haushalten ermöglicht, ihren Lieferanten frei zu wählen.

post
it

Bitte melden!

Die Walliser Hotelleriebranche ist auf der Suche nach Lehrlingen und Auszubildnern, um den Mangel an qualifiziertem Personal abzufedern. Kontakt: info@vs-hotel.ch

Merken Sie sich..

Die Lehrstellenbörse 2011 bei hotellerie-suisse ist offen. Anmeldeformular: www.berufe-gastgewerbe.ch

- Kopierer
- Drucker
- Plotter
- Lösungen
- Verbrauchsmaterial jeder Marke
- Reparatur jeder Marke

Die Effizienz, die Sie für die Verwaltung Ihrer Dokumente brauchen



axius

WEL KOPERT, STARP IM DRUCK

av. Grand-Champsec 23
1950 Sion 4

tél. : 0848 80 85 80
fax : 0848 85 20 85
info@axius.ch

www.axius.ch