

**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:** 30.06.2025

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

# PROFIL

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

GESAMT-  
AUFLAGE  
40.000

Nr. 22 · 28. Mai 2015

htr **hotelrevue**

EIN GEMEINSCHAFTSPROJEKT  
VON

**HOTELLERIE  
GASTRONOMIE ZEITUNG**

[www.stellenPROFIL.ch](http://www.stellenPROFIL.ch)

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



THEMENBILD: KEYSTONE

## GÄSTE HALTEN UND GEWINNEN

Der «Kampf» um die Gäste wird nach den letzten Entwicklungen (Frankenstärke, Beschäftigungslage) immer härter. Vor diesem Hintergrund ist es unumgänglich, das Verkaufen in den Unternehmen weiter zu professionalisieren. Trotzdem dürfen die Verantwortlichen das Thema nicht ausschliesslich durch die Umsatzbrille 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 sympathischen und professionellen Art zum Konsumieren zu bewegen und gleichzeitig mit den bestehenden Ressourcen neue Gäste für sein Haus zu gewinnen. Die Marktmacht von online-Plattformen (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 momentane Situation zeigt jedoch, dass selbst langjäh-

rige Traditionshäuser sich noch aktiver um den Verkauf kümmern. Sämtliche Mitarbeitenden im Gästekontakt müssen für das Thema sensibilisiert 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. Spezifische 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 Mitarbeitenden 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.



Roland Berger  
Inhaber  
tune management & training ag  
[www.tune-quality.ch](http://www.tune-quality.ch)

ZITAT  
DER WOCHE

«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)

### AGENDA

#### 8. JUNI

«Turning Lookers into Bookers»;  
Teil 1: Mehr Direktbuchungen bekommen»;  
von hotelleriesuisse,  
im Hotel Storchen, Zürich  
[www.hotelbildung.ch/agenda](http://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](http://www.hotelbildung.ch/agenda)

#### 30. JUNI

«Expertenforum Input 2/2015»,  
von hotelleriesuisse,  
im Hotel Europe, Luzern  
[www.hotelbildung.ch/agenda](http://www.hotelbildung.ch/agenda)

#### 4. AUGUST

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

#### 14. AUGUST

«Kosten der Wäscherei/Reinigung», vom Berufsverband Hotellerie-Hauswirtschaft, bei der Hotel & Gastro Union, Luzern  
[www.hotelgastrounion.ch](http://www.hotelgastrounion.ch)

#### HERBST 2015

«Getränkeauschank für Hotelfachleute», vom Berufsverband Hotellerie-Hauswirtschaft, bei der Hotel & Gastro formation, Zürich  
[www.hotelgastrounion.ch](http://www.hotelgastrounion.ch)



## Planen Sie ein neues Projekt?

Hier finden Sie den passenden Berater: [www.hotelleriesuisse.ch/beraternetzwerk](http://www.hotelleriesuisse.ch/beraternetzwerk)

Professionelle Beratung  
für die Schweizer Hotellerie

Gemeinsames Beraternetzwerk von:

**CURAVIVA.CH**

**hotelleriesuisse**  
Swiss Hotel Association

## 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 einzuzureichen. So lassen sich nachträgliche arbeitsgesetzliche Auflagen weitgehend vermeiden.
- **Maschinen und Geräte:** Bestellen Sie nur sicherheitskonforme Maschinen und Geräte mit CE-Konformitäts-erklärung 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 «Informationen zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz in Betrieben des Gastgewerbes, Hotels, Verpflegungsbereichen von Spitätern und Heimen», herausgegeben von der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS. Die Broschüre kann gratis heruntergeladen werden unter: [www.ekas.admin.ch](http://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.

Gute 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 Arbeitgeber das Vorstellungsgespräch führt, ausschlaggebend sein, ob der gewünschte neue Mitarbeitende 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 Unternehmen 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 Zielen erzählen. Passen diese zum Betrieb? Man kann ihm auch eine Situation schildern und ihn bitten zu erzählen, wie er in dieser Situation vorgehen würde. Die Bewerbenden sollen 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 Mitarbeitende sind nicht billig, aber Geld oft zu wenig als Anreiz. Prüfen Sie, ob Sie Zusatzleistungen (extra Ferien, Weiterbildung, Aufstiegschancen) bieten können. Ricarda 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 ungeliebten Aufgaben wie Finanzmanagement und Mitarbeiterbeurteilungen werden angesprochen. Das Buch ist sicherlich kein Ersatz für eine fundierte Managementaus- und Weiterbildung. Es bietet Neulingen aber eine gute Möglichkeit, sich in kurzer Zeit einen Überblick zu verschaffen, sich Tipps und Tricks von versierten Fachleuten abzuschaun 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

hotellerieuisse  
Monbijoustrasse 130  
Postfach  
3001 Bern  
[www.hotellerieuisse.ch](http://www.hotellerieuisse.ch)

## Hotel &amp; 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-gastronomie.ch](http://www.hotellerie-gastronomie.ch)

## LEITUNG

Barbara König  
Mario Gsell

## REDAKTION

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

## 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-gastronomie.ch](mailto: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.

## VERKAUF

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

[inserte@stellenprofil.ch](mailto:inserte@stellenprofil.ch)  
[inserte@immoprofil.ch](mailto:inserte@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.immo.ch](http://www.immo.ch) publiziert. 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, Solange Ehrler  
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

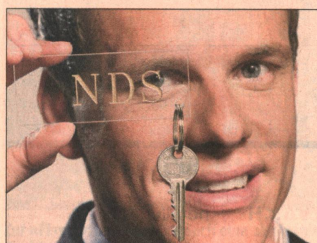
Christian Albrecht, Serum Network,  
Habsburgerstrasse 22, 6003 Luzern

## GEDRUCKTE AUFLAGE

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, 10.12.2015.

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.



Besuchen Sie eine Informationsveranstaltung!

[www.hotelbildung.ch/nds](http://www.hotelbildung.ch/nds)  
Infos/Anmeldung: Tel. +41 31 370 43 01, [unternehmerbildung@hotellerieuisse.ch](mailto:unternehmerbildung@hotellerieuisse.ch)

Durchblick

Nachdiplomstudium HF Hotelmanagement

hotellerieuisse  
Swiss Hotel Association

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
- 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, teamfähig, 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 Feinschmecker 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



37874-12055



Das Hotel Boldern liegt oberhalb Männedorfs am Zürichsee. Es bietet Einzelgästen, Firmen- und Seminargruppen Ruhe und Inspiration in traumhafter Landschaft mit Blick auf See und Berge. Das Haus verfügt über 62 Zimmer, 10 Seminar- und Veranstaltungsräume, ein Restaurant mit 80-120 Plätzen. Rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen für das Wohl der Gäste. Als Gastgeber/in sind Sie für die Leitung des gesamten Hotel- und Restaurationsbetriebes verantwortlich. Mit Ihrer Persönlichkeit schaffen Sie es, sowohl an die langjährige Geschichte Bolderns und an den aktuellen Turnaround anzuknüpfen und die Gastfreundschaft nachhaltig zu prägen.

Auf 1. September 2015 suchen wir eine/n

### Hotelmanager/in

#### Unsere Anforderungen an Sie

Sie sind eine offene und entgegenkommende Persönlichkeit, die fest im Leben steht. Sie arbeiten professionell und mit hoher Sachkenntnis. Sie sind belastbar und behalten auch in schwierigen Situationen einen kühlen Kopf. Sie sind im Hotel- und Restaurantalltag präsent und packen mit an. Sie führen Ihr Team und sind selbst teamfähig. Sie verfügen über Durchsetzungsvermögen und hohe Sozialkompetenz.

- abgeschlossene Ausbildung als Hotellerie-Manager/in
- mehrjährige Erfahrung im Führen eines Hotels mit Restaurant
- Berufserfahrung in den Bereichen Küche, Service und Frontoffice
- Erfahrung in Unternehmensführung, -entwicklung und Mitarbeiterschulung
- betriebswirtschaftliche Kenntnisse in Finanzmanagement, strategischem Management und Organisation
- Marketingkenntnisse, Verkaufs- und Verhandlungsgeschick
- Gute mündliche und schriftliche Sprachkenntnisse in Französisch und Englisch
- hohes Qualitätsbewusstsein
- Identifikation mit dem Konzept «Boldern inspiriert» und Interesse an der Kooperation mit Projekten im Bereich Kultur-Gesellschaft-Ethik

Wenn Sie sich angesprochen fühlen und bereit sind, in der näheren Umgebung zu wohnen, wenn Sie in der Region Zürich gut vernetzt sind und Ihre Ideen und Fähigkeiten für Boldern einsetzen wollen, dann wenden Sie sich bis zum 31. Mai 2015 an die Vereinspräsidentin:  
Madeleine Strub-Jaccoud, +41 43 843 54 07, madeleine.strub@bluewin.ch

Boldern | Hotel Restaurant Seminar | Boldernstrasse 83 | Postfach 1031 | CH-8708 Männedorf  
Tel. +41 44 921 71 11 | info@boldern.ch | www.boldern.ch

37801-12067

### Exklusives Boutique Resort Hotel.

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

Was können passionierte hands-on Hoteliers/Hotelières erwarten: Professionelle Mitarbeitende, schlanke Strukturen und kurze Entscheidungswege. 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-Plattformen 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 wirtschaftlich erfolgreich geführt. Im Gegenzug erwarten Sie Freiraum, Kompetenzen sowie eine langfristig angelegte Position als zukünftiger Chef bzw. als Chefin eines bemerkenswerten Resort-Hotels.

Erstklassig ausgebildete 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 ganzjährig 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

Überlandstr. 109 · 8600 Dübendorf  
Tel. +41 44 802 12 00  
www.schaeferpartner.ch  
ansgar.schaefer@schaeferpartner.ch

37891-12060

### Erfahrenes Hotelier-Ehepaar sucht neuen Wirkungskreis

Ein in allen administrativen und betriebswirtschaftlichen Bereichen der modernen Unternehmensführung top verifiziertes, 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 leistungstarken \*\*\*\*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.

37899-12063

**Hotel Sonne WILDHAUS**

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:  
petra.federer@beutler-hotels.ch  
oder: Petra Federer, Gastgeberin  
Hotel Sonne, 9658 Wildhaus  
Tel 071 999 23 33  
www.beutler-hotels.ch

37832-12031

### Teamleiter/-in Room-Service

Der Room-Service der medizinischen Klinik übernimmt die Hotellierdienstleistungen auf vier Bettenstationen.

#### Ihre Hauptaufgaben:

- Sie führen die 16 Mitarbeitenden Room-Service
- Sie sorgen für qualitativ hochstehende Dienstleistungen
- Sie arbeiten an der Weiterentwicklung und Qualitätssicherung des Room-Services mit

#### Ihr Anforderungsprofil:

- Sie verfügen über eine abgeschlossene Hotelfachschule
- Sie haben Freude an der Führung und bringen wenn möglich bereits Erfahrung mit
- Sie haben eine abgeschlossene Führungsausbildung oder sind bereit, diese zu absolvieren
- Sie sind eine motivierte und freundliche Persönlichkeit mit gepflegten Umgangsformen
- Kundenorientierung ist Ihr oberstes Gebot
- Sie bringen Erfahrung in gehobener Hotellerie mit

#### Unser Angebot:

- Interessante, verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Führungstätigkeit
- Vielfältige Fortbildungsmöglichkeiten
- Moderner Arbeitsplatz im Zentrumsspital
- Attraktive Arbeitszeiten

Arbeitspensum: Teamleitung 50% (in Kombination als Mitarbeiter/-in Room-Service bis 100% - Pensum möglich)

Stellenantritt: 1. Juli 2015 oder nach Vereinbarung

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.ksg.ch/room-service.aspx](http://www.ksg.ch/room-service.aspx)

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

Das Kantonsspital Graubünden verfügt als Zentrumsspital der Südostschweiz über ein sehr breites, spezialisiertes und qualitativ hoch stehendes Angebot.



**Kantonsspital**  
Graubünden

37893-12061



**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 «Bürokratie»

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

Kreuzfidele Grüsse Mimi & Louis Bischofberger und die Kreuz-Crew

37905-12066

AUFLAGE  
40.000

**www.stellenPROFIL.ch**

**Mathier & Bachmann AG**  
 6280 Hochdorf

 Die Philosophie  
 der Weinkultur

 Zur Unterstützung und Ergänzung unseres  
 Teams suchen wir nach Vereinbarung

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

**Ihre Aufgaben**

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

**Ihr Profil**

- 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 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

37904-12064


**Aus Spass am Genuss!**
**Betriebsassistent/in**

für lebhaftes 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'Egerkinge – wir freuen uns!

37906-12065

**Gastro Express**

 Die führende  
 Stellenbörse für  
 das Schweizer  
 Gastgewerbe

**www.gastro-express.ch**

56195-11752

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

37908-12068


 Für die **Direktion Betrieb** suchen wir per 1. Juli 2015 oder nach Vereinbarung  
 eine/n

**Gruppenleiter/in Patienten-Hotellerie**  
**100%\***

 \*) 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

**Ihr Profil**

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

**Unser Angebot**

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

**Weitere Auskünfte**

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

**Ihre Bewerbung**

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

**UniversitätsSpital**  
**Zürich**

www.usz.ch

37862-12057

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

**Bankettmanagerin**

mit folgenden Hauptaufgaben:

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

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 vielfältigen Eventbetriebes. Ihre Aufgaben verlangen viel Selbstdisziplin, Durchsetzungsvermögen und gute Umgangsformen. Gleichzeitig erwarten wir kreative und produktive Arbeit im Team.

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

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


37877-12054

# hoteljob.ch

 Das führende Schweizer Stellenportal für Hotellerie,  
 Gastronomie und Tourismus.

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

**hotelleriesuisse**

Swiss Hotel Association

Eine Dienstleistung von hotelleriesuisse.

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



THEMENBILD: KEYSTONE

## ENABLING – FORM DER HOTELFÖRDERUNG

**Die bestehenden Möglichkeiten der Hotelförderung konzentrieren sich vorwiegend auf die finanzielle Unterstützung 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 wirkungsvolle 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 operativer 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, Innoutour) 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](http://www.htr.ch/immobilien)

**htr hotel revue**

### HESSER

Unternehmensberatung  
für Hotellerie & Restauration

**Wir suchen für ein  
Spezialitätenrestaurant  
in Flims GR**

einen Mieter. Der Betrieb ist am Ort  
sehr bekannt und verfügt über 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](mailto:hesser@bluewin.ch)  
[www.hesser-consulting.ch](http://www.hesser-consulting.ch)

37889-10209

### TO SALE

Région Verbier - La Tzoumaz  
**appart-hôtel**

21 chambres + 4 appartements  
avec 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

37889-10209

### 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](http://www.hesser-consulting.ch)

Poststr. 2, PF 413, 8808 Pfäffikon SZ  
055 410 15 57 – [hesser@bluewin.ch](mailto:hesser@bluewin.ch)

35907-11658

## Gestalten, berechnen und disponieren Sie Ihr Immobilieninserat selber unter [www.htr.ch/immobilien](http://www.htr.ch/immobilien)

**htr hotel revue**