

Zeitschrift: HTR Hotel-Revue

Herausgeber: hotelleriesuisse

Band: - (2015)

Heft: 44

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. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 22.01.2025

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. 44 · 29. Oktober 2015

htr **hotel revue**

EIN GEMEINSCHAFTSPROJEKT
VON

**HOTELLERIE
GASTRONOMIE ZEITUNG**

www.stellenPROFIL.ch

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



THEMENBILD: KEYSTONE

MEHR AUS MESSEN UND EVENTS MACHEN

In der Schweiz stehen rund 700.000 m² Ausstellungsfläche bereit und diese Flächen wachsen weiter. Auf Messen gilt es, die Aufmerksamkeit der Besucher durch Standlage und -gestaltung zu gewinnen und sie durch Beratungsleistung zu überzeugen. Testbesuche, Beobachtung von Kundenströmen und Interaktionspunkten sowie die Messung der emotionalen Reaktionen während des Messebesuchs ergänzen die Besucherbefragung. Schätzungen gehen davon aus, dass der Anteil am Kommunikationsbudget der Unternehmen für Messeauftritte zwischen 35 und 40 % liegt! Messen und Veranstaltungen haben den Angriff der neuen Medien auf das Budget mit Bravour bestanden. Das Zusammenspiel der elektronischen Medien mit der physischen Präsenz von Unternehmen an Messen ist eine wunderbare Symbiose.

Wie die Auftrittsqu^lit^ät messen?

Entscheidend für den Erfolg von Live-Auftritten ist die Beratungs- und Verkaufsleistung. Für die Kontrolle dieser Faktoren werden Mystery Visits und Befragungen eingesetzt. Speziell geschulte Personen treten als Interessenten auf und beurteilen die Qualität des Auftritts, der Freundlichkeit, Kompetenz und Beratungsqualität. Mittels neutraler Beobachtung der Kunden und der Aufzeichnung der «Touchpoints» werden typische Kundenwege und -interaktionen analysiert. Mit der Ausrüstung von Testbesuchern mit einem Armband zur Messung der Hautleitfähigkeit wird untersucht, welches die aktuelle Spannungskurve eines Messebesuches ist.

Ern^uchternde Realit^ät?

Eine Untersuchung an einer Reisesmesse bringt dazu ern^uchternde Ergebnisse. Mithilfe von Mystery Checks wurden «Hardfacts» wie z.B. Übersichtlichkeit und Botschaft und «Softfacts» wie z. B. Wartezeit, Gesprächsführung und Kompetenz getestet. Die Resultate sind aufschlussreich und überraschen. So ist z. B. die Grösse des Standes kein entscheidender Faktor für Attraktivit^ät. Negativ ist, dass Schlüsselsituationen wie eine freundliche Begrüssung oder eine professionelle Verabschiedung nicht von allen Standteams beherrscht werden. Häufig enttäuschend sind Follow-up-Leistungen. Bei einem Test an einer Medizinalmesse haben 41 % der getesteten 100 Aussteller keine Informationen nachgesendet. Bei einer Fachmesse im Maschinenbau haben nur gerade 10 % der Unternehmen, die Informationen versandt haben, telefonisch nachgefasst!

Mystery Checks und Erforschung des Besucherverhaltens sind für Unternehmen, deren Planung nicht bei der Standkonzeption aufhört, ein Muss, um eine Messe optimal vorzubereiten. So werden in Zukunft die Investitionen für Veranstaltungen und Messen die Unternehmensergebnisse spürbar verbessern.



Rolf-Peter Pfaff
Inhaber pfaffconsulting GmbH
www.pfaffconsulting.ch

ZITAT
DER WOCHE

«Ein frei denkender
Mensch bleibt nicht da
stehen, wo der Zufall
ihn hinstösst»

Heinrich von Kleist, deutscher Lyriker (1777-1811)

AGENDA

3. NOVEMBER

«Ganzheitliche Sicherheit in der Hotellerie», von hotelleriesuisse, im Hotel Cascada, Luzern
www.hotelbildung.ch/agenda

4. NOVEMBER

«eHotelmarketing: Hotel-Webseite», von hotelleriesuisse, im Hotel Cascada, Luzern
www.hotelbildung.ch/agenda

14. NOVEMBER

«Lern- und Leistungsdokumentation», vom Schweizer Kochverband, bei GastroBaselland, Liestal
www.hotelgastrounion.ch

30. NOVEMBER

«eHotelmarketing: Distribution», von hotelleriesuisse, im Hotel Cascada, Luzern
www.hotelbildung.ch/agenda

17. FEBRUAR & 23. MÄRZ

«Gastrozesse Basis & Upgrade», vom Schweizer Kochverband, Luzern
www.hotelgastrounion.ch

3. MÄRZ

«Lernende trimmen sich fit», vom Berufsverband Restauration, bei Hotel & Gastro formation-Aargau
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:

CURAVIVA.CH

hotelleriesuisse
Swiss Hotel Association

ARBEITSSICHERHEIT

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

Mitarbeiterführung

Situation/Gefährdung:

Stress, fehlende Motivation, gestörte Zusammenarbeit, psychosoziale Probleme

Massnahme/zu beachten:

- Führungsverantwortung wahrnehmen. Führungsaufgaben erfüllen.
- Arbeitsabläufe klar regeln. Klare Weisungen, eventuell Betriebsreglement erstellen.
- Handlungsspielräume und Entscheidungsmöglichkeiten schaffen.
- In Stress-Situationen für Unterstützung sorgen und Leistungen anerkennen.
- Sozial-ethische und -moralische Beziehungen beachten.

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

LÄCHLE - AUCH WENN DIR NICHT DANACH IST

Wer Gästekontakt hat, von dem wird erwartet, dass er stets freundlich und zuvorkommend ist. Er soll immer ein Lächeln auf den Lippen haben, selbst im grössten Stress. Wer das nicht kann, kann es immerhin lernen. Und so geht's.

Es ist eine Tatsache: Wer lächelt, wirkt sympathischer, attraktiver, kompetenter und erfolgreicher. Das belegen verschiedene wissenschaftliche Untersuchungen. Bei einer dieser Forschungsarbeiten wurden den Versuchspersonen Fotos mit männlichen und weiblichen Gesichtern gezeigt. Jede porträtierte Person war in der Versuchsreihe mit mehreren Bildern und Gesichtsausdrücken vertreten. Die höchsten, positiven Bewertungen erhielten jeweils die Fotos mit den lächelnden Gesichtern.

Wer im Service tätig ist, braucht keine wissenschaftliche Untersuchung, um den Wert seines Lächelns bestimmen zu können. Ein Blick aufs gemachte Trinkgeld reicht dazu völlig aus. Nun ist es ja so, dass man nicht jeden Tag fröhlich ist. Auch gibt es Gäste, Chefs und Arbeitskollegen, die sich so unausstehlich verhalten können, dass einem das Lachen respektive das Lächeln vergeht. Gerade für solche Situationen ist es wichtig, dass man die Fähigkeit entwickelt, sich immer wieder selbst aufzubauen und zum Lächeln zu bringen.

Barbara Fredrickson, Professorin für Psychologie, an der University of North Carolina, hat dazu die «Horizont erweitern und wachsen»-Strategie entwickelt. Im ersten Teil geht es darum, in und um sich herum möglichst viel Positives wahrzunehmen. Dadurch gelangt man selber in eine positive Aufwärtsspirale. Im zweiten Teil der Theorie geht es darum, aus diesem Glücksgefühl heraus eine optimistischere Grundhaltung zu etablieren und zu verankern.

Zwar bleiben auch Menschen mit einer optimistischen Grundhaltung, die sich an Kleinigkeiten erfreuen und Glücksmomente geniessen können, nicht von unangenehmen Begegnungen oder Ereignissen verschont. Aber sie werden davon nicht gleich aus der Bahn geworfen, sondern höchstens durchgerüttelt. Auch erholen sie sich schneller von negativen Erlebnissen und finden rascher zu ihrem Lächeln zurück.

Eine Möglichkeit, sich das Lächeln anzutrainieren, heisst «Fake it till you make it» (Tu so als ob, bis du es wirklich tust). Am besten stellt man sich dazu vor einen Spiegel, schaut sich selbst in die Augen und zieht die Mundwinkel zu einem Lächeln hoch. Was sich anfangs wie eine Grimasse anfühlt, wird sich mit etwas Übung schon bald in ein echtes Lächeln verwandeln. Das wusste schon Charlie Chaplin. In seinem Lied «Smile» plädiert er dafür, selbst dann zu lächeln, wenn einem das Herz gerade bricht. Denn nach einer Weile werde man merken, wie schön das Leben ist, wenn man sich nur tapfer durch alle Sorgen hindurchgelächelt hat.

Erkenntnisse aus der Neurobiologie zeigen, dass selbst so ein «künstliches» Lächeln positive Gefühle und Wohlbefinden auslöst. Durch das Lachen respektive Lächeln entstehen im Gehirn neue neuronale Verknüpfungen. Zudem hat Lächeln positive Auswirkungen aufs Herzkreislauf-System. Es fördert die Bildung von weissen Blutkörperchen und Antikörpern und stärkt so das Immunsystem. Die Sprichwörter: «Lachen ist Gesund» und «Lachen ist die besten Medizin» treffen also zu.

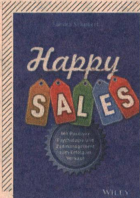
Riccarda Frei

BUCHTIPP

HAPPY SALES - ERFOLG IM VERKAUF

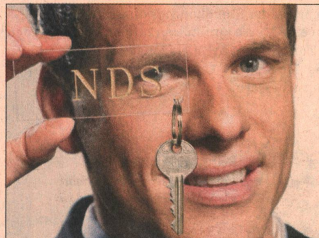
Sandra Schubert verspricht «Happy Sales - aktiv und glücklich (nicht nur) im Verkauf. Wie man dies erreicht, zeigt die Autorin und Verkaufsexpertin in ihrem Buch «Happy Sales - mit positiver Psychologie und Zeitmanagement zum Erfolg im Verkauf».

«Happy Sales» ist eine Symbiose aus den wichtigsten Erkenntnissen der positiven Psychologie und des modernen Selbst- und Zeitmanagements. Sandra Schubert wendet dazu erprobte wissenschaftliche Erkenntnisse praktisch auf die Herausforderungen im Verkauf, im Vertrieb und in der Selbständigkeit an. Dabei schöpft sie aus ihrer über 25-jährigen Vertriebs Erfahrung und aus hunderten von Trainings- und Coaching-Tagen. Dank «Happy Sales» sollen die Leser erfahren, wie sie ihr Glück im Verkauf täglich bewusster erleben und so ihren Glückspegel dauerhaft anheben können. Sie erhalten wertvolle Impulse und wirksame Werkzeuge, wie sie verkäuferisch aktiv bleiben und ihre Zeit strategisch besser planen. Durch den effektiven und effizienten Einsatz ihrer Ressourcen behalten sie ein langfristig hohes Energie- und Motivationslevel. Das führt unweigerlich zu mehr Erfolg im täglichen Verkauf.



«Happy Sales - mit positiver Psychologie und Zeitmanagement zum Erfolg im Verkauf»
Sandra Schubert
Wiley-VCH Verlag
ISBN
978-3-527-50832-7
CHF 28.90

AUS- UND WEITERBILDUNG



Besuchen Sie eine Informationsveranstaltung!

www.hotelbildung.ch/nds

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

Durchblick

Nachdiplomstudium HF Hotelmanagement

hotelleriesuisse
Swiss Hotel Association

PROFIL

Die Stellen- und Immobilienbörse für Hotellerie, Gastronomie und Tourismus

Ein Gemeinschaftsprojekt von

htr hotel revue

HOTELLERIE
GASTRONOMIE ZEITUNG

HERAUSGEBER

hotelleriesuisse
Monbijoustrasse 130
Postfach
3001 Bern
www.hotelleriesuisse.ch

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
Riccarda Frei
Tel. 041 418 24 50

ADMINISTRATION

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

Karin Huwyler

Tel. 041 418 24 44
karin.huwyler@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

inserate@stellenprofil.ch
inserate@immoprofil.ch

PREISE

Stellenanzeigen
Millimeter-Tarif
s/w CHF 1.80
4-farbig CHF 2.35
Kaderubrik 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

Redaktion:
Hotellerie Gastronomie Verlag,
Adligenswilerstrasse 27, 6006 Luzern

Druck: NZZ Print

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 verwendet werden. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Sendungen wird jede Haftung abgelehnt.

swisspersonal

EINE GELUNGENE VERBINDUNG

RESORTLEITER/IN

Ihr neuer Arbeitgeber: Das Urlaubsresort Walensee zeichnet sich durch seinen einzigartigen Baustil und die fantastische Lage aus. Eingebettet in die malerische Umgebung des Walensees gibt es den Blick frei auf das Churfirstengebirge. Es besteht aus einem gemütlichen Hotel, attraktiven Ferienwohnungen, verschiedenen Restaurants, interessanten Einkaufsmöglichkeiten und einem vielfältigen Freizeitangebot.

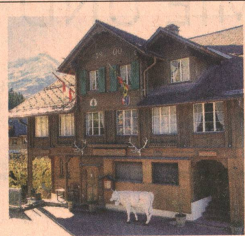
Stellenprofil: Als Gastgeber kümmern Sie sich um das Wohl der Gäste und repräsentieren den Betrieb gegen aussen. Sie leiten Verkaufsförderungsmaßnahmen ein, vermarkten Freizeitangebote und setzen Optimierungen zielgerichtet um. Im Weiteren obliegt Ihnen die Erstellung und Einhaltung des Budgets sowie die Überwachung des Kostencontrollings. Zudem sind Sie für die Personalführung und -rekrutierung zuständig und stellen den Informationsfluss sicher.

Anforderungen: Im Auftrag der Geschäftsleitung suchen wir eine fachkompetente Persönlichkeit mit Flair im Umgang mit Gästen. Idealerweise haben Sie eine Hotel- oder Tourismusfachschule absolviert und bringen bereits Erfahrung in einer ähnlichen Position mit. Sie verfügen zudem über betriebswirtschaftliches Know-how, Führungserfahrung und Englischkenntnisse. In Ihrer neuen Aufgabe werden Sie durch das bestehende, sehr gut funktionierende Team tatkräftig unterstützt.

» swisspersonal ag

Ihre Beraterin: Sonja Schwendeler
Alexanderstrasse 1 · CH-7000 Chur · Tel. +41 81 258 48 38
info@swisspersonal.ch · www.swisspersonal.ch

38750-12376



Ich, die weisse Kuh aus Lauenen bei Gstaad, suche für meinen «STALL»

HOTEL WILDHORN

einen neuen Gastgeber für mich und alle Gäste aus nah und fern.

Ab 1. Mai 2016.

Freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme:
033 744 63 76

38753-12385

HOTEL KRONE
LENZBURG

Für das traditionsreiche Hotel Krone in Lenzburg suchen wir einen engagierten und gästepflegenden

Hoteldirektor (m/w)

Das Hotel Krone hat 69 moderne Zimmer, eine Vielzahl an Tagungsräumen für bis zu 500 Personen, ein gut frequentiertes Restaurant sowie einen grossen und leistungsfähigen Cateringbereich.

In dieser anspruchsvollen Position sind Sie verantwortlich für:

- Aktive Gästebetreuung und Sicherstellung der Gästezufriedenheit
- Akquirierung von Neukunden und persönliche Betreuung
- Auswahl, Weiterentwicklung und Betreuung der Mitarbeiter
- Erstellung und Umsetzung der Marketing- und Sales-Pläne
- Erstellen des Jahresbudgets, monatliches Reporting
- Führen von rund 65 festangestellten Mitarbeitern und 60 Aushilfen

Wir erwarten von Ihnen:

- Erfahrung in dieser oder einer vergleichbaren Position
- Kunden- und Führungskompetenz
- Verhandlungs- und Organisationsgeschick
- Sie haben die Fähigkeit, ein gut ausgebildetes Team zu motivieren
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen von Vorteil

Sie sind Gastgeber mit Leidenschaft und schätzen den Kontakt mit Menschen? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Diskretion ist selbstverständlich.

Nur elektronische Bewerbungen können berücksichtigt werden.

Dominik Wyss
Hotel Aarau-West
dominik.wyss@aarau-west.ch
www.krone-lenzburg.ch

Ein Betrieb der
AARGAUHOTELS.CH
LEBENSBEREICH

38750-12382



Weltweit erblindet jede Minute ein Kind. Schenken Sie Augenlicht!

Senden Sie eine SMS an 339 mit CBM10 und spenden Sie 10 Franken an eine Graue-Star-Operation.

Online-Spende auf
www.cbmswiss.ch

cbm
christoffel blindermission
gemeinnützige Organisation

«Der L-GAV schafft landesweit faire Rahmenbedingungen – für einen lebendigen Tourismus.»

Anne-Marie Minder, Direktorin Hôtel du Rhône, Sion,
Vizepräsidentin hotellerieuisse

www.l-gav.ch

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



hotellerieuisse ist für die Organisation und Durchführung der interkantonalen Berufsschulkurse in vier Schulhotels in den Kantonen Bern, Waadt und Graubünden verantwortlich. Das Schulhotel Regina in Matten bei Interlaken ist ein ganzjähriges Schulhotel mit 160 Betten. Für den Internatsbetrieb im Schulhotel Regina suchen wir per 1. März 2016 oder nach Vereinbarung einen/eine

Internatsleiter/in 100%

Besuchen Sie unsere Website
www.hotellerieuisse.ch/jobs und erfahren Sie mehr über diese spannende Stelle.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche oder elektronische Bewerbung.

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

hotellerieuisse
Swiss Hotel Association
Schulhotels



Der Gesamtarbeitsvertrag im Schweizer Gastgewerbe: Gut für alle

HOTEL & GASTGEBER
UNION
EST. 1888

SYNA

UNIA
Im Gastgewerbe

SCA
Schweizerische
Gastgewerbeunion

GASTRO SUISSE
Für Hotellerie und Restauration

hotellerieuisse
Swiss Hotel Association

38706-12368

DIE GRÖSSTE STELLENBÖRSE IN DER SCHWEIZER HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND DEM TOURISMUS!

EIN GEMEINSCHAFTSPROJEKT
VON

htr hotelrevue

**HOTELLERIE^{et}
GASTRONOMIE ZEITUNG**

**AUFLAGE
40.000**

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

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

www.stellenPROFIL.ch

LEHRT GOOGLE DIE OTAS DAS FÜRCHTEN?

In der USA ist das Phänomen der OTAs (Online Travel Agents) in den letzten Jahren immer stärker geworden. Damit ist die Rolle des Reiseveranstalters immer wichtiger geworden. Die OTAs sind in der Lage, die Reiseveranstalter zu kontaktieren und die Reiseleistungen zu verkaufen. Dies hat zu einer erheblichen Umsatzsteigerung für die Reiseveranstalter geführt. Die OTAs sind jedoch auch mit einigen Risiken verbunden. So können sie die Preise für die Reiseleistungen senken, was zu einem Wettbewerbsnachteil für die Reiseveranstalter führen kann. Zudem können sie die Reiseleistungen nicht immer korrekt darstellen, was zu Unzufriedenheiten der Kunden führen kann. Daher ist es für die Reiseveranstalter wichtig, die OTAs sorgfältig zu überwachen und zu kontrollieren.

**Gesucht: Salbstreuer
Gefunden: www.hotelmarktplatz.ch**

marktplatz.ch
Reiseveranstalter

PROFIL

SO MUSS EIN LEBENS-LAUF AUSSEHEN

22. Juni
8. August
17. August
31. August
1.-5. September
30. September

WER SIE SIND

GOOD HOTEL, IN DER SCHWEIZ, IST DIE BESTE WIRTSCHAFTS-GEHEIMNISSE

WER SIE SIND

GOOD HOTEL, IN DER SCHWEIZ, IST DIE BESTE WIRTSCHAFTS-GEHEIMNISSE

PROFIL

Leitlinie Food & Beverage

SCHAFER & PARTNER

Küchenchef

Switzerland

Küchenchef

**BUCHEN
SIE JETZT!**
Und erreichen Sie
Woche für Woche
200.000 Leserinnen
und Leser aus dem
Schweizer
Gastgewerbe!

PROFIL

HUNDE IM HOTEL - EIN THEMA FÜR SICH

Die Hundebesitzer in der Schweiz sind immer zahlreicher. Dies hat zu einer erheblichen Nachfrage nach Hundebetten in Hotels und Gasthäusern geführt. Die Hundebetten sind jedoch nicht immer von guter Qualität. Daher ist es für die Hotelbetreiber wichtig, die Hundebetten sorgfältig zu wählen und zu kontrollieren. Zudem ist es wichtig, die Hundebesitzer über die Hundebetten zu informieren und sie zu überzeugen, dass die Hundebetten von guter Qualität sind.

HESSE

RESTAURANT

GASTROJOB.ch

Die Stellenplattform für Hotellerie, Gastronomie und Tourismus

JETZT 40000+

hotelleriesuisse ist mit seinen über 3000 Mitgliedern das Kompetenzzentrum für die Schweizer Hotellerie und vertritt als Unternehmerverband die Interessen der national und international ausgerichteten Hotelbetriebe. Am Hauptsitz in Bern beschäftigt der Verband rund 100 Mitarbeitende. hotelleriesuisse bietet ihren Mitarbeitenden ein attraktives Arbeitsumfeld und ausgezeichnete Sozialleistungen.



Wir suchen ab 1. November 2015 oder nach Vereinbarung, mit Arbeitsplatz in Bern, eine kontaktfreudige und verkaufsstarke Persönlichkeit als

Kundenberater/in Schweizer Hotel-Datenbank 60-80%

In dieser Funktion sind Sie zuständig für die erfolgreiche Positionierung der Schweizer Hotel-Datenbank swisshoteldata.ch. Sie stellen den telefonischen Erstkontakt her und pflegen die Schnittstellen der Hoteldatenbank zu regionalen, nationalen und internationalen Informations-, Buchungs- und Bewertungsportalen.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche oder elektronische Bewerbung.

hotelleriesuisse - Kompetent.
Dynamisch. Herzlich.
Ursula Imhasly Bevc
Leiterin Human Resources
Monbijoustrasse 130
Postfach, 3001 Bern
bewerbung@hotelleriesuisse.ch
www.hotelleriesuisse.ch

Besuchen Sie unsere Website
www.hotelleriesuisse.ch/jobs und erfahren Sie mehr über diese spannende Stelle.



38754-12384

Gastro Express



Die führende Stellenbörse für das Schweizer Gastgewerbe

www.gastro-express.ch

38196-11732

Kanada - Hotel/Restaurant sucht:

Mitarbeiter für alle Bereiche

Mile 462 Alaska Hwy, Box 8
Muncho Lake, B.C. V0C1Z0 KANADA
www.northernrockieslodge.com

38447-12265

Für nur 150.- Franken können Sie hier ein

Stelleninserat schalten

Direkte Online - Erfassung unter:
www.htr.ch/jobdispo
htr hotel revue - Tel. 031 370 42 42/77

ANZEIGEN

Neues Christofle-Besteck (Baguette), versilbert

Kaffeelöffel, Tafelgabel, Tafellöffel, je 36 St.

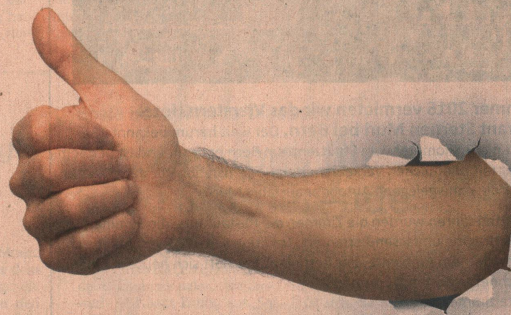
Beim Kauf total 108 St.,
15% Rabatt vom Katalogpreis.
Tel. 079 763 66 51

38756-12386

SCHWEIZER MEDIEN
MÉDIAS SUISSES / STAMPA SVIZZERA / SWISS MEDIA

DAS INSERAT. JEDEN EFFIZIENT ERREICHEN.

COOL,



WERBUNG.

Das Inserat ist der beliebteste Werbeträger der Schweizer. Anders als bei TV-Spots empfinden

82% der Leser Inserate weder als aufdringlich noch als störend.

printwirkt.ch

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

WAS FÜR EIN SOMMER!



THEMENBILD: KEYSTONE

Falsch, es war kein Sommer. Viele leere Zimmer, immer weniger Gäste, sinkende Preise und kein Geld für Investitionen.

Das aktuelle wirtschaftliche Umfeld führt dieses Jahr landauf, landab zu markant rückläufigen Erträgen. Dabei spricht einiges dafür, dass dieser – für viele Hotelbetriebe – schwierige Zustand auf Dauer angelegt ist. Es ist weder angebotsseitig noch nachfrage-seitig eine Entspannung der Marktlage in Aussicht. Zusätzliche Kapazitäten werden gebaut und das in einer Zeit, in der das Nachfrageverhalten, insbesondere in Form einer gestiegenen Sensibilität für Preis-Leistungs-Verhältnisse, für sich genommen bereits eine Belastung für Auslastung und Zimmerpreis bedeutet. Gleichzeitig ist die Hotellerie durch Konzentrationsprozesse geprägt. Im Vordergrund stehen Verdrängung und Preiskampf.

Damit einhergehend haben sich die Anforderungen an die Entscheidungsträger in der Hotellerie verändert. Entscheidungen müssen unter einem höheren Zeitdruck getroffen werden. Hinzu

kommt, dass fehlerhafte Entscheidungen meist sehr problematische Auswirkungen haben. Dies gibt dem Hotel-Controlling einen hohen Stellenwert. Neben betriebswirtschaftlichen Techniken (klassische Soll-Ist-Vergleiche, Deckungsbeitragsrechnung, Kennzahlensysteme, Break-Even-Analyse etc.) beinhaltet Hotel-Controlling auch Techniken des Marketing (Benchmark, Trendbarometer, Gästezufriedenheit etc.).

Entwicklungsszenarien

Die Optimierung von Einnahmen und Kosten wird oftmals nicht als permanente Aufgabe verstanden. Die aktuelle Situation zwingt die Hotelbetriebe, umsatz- und kostenseitige Massnahmen auszuschöpfen, um ihre Ergebnissituation zu optimieren. Das Controlling liefert fundierte Grundlagen, um rechtzeitig zu handeln und schneller und besser zu entscheiden. Die Spannweite der wahrscheinlichen Entwicklungsszenarien sind:

1. Die Verdrängung, welche früher oder später zum Marktaustritt führt.

2. Die Konversion, in welcher eine mehr oder weniger sanfte Überführung in eine Hotelgruppe oder Hotelkette erfolgt.
3. Die Individualisierung, welche dann gegeben ist, wenn im Leistungsangebot Komponenten enthalten sind, die sich gegenüber standardisierten und uniformen Leistungskomponenten positiv abheben.
4. Die Kooperation, in welcher es darum geht, überbetrieblich Kosten, Qualität, Service und Zeit bei konsequenter Kundenorientierung zu verbessern.



Dr. Marcus Frey
 Managing Partner
 CFB network AG
 www.cfbnetwork.ch



www.sternenmuri.ch

Ab Sommer 2016 vermieten wir das Vierstern Hotel-Restaurant Sternen Muri bei Bern. Der weit herum bekannte Betrieb liegt nur 3 Kilometer vom Stadtzentrum Bern entfernt und ist bequem erreichbar mit öffentlichen Verkehrsmitteln – Tramstation vor dem Haus – oder über die nahe gelegene Autobahnausfahrt Muri.

In den letzten Jahren wurden die Zimmer, die Restaurants, die Seminar- und Banketräume umfassend erneuert. Tradition seit 1834 verbindet sich nun mit modernem Ambiente, der Betrieb präsentiert sich heute in einem ausgezeichneten Zustand. Er umfasst

- 44 Hotelzimmer
- zwei Restaurants (Gaststube und Speiserestaurant)
- Zahlreiche modernst eingerichtete Gruppen-, Seminar- und Banketräume (4 bis 200 Personen)
- Fitnessraum
- Tiefgarage

Gerne erwarten wir ihre Bewerbung an nachfolgende E-Mail Adresse:
pacht.sternen@bluewin.ch

STERNEN
 MURI

38709-12210

Langfristig zu verpachten in Thailand
35 Bungalow Resort / Hotel
 auf Koh Samui, Maenam
Bamboopark, +66819028778,
contact@bambooparksamui.com

30749-12301

De privé, à 10 km de Lausanne

A remettre ou à vendre complexe complètement rénové:
 1 discothèque indépendante 115 places
 1 cabaret 120 places
 11 studios, licence restauration
 Maison pour exploitant
 Le tout agencé.

Ecrire sous chiffre 38755-12385, htr hotel revue,
 Monbijoustrasse 130, Postfach, 3001 Berne.

38755-12385

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

30907-11620

Liegenschaften verkaufen – neu auch online
www.htr.ch/immobilien

htr hotel revue