Das Informationsblatt der Walliser Hotellerie

DEZEMBER 2020

infHotel

HotellerieSuisse
Valais – Wallis

Covid-19-Krise

Vorbereitung auf die Wintersaison

2021

Unsere Partner

Rabatte und massgeschneiderte Lösungen für die Walliser Hoteliers!

2 Die gute Idee
Profitieren Sie als Lunch-Check-Partner!

3 Porträt
Sandrine Julen, Hotel Mama, Zermatt

4 Schwerpunkt
Tipps und Weiterbildung im Bereich Hygienemassnahmen

6 Renovation
Eine Lösung für Ihre Badezimmer

© Valais/Wallis Promotion / Christian Perret

Wir geben nicht auf!

Zu Covid-19 wurde längst alles gesagt. Jeder konnte seine Zweifel, seine Kritik, aber auch seine Hoffnungen und Erwartungen zum Ausdruck bringen.

Viele von Ihnen wandten sich auch an uns, Ihren Berufsverband. Gerade in diesen Zeiten grosser Unsicherheit ist es wichtig zu wissen, dass Ihr Verband weiterhin auf der Hut ist und sich für die Interessen der Mitglieder einsetzt – unaufhörlich und unnachgiebig, auf politischer wie auch auf medialer Ebene.

Ihr Verband ist weiterhin auf der Hut und setzt sich für die Interessen der Mitglieder ein.

Und so bleibt mir nur noch, Ihnen allen ein frohes Weihnachtsfest, ein gesundes neues Jahr und eine für Sie bestmögliche Wintersaison zu wünschen. Für das kommende Jahr wünsche ich Ihnen: Mut, Ausdauer, Widerstandskraft und Ideenreichtum wie bisher – alles angereichert mit einer Portion HOFFNUNG!

Markus Schmid
Präsident WHV

P.S.: Es ist lediglich eine Frage der Zeit, bis Corona wieder zum Bier wird und Donald zur Ente.

Schweizer Lunch-Check

Lunch-Check: eine Chance für zusätzlichen Umsatz!

Infolge der Covid-19-Massnahmen schlummern derzeit mehr als 50 Millionen Franken auf den Lunch-Check-Karten von Schweizer Arbeitnehmenden. Sie warten nur darauf, verbraucht zu werden – z. B. in den Ferien. Und wieso nicht im Wallis!

Über 100'000 Beschäftigte besitzen in der Schweiz eine Lunch-Check-Karte. Ihre Arbeitgeber zahlen die Verpflegungsbeiträge direkt auf die Karte, die in rund 8'000 Partnerrestaurants verwendet werden kann. Daher ist das Akzeptieren von Lunch-Check-Karten in Ihrem Betrieb eine tolle Möglichkeit, Kunden anzuziehen und Ihren Umsatz zu steigern – ohne Aufwand und finanzielle Opfer. Besonders in diesem Jahr!

In der Tat haben (Teil-)Lockdown und Hygieneschutz-Massnahmen die Restaurantbesuche massiv gebremst. «Die meisten Arbeitgeber überwiesen während dieser Zeit weiterhin Geld auf die Karten ihrer Mitarbeiter. Viele Unternehmen beabsichtigen zudem, die Karten als Geschenk anzubieten: als Ersatz für das traditionelle Weihnachtsessen. Die nicht verbrauchten Beträge übersteigen derzeit 50 Millionen Franken», erklärt Edgar Berthoud, Kundenberater bei Lunch-Check.

Win-Win-Win seit 60 Jahren

Lunch-Check Schweiz ist eine gemeinnützige Genossenschaft. Sie wurde 1961 von Zürcher Wirten gegründet, um die Gastronomie zu stärken und Arbeitgebern eine günstigere Alternative zum Personalrestaurant zu bieten.

Lunch-Check stellt ein bargeldloses Zahlungsmittel zur Verfügung, das in der ganzen Schweiz verwendbar ist. Im Gegensatz zu Mahlzeiten, die bar bezahlt werden, sind die Lunch-Check-Beiträge von den Sozialabgaben befreit und müssen nicht als Lohn deklariert werden. Auch deshalb findet dieses Konzept bei den Arbeitgebern immer mehr Anklang: Über 700 Unternehmen nutzen es, um die Verpflegung ihrer Mitarbeitenden zu finanzieren.

Lunch-Check-Kartenbesitzer können ihre Mahlzeiten in 8'000 Partnerrestaurants der Schweiz bezahlen. Warum nicht auch bei Ihnen?

Ihre Vorteile mit Lunch-Check

- keine Mitgliederbeiträge, keine Grund- und Investitionsgebühren
- Lunch-Check-Karte funktioniert auf Standard-Kartenterminals (ep2-Standard)
- geringe Kommission von 1,25 %
- rasche und einfache Abrechnung
- kostenlose Werbung auf der Website und in der Lunch-Check-App

Schnelle und gebührenfreie Anmeldung auf **lunch-check.ch**

Sandrine Julen, Hotel Mama in Zermatt

Jeder Balkon kann als Wohnraum betrachtet werden.

Sandrine Julen sprudelt vor Ideen, um das Angebot und das Management ihrer Betriebe zu verbessern. Innert drei Jahren renovierte sie das Familienhotel, übernahm zwei Bars und zwei Restaurants und eröffnete ein Reinigungsunternehmen.

In ihrem Heimatdorf zu arbeiten, gehörte nicht zu Sandrine Julens Plänen. Mit 11 Jahren verlässt sie Zermatt und besucht das Internat Engelberg. Danach sammelt sie Erfahrungen im Ausland und schliesst ihr Studium an der Hotelfachschule Lausanne ab. «Ich wollte diesen Beruf schon immer, aber ich wollte mir beweisen, dass ich es selber schaffen kann – von Null an und weit weg von der Hotel-Dynastie Julen.»

Am Ende ihrer Studienzeit ergibt sich jedoch eine unerwartete Gelegenheit: Ihre Tante beabsichtigt, das Hotel Admiral abzutreten. «Ich kam als einzige der Familie in Frage, um es zu übernehmen!»

Sandrine Julen leitet ein Unternehmen mit 100 Mitarbeitenden.

Boutique-Hotel «wie zu Hause»

Ihr Vater Mario Julen bietet ihr 2017 an, das Admiral zu kaufen. Und so beginnt Sandrine Julen ihre Karriere im Alter von 25 Jahren unter den wachsamen Augen der Älteren, allesamt erfahrene Hoteliers der Station. «Sie beobachteten und testeten mich, bevor sie mir ihr Vertrauen schenkten. Aber bald einmal hatte ich freie Hand, um das Konzept wie auch den Namen des Betriebs vollumfänglich zu ändern.»

Das Hotel Mama eröffnet Ende 2019: ein gemütliches Boutique Hotel in warmem und einladendem Design, wo man sich «zu Hause» fühlen kann. Dafür wurden auch die Badezimmer und Fenster vergrössert. Jeder Balkon kann als Wohnraum betrachtet werden: Hier können die Gäste ein Fondue mit Aussicht aufs Matterhorn geniessen. Der Whirlpool wurde zugunsten individueller Jacuzzis und Saunen entfernt. Das alles verleiht dem Mama ein einzigartiges Ambiente.

«Man kann nicht alles selber tun»

Sandrine Julen verkörpert diese neue Generation von Hoteliers, die sich auf das Wesentliche des Berufs konzentrieren, ohne ihr Privatleben zu opfern. «Heute können wir nicht mehr alles selber machen und überall sein. Marketing und Buchhaltung vertraue ich deshalb Fachkräften an. Mit einer guten Struktur kann man alles bewältigen, ohne sich zu verausgaben.»

Sandrine Julen ist stolz auf die Organisation, die sie zusammen mit ihrem Vater aufgebaut hat. Diese hat es ihr ermöglicht, ihre Aktivitäten zu erweitern: durch vier neue Geschäfte (Elsie's Bar, Grampi's, Mamacita und Hexenbar) sowie ein Reinigungsunternehmen (Starclean). Sie steht nun an der Spitze eines Unternehmens mit 100 Mitarbeitenden.

Passion für Weine und Parfüms

Die Covid-19-Krise bereitet ihr keine Angst. «Im Grunde genommen sind wir Nomaden. Die Menschen werden immer reisen und Neues entdecken wollen.» Das Hotel Mama, das hauptsächlich Schweizer Gäste aufsuchen, hatte einen tollen Sommer. «Das Schwierigste ist dieses Klima der Unsicherheit und der psychologische Druck auf meine ausländischen Mitarbeiter. Die Herausforderung besteht darin, ihnen in dieser Zeit Arbeit zu bieten.»

Neben Renovationsarbeiten und Ideenentwicklung laufen diverse Projekte. Sandrine Julen hat einen guten Riecher fürs Geschäft, aber nicht nur ... Als ausgezeichnete Weinkennerin spürt sie erlesene Tropfen von Weingütern aus nah und fern auf. Ihr Traum? Eine eigene Parfüm-Linie zu kreieren.

www.hotelmamazermatt.ch

Covid-19-Krise

Sicher durch die Wintersaison – trotz Covid-19

Hygienemassnahmen, Personalmanagement, Rentabilitätsprobleme ... Diese Wintersaison dürfte kompliziert werden. Der WHV beantwortet einige häufig gestellte Fragen.

Quarantänemassnahmen: problemlos dank Schutzkonzept

Der Verwandte einer Mitarbeiterin wird unter Quarantäne gestellt. Muss ich meine Mitarbeiterin ebenfalls unter Quarantäne stellen?
Hatte die Mitarbeiterin während der Ansteckungszeit mit einem nachgewiesenen positiven Covid-19-Fall (d. h. während den 48 Stunden vor den Symptomen oder dem Zeitpunkt des Tests) keinen direkten und engen Kontakt (ohne Maske, weniger als 1,5 Meter Abstand und mehr als 15 Minuten), muss sie nicht unter Quarantäne gestellt werden und kann an ihren Arbeitsplatz zurückkehren – ausser sie weist Symptome auf.

Einer meiner Mitarbeiter wurde positiv getestet. Muss ich alle seine Arbeitskollegen unter Quarantäne stellen?
Das kantonale Contact Tracing-Team bittet den positiv getesteten Mitarbeiter per SMS, seinen Chef und seine Arbeitskollegen über die Quarantäne aller Personen zu informieren, mit denen er während der Ansteckungszeit in engem Kontakt stand. Wurde der Schutzplan zwischen den Angestellten konsequent umgesetzt (Maskentragen und Abstandhalten), besteht keine Notwendigkeit, den gesamten Betrieb zu schliessen. Mitarbeiter ohne Symptome können ihre Tätigkeit weiterhin ausüben.

Ein Gast wird unter Quarantäne gestellt, weil er mehrere Symptome aufweist. Muss ich alle Mitarbeiter, die sich ihm genähert haben, unter Quarantäne stellen?
Es gilt immer die gleiche Regel: Quarantänepflicht gilt, wenn während der Ansteckungszeit – d. h. 48 Stunden vor Auftreten der ersten Symptome – für die Dauer von 15 Minuten und mehr enger Kontakt ohne Schutzmassnahmen bestand. Wenn Ihre Mitarbeiter in Gegenwart des Gastes die Maske getragen haben und keine Symptome zeigen, können sie normal weiterarbeiten.

Verträge für die Wintersaison: Seien sie vorsichtig!

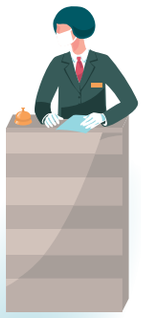
Wie plane ich mein Personal, und wie sieht es mit der KAE aus?
Für diese Wintersaison ist es ratsam, Ihren Personalbedarf zu überdenken. Entscheiden Sie sich für Teilzeitverträge – zusätzlich oder anstelle von Vollzeitverträgen –, und erkundigen Sie sich bei Ihren Angestellten, ob diese einverstanden sind, ihre Arbeitszeit bei Bedarf zu erhöhen. Kompensieren oder bezahlen Sie Überstunden am Ende der Saison, um Mehrkosten zu vermeiden. Denken Sie daran, für Saisonverträge eine 30-tägige Kündigungsfrist anzugeben. Für diesen Winter haben alle Saisonverträge Anspruch auf KAE. Bereits ab einem Umsatzrückgang von 10 % im Vergleich zum Vorjahr können Sie die Voranmeldung auf KAE stellen.

Trotz allem rentabel bleiben ...

Wie kann ich mein Restaurant trotz weniger Gäste profitabel betreiben?
Seien Sie kreativ! In Crans-Montana zum Beispiel teilen sich zwei Hotels ihre Ressourcen, um Kosten zu sparen: In der ersten Wochenhälfte essen die Gäste im Restaurant ihres Hotels, in der zweiten im Restaurant des Nachbarhotels. Es ist auch möglich, den Küchenchef zwischen zwei Betrieben zu teilen.

Gut möglich, dass Gäste auf die Zimmerpreise einen Rabatt verlangen. Wie soll ich darauf reagieren?
Installieren Sie die IT-Lösung PrivateDeal in Ihrem Reservierungssystem, um die Verhandlungen schadlos zu gestalten und die Kontrolle über Ihre Preise zu behalten: ein Direktverkauf mit Sondertarifen (Tagespreis), die für den Gast und den Betrieb stimmen. Für Mitglieder des Walliser Hotelier-Vereins ist der Zutritt bis Ende Jahr gratis: Nutzen Sie die Gelegenheit!

Stellen wir wieder den Kunden ins Zentrum unserer Überlegungen!



Wie kann ein Hotel trotz Hygiene-Schutzmassnahmen die Qualität der Dienstleistungen aufrechterhalten? ritzy lanciert mit dem Institut für Tourismus und einer Hygienespezialistin einen Kurs zu diesem Thema. Erläuterungen von Emmanuel Fragnière, Professor für Service-Design und Innovation.

Emmanuel Fragnière, Professor für Service-Design und Innovation, Mitinitiator und Co-Kursleiter

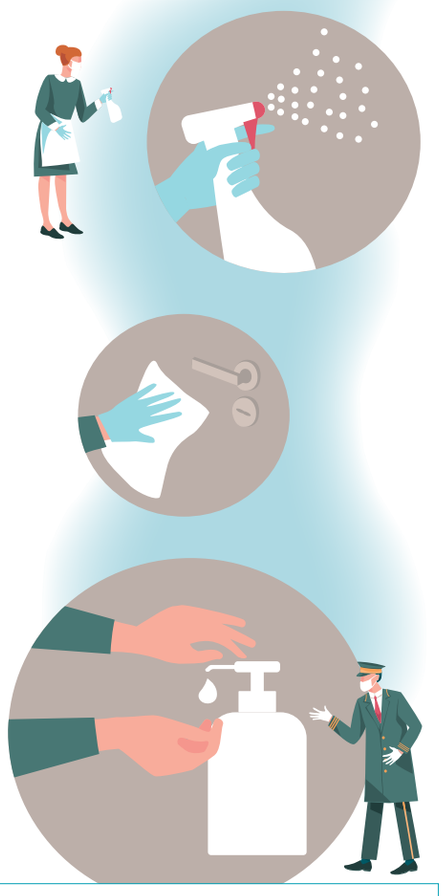
Was bezweckt der Kurs «Safety Coach»?
Die Akteure in der Branche zu unterstützen. Ziel ist, das Kontaminationsrisiko bestmöglich einzuschränken und so Betriebsschliessungen und schlechte Werbung für eine Destination zu vermeiden. Der Kurs zielt überdies darauf ab, aus dem touristischen Wallis eine Art Vorzeigemodell zu schaffen: die gegenwärtigen Herausforderungen zu nutzen, um die Dienstleistungsqualität noch weiter zu erhöhen.

Was ist speziell an diesem Kurs?
An erster Stelle steht der partizipative Ansatz: Die Ausbildung wird dank und mit den Akteuren der Branche geschaffen. Das Konzept schliesst das Management und die Mitarbeiter in die Reflexionsarbeit ein und zwingt sie dazu, sich in die Lage des Besuchers zu versetzen: den Parcours des Gastes, seine Erwartungen und Bedürfnisse. Jeder Mitarbeiter wird in diesem Prozess wertgeschätzt; das fördert die Gemeinschaft und führt zu einer besseren internen Kommunikation.

Die zwei Kursleiter – eine Hygiene- und Hauswirtschaftsexpertin und ich – ergänzen sich ideal. Der «Safety Coach» dient zudem als permanente Plattform für den Austausch von Best Practices: Sie können sich von den innovativen Lösungen Ihrer Kollegen inspirieren lassen.

An welche Art von Best Practices denken Sie?
Das Hotel de Moiry beispielsweise beauftragte einen Möbelschreiner, die Plexiglas-Trennwände zwischen den Tischen zu verschönern. Diese neuen Möbel sind zu einem sehr beliebten Deko-Element der Gäste geworden. Ich denke auch an den ausgezeichneten Trick des «Hôtel des Armures» in Genf: Dieses hatte die Idee, jeweils eine Transparentfolie über die Tastatur des Kartenlesegeräts zu ziehen, damit das Gerät nicht nach jeder Zahlungsabwicklung desinfiziert werden muss.

Was bringt mir dieser Kurs, wenn ich bereits über ein Schutzkonzept verfüge?
Sicherzustellen, dass Ihr Konzept funktioniert und Ihre Mitarbeiter es auch befolgen. Unser Vorgehen ist detailliert und systematisch. Es erlaubt Ihnen, die Reiseroute des Gastes zurückzuverfolgen und die Kontinuität der Massnahmen zu gewährleisten. Wir haben etwa 30 «Kontaktpunkte» ermittelt, die beachten werden sollten. Natürlich müssen sowohl Kundenzonen als auch Back-Office abgedeckt werden. Vor allem müssen wir sicherstellen, dass alle die gleiche Musik spielen. Die Mühe lohnt sich! Ich bin von diesem Projekt überzeugt.



«Safety Coach»: Optimieren Sie den Gästeparcours auf der Grundlage der besten Hygiene- und Sicherheitsmethoden

mit Evelyne Stern, Spezialistin für Hygiene und Hauswirtschaft, und Emmanuel Fragnière, Professor für Design und Innovation.

- **Modul 1 – ein Halbtag:** Erklärungen zum Kundenparcours, Identifizieren von Kontaktpunkten und bestehenden Hygienemassnahmen – jeder Teilnehmer erstellt eine Bilanz für den eigenen Betrieb
- **Modul 2 – eine Stunde Einzeltraining:** Verbesserungsvorschläge speziell für den eigenen Betrieb
- **Modul 3 – ein Halbtag:** Austausch von Erfahrungen und Problemen, Schulung zur Sensibilisierung der Mitarbeiter in Bezug auf den Kundenparcours und Hygienemassnahmen
- **Modul 4 – eine Stunde Einzeltraining:** Feedback, Anpassung der Trainingsmittel und Lernkontrolle

Anmeldung auf ritzy.ch

Renovation

Tschüss Fliesen – hallo Corian®!

Kennen Sie Corian®? Dieses Material schmückt Badezimmer in ästhetischer und robuster Form. Schnell installiert, leicht zu reinigen, erschwingliche Preise … – der neue Verbündete der Hoteliers!

«Es handelt sich nicht um eine Revolution, sondern um eine spektakuläre Lösung für Hotels. An der letzten Igeho-Messe in Basel zeigten viele Fachleute Interesse – wir hatten grossen Erfolg», erklärt Frank Schneider, Direktor der Swisspool Balneo AG, die seit zwei Jahren die Exklusivrechte in der Schweiz für die Bäder-Renovation mit Corian® besitzt (siehe Kasten). Dieses Produkt bringt zahlreiche Vorteile und vereinfacht das Leben. Vorbei sind die Zeiten der akribischen Reinigung von Fliesenfugen und die Jagd nach Schimmelspuren. Keine zeitraubenden Renovationsarbeiten mehr und auch keine Risiken mehr mit Asbest-Staub. Die Sanierung im Corian®-Modus wird auf bestehenden Oberflächen durchgeführt. Mit einem eindrücklichen Ergebnis – und das für lange Zeit. «Das Badezimmer wird von innen rekonstruiert, wobei die Platten direkt an die Wände geklebt werden, ohne etwas zu beschädigen. Und die Kosten sind nicht höher als bei herkömmlichen Umbauarbeiten», erklärt Frank Schneider.

Ein anpassungsfähiger Acryl-Stein

Corian® ist der Markenname eines Acryl-Steins, der von der amerikanischen Firma Dupont de Nemours eingeführt wurde. Dieses homogene, nicht poröse Material hat hervorragende Eigenschaften in Bezug auf Hygiene und Pflege. Seine mineralische Zusammensetzung verleiht ihm eine weiche und angenehme Struktur. Corian® lässt sich sehr leicht formen und kleben und ermöglicht so das Herstellen massgeschneiderter Einzelteile ohne sichtbare Fugen, die an alle Gegebenheiten angepasst werden können. In perfekter Harmonie mit einem eleganten und klaren Design.

Er hat Corian® in seinem Hotel getestet…

«Einfach genial!»

Stéphane Compagnon, Direktor des Eurotel in Montreux

«Einige unserer Badezimmer waren altmodisch und renovationsbedürftig. Für mehr Komfort in diesen Räumen mussten die Bäder durch Duschen ersetzt werden. Ich suchte nach einer Möglichkeit, diese mit einer gängigen Technologie umzugestalten. Das Angebot von Swisspool Balneo begeisterte mich sofort, ihre Lösung ist erstklassig! Für eine konventionelle Renovation hätte ich die betreffenden Räume für drei Wochen schliessen und erhebliche Beeinträchtigungen in Kauf nehmen müssen... Die Renovation in Corian® erfolgt innert drei Tagen – ohne Staub und Lärm, einfach genial! Das Ergebnis ist einwandfrei: ein edles und langlebiges Material mit einem modernen und zugleich einwandfreien Aussehen».

Vorteil für WHV-Mitglieder

3 % Rabatt auf das gesamte Sortiment von Swisspool Balneo AG

Für weitere Informationen oder ein individuelles Angebot:
Frank Schneider
032 941 48 28
078 640 48 28
info@swisspool-balneo.ch
www.swisspool-balneo.ch

Von **Philippe Zurkirchen,**
Mitglied der Verbandsleitung
HotellerieSuisse

HotellerieSuisse

Agil, flexibel und stark – für Sie und mit Ihnen

Dank den jüngsten Reformen und Ihrer Mitarbeit ist Ihr Dachverband gut gerüstet, um auf die Covid-19-Krise zu reagieren und sie zu meistern. Die politischen Handlungen und die tägliche Arbeit mit den Regionen und Mitgliedern verlaufen konstruktiv. Ein intensives Engagement, das fortdauert.

«Die Schweiz steht früh auf, erwacht aber spät.» Vielleicht erinnern Sie sich an diese Worte von Jean-Pascal Delamuraz. Und heute sagt Alain Berset: «Wir müssen so rasch wie möglich handeln, aber auch so langsam wie nötig …» Beide Formulierungen unterstreichen unser kulturelles Gefüge.

Die Schweiz lässt sich oft mehr Zeit, aber das zeichnet ihre Stabilität aus, sagt man. Doch die Zeiten ändern sich. Das wirtschaftliche Umfeld im Zusammenhang mit der weltweiten Digitalisierung verändert sich in rasantem Tempo. Diese Krise stellt uns vor die Frage nach der Flexibilität und Agilität der Schweiz sowie unserer Institutionen und Verbände.

Vor einiger Zeit wurde HotellerieSuisse als ein unbeweglicher, schwer steuerbarer Ozeandampfer bezeichnet. Seit meinem Eintritt in die Verbandsleitung im Januar 2018 erlebe ich ein geeintes Komitee engagierter Hoteliers – mit einer neuen Vision zum Wohle unserer Mitglieder.

Ich hatte das Glück, an einigen wichtigen Prozessen für unseren Dachverband mitzuwirken. So bei der internen Umstrukturierung in vernetzte Abteilungen anstelle einer Silo-Vision: Der Ozeandampfer hat sich zu einem wendigen, intelligenten und flexiblen Segelschiff entwickelt – ausgestattet mit einem neuen digitalen Umfeld, bei dem das Mitglied im Zentrum der Überlegungen steht. Denn unsere Branche entwickelt sich vor allem dank ihrer Hoteliers und Gastronomen weiter.

Das Ergebnis sind zwei parallele, effiziente und sich ergänzende Systeme:

- ein «Top-down»-Ansatz für die Synchronisierung von Informationen («One-Stop-Shop»-Online-Plattformen)

- ein «Bottom-up»-Ansatz, der die Bedürfnisse der Basis auf den neuesten Stand bringt – dank häufiger Befragungen von Mitgliedern und Regionalverbänden zur Verbesserung der Angebote und Dienstleistungen

Geschlossener denn je
In diesen stürmischen Zeiten stellt sich unser Segelboot allen Widrigkeiten, mit geeinter Stimme und gemeinsam. Die unermüdliche Arbeit unseres Präsidenten Andreas Züllig und unseres Direktors Claude Meier stellt die Interessensvertretung der Branche auf höchstem Niveau sicher. Das Komitee bietet dem Expertenteam von HotellerieSuisse strategische Unterstützung und steht den Branchenfachleuten durch Netzwerkarbeit auf allen Ebenen bei.

Hinzu kommt das tägliche Engagement der Präsidenten und Direktoren der Regionalverbände. An dieser Stelle hebe ich das Team des Walliser Hotelier-Vereins hervor: Das persönliche Engagement von Markus Schmid und seinem Direktor Patrick Bérod war besonders intensiv, konstruktiv und fruchtbar. Ein Musterbeispiel für Zusammenarbeit.

Bemühungen zahlen sich aus
Unsere Forderungen werden ernst genommen, stehen auf der Tagesordnung des Parlaments, und der Bundesrat hat wichtige Entscheide zu Gunsten unserer Branche getroffen. Wahrscheinlich wird das Ende dieser Krise mit dem Ende der Amtszeit unseres Präsidenten zusammenfallen. Covid-19 verlangt ihm zum Abschluss viel ab; er stellt sich der Herausforderung ehrenvoll. 1 Milliarde … Es war nicht einfach, und selbst wenn es immer noch nicht genug zu sein scheint: Es ist immerhin ein grosser Schritt für unsere Branche.

«Unsere Forderungen werden ernst genommen. Der Bundesrat hat wichtige Entscheide zu Gunsten unserer Branche getroffen.»

Gemeinsam mit meinen Kollegen geht unser Kampf für andere Anliegen weiter: Nebst der Frage der Covid-19-Kredite, den Rahmenbedingungen für Reisende in die Schweiz und ihrer europäische Harmonisierung ist die Liste der Massnahmen zugunsten der Mitglieder von HotellerieSuisse lang. Ich hoffe, dass die geleistete Arbeit, die zur Verfügung stehenden konkreten Werkzeuge und das allgemeine Unterstützungsangebot Ihre Anerkennung finden.

Gemeinsam werden wir diese einzigartige Periode bewältigen. Und einzigartig soll sie auch bleiben!

Informieren Sie sich auf hotelleriesuisse.ch mit Ihrem Mitglieder-Login.
Dort finden Sie alle Werkzeuge, die Sie zur Bewältigung dieser Krise benötigen.

P. P.
CH- 1950 Sion

Unter uns...

Durchhalten!

Obwohl wir gegenwärtig ziemlich düstere Zeiten durchleben, zeichnet sich für die Zukunft ein doch helleres Bild ab. Der – wenn alles gut geht – am 14. Dezember endende Teil-Lockdown sollte uns ermöglichen, während der bevorstehenden Wintersaison eine dritte Welle zu vermeiden. Die Ankündigung des Impfstoffs für den Monat März wird sicherlich dazu beitragen.

Aber seien wir realistisch. Diese Wintersaison wird angesichts des erwarteten Rückgangs ausländischer Gästen sehr schwierig werden. Experten rechnen für die kommenden Monate mit einem Übernachtungsrückgang von rund 30 %. Für unsere Mitglieder geht es darum, genau zu planen. Sie dürfen sich nicht nur auf die KAE verlassen, um Liquiditätsengpässe auszugleichen. Gemeinsam mit dem Staat Wallis bereiten wir für unsere Schweizer Gäste verschiedene Aktionen vor, was uns helfen sollte, den Kopf über Wasser zu halten.

Ihr Verband unterstützt Sie auf jede erdenkliche Art und Weise – aber er zählt auf Sie und hofft, dass Sie durchhalten:

- Befolgen Sie die Schutzkonzepte genau.
- Informieren Sie sich regelmässig auf unserem Blog.
- Seien Sie kreativ und innovativ, wie das viele von Ihnen schon öfter bewiesen haben!

Versuchen wir gemeinsam – mit Mut und der Hoffnung auf bessere Zeiten –, diese schreckliche Periode so gut wie möglich zu überstehen. Ihnen wünschen wir ein gutes 2021: ein besseres Jahr als jenes, das wir bald hinter uns haben.

Patrick Bérod
Direktor WHV

Neuigkeiten

Lex Booking: Es tut sich was!

Nach dreijähriger Wartezeit hat der Bundesrat endlich das Vernehmlassungsverfahren zur Lex Booking eröffnet (gemäss der 2017 verabschiedeten Motion Bischof). Ziel ist, wettbewerbswidrige Paritätsklauseln auf dem Online-Buchungsmarkt zu verbieten, weil sie den Hoteliers verbieten, auf ihren eigenen Websites günstigere Preise anzubieten. HotellerieSuisse begrüsst den Entwurf in seinen Grundzügen, verlangt aber weitere Präzisierungen. Der Dachverband veröffentlicht seine Antwort vor Ablauf der Konsultationsfrist – diese läuft bis 26. Februar 2021.

Angepasster HOKO-Lehrplan

Das EFZ Hotelkommunikationsfachfrau/-mann (HOKO) übernimmt den während der Covid-19-Pandemie getesteten Lehrplan definitiv. Ein duales Mischmodell, identisch mit der früheren HGA-Lehre – wobei der Lehrling sein erstes Jahr in der Schule verbringt, bevor er im Hotel arbeitet. Vorteile für den Hotelier: Der Jugendliche verfügt bereits zu Beginn seiner Tätigkeit über gute Fachkenntnisse, ist reifer und fehlt weniger im Betrieb (nur einen Tag pro Woche). Darüber hinaus hat der Arbeitgeber die Möglichkeit, die Fähigkeiten des Jugendlichen durch Praktika vor der Einstellung zu testen. Blockkurse sind auch mit dieser neuen Formel weiterhin möglich.

Stellungnahme zur GBB-Revision

Der WHV engagiert sich für die Gleichbehandlung von Hoteliers und Privatpersonen, die ihre Zimmer über das Internet anbieten (Airbnb). Der Vorentwurf der GBB-Revision geht in die richtige Richtung. Insbesondere sieht das Gesetz eine Meldepflicht für alle Personen vor, die eine Unterkunft vermieten. Der WHV wurde angehört, ist aber der Ansicht, dass diese Schritte nicht genügen. Er fordert, dass private Unterkunftsanbieter ihre Räumlichkeiten auch den gesetzlichen Anforderungen unterstellen müssen – einschliesslich Brandschutz. Besorgt zeigt er sich auch über das vom Kanton geforderte neue System für die elektronische Übermittlung von Kundendaten: Es kommt nicht in Frage, dass diese IT-Investitionen von den Hoteliers getragen werden.

Herausgabe: Walliser Hotelier-Verein
Rue Pré-Fleuri 6, 1950 Sitten, Tel. 027 327 35 10, Fax 027 327 35 11
info@vs-hotel.ch – www.vs-hotel.ch – www.booking-valais.ch
Texte: Geneviève Hagmann – **Grafische Gestaltung**: Invisu Design