

«Mit Hotels kann man noch Geld verdienen»

MAUR Mit 38 Jahren hat Kerstin Gornowski ihre Traumstelle gefunden. Vor zwei Wochen übernahm sie die Direktion des Hotels Wassberg. Ihre Herausforderung: genügend Gäste auf die Forch zu locken.

Frau Gornowski, Sie waren drei Jahre lang Direktionsassistentin im Hotel Wassberg, nun übernehmen Sie die Leitung. Ist das üblich im Gastgewerbe?

Kerstin Gornowski: (lacht) Es ist jetzt nicht so, dass ich Ihnen zehn andere Beispiele nennen könnte, aber wirklich ungewöhnlich ist dieser Schritt trotzdem nicht; als Direktionsassistentin ist man ja sehr nahe an der Direktion dran.

War es von Anfang an Ihr Ziel, einmal die Direktion des «Wassbergs» zu übernehmen?

Nein, gar nicht. Aber die Gelegenheit passte. Mein Vorgänger Daniel Wälti wollte nach 13 Jahren etwas Neues, und für mich war der Schritt Richtung Führungsfunktion reif. Einmal ein Hotel zu leiten, das ist mein Ziel, seit ich denken konnte.

Sie haben eine Hotelfachlehre absolviert und arbeiten seither immer in Hotels oder Restaurants. Wieso dieser Bereich?

Ich kann das gar nicht so genau erklären, es war einfach schon immer mein Wunsch. Und dies, obwohl meine Eltern nicht aus der Gastronomie stammen; meine Mutter ist Buchhalterin, mein Vater Maschinenbauingenieur. Ich glaube, ich mag es einfach, mit Menschen zu arbeiten und wenn immer etwas läuft.

Sie haben zuvor im «Schneiders Quer» in Pfäffikon Hotelzimmer verkauft. War das schwieriger, als es hier im «Wassberg» ist?

Nein, es war einfacher. Das «Schneiders Quer» ist das einzige Hotel in Pfäffikon und liegt mitten in der Industrie. Wir hatten viele Business-Gäste.

Wer kommt dann ins «Wassberg»?

Auch Geschäftsleute, aber solche, die bewusst die Ruhe suchen, die einen etwas weiteren Weg nicht scheuen.

Geschäftsleute aus der Schweiz?

Teils, aber vor allem auch aus Deutschland.

Was haben Sie für Möglichkeiten, mehr Gäste ins «Wassberg» zu locken?



Kerstin Gornowski leitet seit zwei Wochen das Hotel Wassberg auf der Forch.

Markus Zürcher

Nicht viele. Im Herbst habe ich eine Umfrage unter den Gästen durchgeführt. Wir wollten wissen, was wir – abgesehen vom Preis – verbessern könnten. Das Resultat: Die Gäste sind zufrieden mit dem Service, wünschen sich aber tiefere Preise.

Und wurden die Zimmerkosten daraufhin gesenkt?

Wir haben den Preis bereits vor etwa zwei Jahren gesenkt. Früher konnte ich ein Einzelzimmer für 170 Franken verkaufen. Heute ist 150 Franken das Maximum. **Sie variieren den Zimmerpreis je nach Auslastung?**

Ja, das ist der Trend. Ist die Auslastung tief, senken wir je nachdem auch den Preis. Höchstens jedoch um 20 Franken. Diese Preisstrategie übernimmt die

Hotelleriebranche von den Airlines, die die Flugpreise ja auch nach der Auslastung ausrichten. **Wird es immer schwieriger, genügend Gäste zu kriegen?**

Ja, die Auslastung könnte besser sein. Vor ein paar Jahren war es einfacher, da gab es noch weniger Hotels in der Gegend. Heute steigen viele Geschäftskunden auch in Uster oder Wetzikon oder auch Zürich ab.

Sie wirken aber nicht besorgt.

Nein, weil ich zu wissen glaube, was die Gäste heute wollen: eine persönliche Umgebung und Ruhe – und das können wir mit diesem fantastischen Blick auf den Greifensee bieten. Ich denke, dass grosse Hotels die Schwierigkeiten der Branche deutlicher spüren.

Nicht nur die offizielle Konkurrenz ist aber gross, über das Unternehmen Airbnb bieten immer mehr Privatleute auch Unterkünfte im Internet an.

Airbnb ist für uns nicht so ein grosses Thema, für meine Kollegen aus Zürich allerdings schon, was ich so höre.

Heute buchen viele nur noch über Plattformen wie Booking.com. Die Hoteliers sind jedoch wegen der hohen Kommissionen nicht glücklich damit. Wie sehen Sie das?

Wir haben es natürlich schon auch lieber, wenn die Gäste direkt buchen. Wir bezahlen hohe Kommissionen bei Buchungen über Booking, und diese können wir nicht auf den Gast abwälzen.

Aber man darf es sich nicht anmerken lassen, wenn ein Gast über eine Plattform gebucht hat. Und wir profitieren teils auch von der Werbung, die das Unternehmen schaltet.

Aber der Vorteil für Gäste bei Booking.com ist, dass die Zimmer meist billiger sind.

Das sollte aber eigentlich nicht so sein. Die Hotels geben den Preis an, der dann auf Booking steht. Wenn ich den Preis auf der Plattform senke, dann verkaufen wir das Zimmer bei Direktbuchungen ebenfalls zu diesem Preis. In einem grösseren Hotel wird das vielleicht anders gehandhabt.

Ist die Hotelbranche also trotz den Schwierigkeiten noch lukrativ?

ZUR PERSON

Kerstin Gornowski hat in Mainz, Deutschland, eine Hotelfachlehre absolviert und ist seither der Branche treu geblieben. Um Berufserfahrungen zu sammeln, kam Gornowski in die Schweiz. Für die Karriere müsse man mindestens einen Job in der Schweiz gehabt haben, da der Qualitätsstandard hier sehr hoch sei. So sage man es in Deutschland, formuliert es Gornowski. Sie arbeitete als Rezeptionistin und Direktionsassistentin in einem Hotel am Vierwaldstätter See. Danach machte sie sich mit ihrem damaligen Lebenspartner, einem Koch, selbständig. Sie übernahm zuerst ein Fondüestübl und dann das Restaurant Pfauen am Klosterplatz in Einsiedeln. Danach wechselte die 38-Jährige ins Einkaufszentrum Glatt, wo sie dafür eingestellt wurde, die Schliessung des Restaurants Glattdörfli zu betreuen. Bevor Gornowski ins Hotel Wassberg kam, war sie für das Hotel Schneiders Quer in Pfäffikon zuständig.

Abgesehen davon, dass die vielen Wechsel in der Hotelbranche nicht unüblich seien, habe sie sie auch bewusst gesucht: «Ich mag es nicht, wenn etwas zu sehr Routine wird», sagt Gornowski. Die Stelle als Direktorin im Hotel Wassberg sei die erste, bei der sie sich nicht von Anfang an eine Zeitgrenze gesetzt habe. Die gebürtige Deutsche spricht heute Schweizerdeutsch und will nicht mehr zurück in ihr Heimatland. Einen Umzug von Pfäffikon nach Maur zieht sie jedoch in Betracht. *kle*

Man kann damit immer noch Geld verdienen. Sonst würden vermutlich nicht immer wieder neue Hotels eröffnen. Man muss aber kreativer sein als früher, sich mehr bemühen.

Was heisst kreativ sein?

Wir bieten zum Beispiel für die Seminargäste im Sommer eine Spielwiese an, sodass sie in der Pause Boccia oder Federball spielen können. Die persönliche Betreuung spielt zudem eine grosse, wenn nicht die wichtigste Rolle. Wenn ein Gast einmal hier gebucht hat, ist es unser Ziel, dass er immer wiederkommt. Und das gelingt uns eigentlich ziemlich gut, wir haben eine grosse Anzahl an Stammgästen.

Interview: Eva Künzle

Alles Rotscher, oder was?

USTER Mit dem Motto «Stars und Stärnli» hatte die Ustermer Fasnachtsgesellschaft Humoria dieses Jahr den Nagel auf den Kopf getroffen. Superman wollte nicht ohne Minnie Mouse kommen und Batman nicht ohne Schellen-Ursli, und auch mit dem gestiefelten Kater, Captain Hook und Clown Beppo strömten dieses Jahr ganz besonders illustre Persönlichkeiten an den Maskenball im Stadthofsaal.

Mit seinem unangemeldeten Besuch stellte Rotscher Federer allerdings auch die beliebtesten Action-Helden in den Schatten. Sichtlich geschlankt, aber souverän wie immer, mischte sich der Tennisprofi unter die Fasnachtsgesellschaft. Dabei zeigte er – im weissen, eleganten Tenü – keinerlei Berührungsängste: Ohne das Gesicht zu verziehen, liess er sich von den Fasnächtlern und anderen Fans feiern, fotografie-

ren und sogar umarmen – und das zum allerersten Mal in der Vereinsgeschichte der Humoria, die seit über 50 Jahren den Maskenball in Uster organisiert. Auch heuer spielten mit den Ustermer Stadttamburen, den Banauslikern aus Auslikon, den Notentschalpern aus Wallisellen sowie den Guggensuusern aus dem St. Galler Rheintal wieder vier Guggen auf.

Zum fröhlichen Mitwippen eigneten sich aber auch die Melodien, welche die beiden Lucky Boys zum Besten gaben: Offensichtlich gefiel den Fasnächtlern die Partymusik. Sie tanzten und feierten ausgelassen, aber in überschaubarer Anzahl zum Holperdipolter im Stadthofsaal, und das bis zur Geisterstunde und darüber hinaus. *zo*

Bildergalerie unter bilder.zol.ch



Der Star unter den Stärnlis: Rotscher Federer zeigte am Maskenball keine Berührungsängste.

Gesa Lüchinger

Ruag Dübendorf nicht betroffen

DÜBENDORF Der Rüstungskonzern Ruag hat beschlossen, seine Niederlassung in Brunnen zu schliessen. Es gehen dabei rund 100 Stellen verloren. Dies, obwohl Schwyzer Politiker mit den Verantwortlichen verhandelt hatten. Die Vorstellung war, die Stellen an einem anderen Ort in Brunnen zu erhalten. Weitere Gespräche fanden in Bern statt – vergeblich. Die Stellen bleiben dafür anderswo erhalten, beispielsweise in Dübendorf. Dort betreibt der Rüstungskonzern ein Unternehmen auf dem Militärflugplatz. Auf Anfrage konnte nicht bekannt gegeben werden, um wie viele Stellen es sich genau handelt. Weitere Niederlassungen betreibt die Ruag unter anderem in Zürich-Seebach, in Emmen und in Aigle. Zu den Kunden gehören die Schweizer Armee und Streitkräfte weltweit. *zo*