

Private Selection ist neu auch Reiseveranstalter. Ende Jahr will man die Gruppe noch um Boutique-Hotels erweitern. Geschäftsführerin Esther Dysli erklärt, was der Hotelier davon hat.

GU DRUN SCHLENCZEK

Esther Dysli, wieso muss jetzt eine Hotelgruppierung auch noch zum Reiseveranstalter werden: Hat es davon nicht schon genug auf dem Markt? Heute braucht ein Hotel keine Hotelgruppe mehr, um sich internationalen Vertriebskanälen anzuschließen, heute hat jeder Betrieb über seinen Channel Manager direkten Anschluss – und das ist gut so. Der Gast wiederum kann heute auf Booking schnell und problemlos reservieren. Wir müssen also nicht nur Hotelzimmer verkaufen, sondern Emotionen und Erlebnisse. Ansonsten müssten wir uns tatsächlich fragen, ob es uns eigentlich noch braucht.

Und die Antwort war, zum Reiseveranstalter zu werden, seit Anfang Jahr heisst die Hotelgruppe nun Private Selection Hotels & Tours ... Unter anderem. Das ist unser erster grosser Schritt in die Zukunft. Wir wollen das Angebot horizontal diversifizieren, dem Gast und dem Hotelier mehr bieten als nur den Verkauf von Betten.

Aber eben, Tour Operators gibt es schon viele auf dem Markt. Warum soll der Gast nun auch noch bei Ihnen buchen? Der Unterschied zu üblichen Reiseveranstaltern: Bei uns kann der Gast jede Tour individuell seinen Wünschen anpassen. Wenn ihm eine Velo-Route zu lang ist, passen wir sie an oder holen ihn auf halber Strecke ab. Wenn er bei unserer Kreuzfahrt durchs Bündnerland Samnaun schon kennt, kann er zum Beispiel in Scuol übernachten. Wir bieten Reiseveranstaltung à la carte und stellen auch ganz indivi-



Individualität und persönlicher Service werden bei Private Selection Hotels & Tours grossgeschrieben: Geschäftsführerin Esther Dysli (links vorne) begleitet hin und wieder sogar selbst die Touren – gemeinsam mit ihrem Hund Thabo. Christof Sonderegger

«Wir können so die Aufenthaltsdauer erhöhen»

duelle Touren zusammen. Zudem kennen wir, das heisst auch alle unsere Mitarbeitenden im Call Center, jedes Mitglied-hotel persönlich und können so mit einer ganz anderen Tiefe beraten.

«Im Gegensatz zum Tour Operator ist unser Ziel eine möglichst hohe Zimmerrate.»

Esther Dysli
Geschäftsführerin Private Selection

Mit 56 Hotels in Europa ist die Auswahl aber doch sehr begrenzt ... Klein aber fein – und übersichtlich, so wollen wir auch bleiben. Wir sind aber auf der Suche nach weiteren Mitgliedshotels – besonders im Wallis. Wir suchen ganz dringend ein Hotel in Zermatt und sehr gern hätten

wir auch eines in Leukerbad. Mehr als 65 Hotels in der Gruppe war aber nie unser Ziel. Denn wir garantieren unseren Hotels einen Konkurrenzschutz: Pro Tourismusort wird es nie mehr als ein Hotel geben.

Individuell heisst für den Gast heute auch: Auf der Reise morgens erst die nächste Nacht buchen, spontan entscheiden, wohin man will ... Wir stellen fest, dass der Gast gar nicht mehr selber planen will. Vor lauter Auswahl und bereits Erlebtem weiss er gar nicht mehr, zu welchen Ferien er sich als nächstes entscheiden soll. Von uns bekommt er ein spannendes Angebot, wir planen alles pfannenfertig für ihn, vom Reisemittel bis hin zu

Restaurantbuchung, spannenden Erlebnissen und Outdoor-Aktivitäten.

Wie viele Reisen konnten Sie seit Anfang Jahr verkaufen? Wenn wir von Reisen im Sinne von Touren sprechen: 252 mit einer durchschnittlichen Dauer von sechs Tagen (5 Nächte) und vier Reisenden. Wir können so sozusagen gruppenübergreifend die Aufenthaltsdauer pro Gast erhöhen. Für den Verkauf arbeiten wir unter anderem mit unseren Partnern wie dem Hauseigentümergebiet zusammen oder nutzen auch mal Flash Saler, welche die Tour als Versuchsballon zehn Tage online stellen. So können wir gut testen, welche Angebote gefragt sind.

85 Prozent der Touren verkaufen wir direkt.

Was ist besonders gefragt? Im Moment sind die Bodensee-Radtour, die Wanderroute Oberengadin und diejenige im Bündnerland (Klosters-Davos-Arosa-Lenzerheide) sowie die «Best of Berner Oberland» am meisten gefragt – gefolgt vom Erlebnisprogramm «Ostküste Sizilien» und der Unesco-Tour Südfrankreich-Italien.

Wie gut sprechen Fernmärkte auf das neue Angebot an? Mit den Aktiv-Touren haben wir auf dem australischen und dem USA-Markt enorm Erfolg. Aber auch asiatische FIT-Gäste wollen die «Best of» der Schweiz zunehmend mit der

Private Selection Hotels & Tours Auch für Boutique-Hotels

Nach gut 20 Jahren wurde aus den 1998 gegründeten Private Selection Hotels der Reiseanbieter Private Selection Hotels & Tours. Aktuell zählt die Gruppe 56 Mitgliedshotels in Europa, davon 43 4-Sterne-/4-Sterne-Superior-Betriebe und 13 5-Sterne-Betriebe. Für die Reisevermittlung zahlt das Hotel 5% Kommission. Zirka Ende Jahr will sich die Gruppe mit dem neuen Label Private Selection Boutique-Hotels auch für gehobene Kleinsthotels öffnen, eine Mindestklassifikation mit 4 Sternen ist für diese aber nicht Bedingung. gsg

privateselection.ch

eigenen Muskelkraft entdecken: also mit dem Velo oder zu Fuss. Manche kommen gleich als Minigruppe, fahren mit einem Guide, der ihre Sprache spricht, per Kleinbus durch die Schweiz und lassen sich von uns die Tour organisieren.

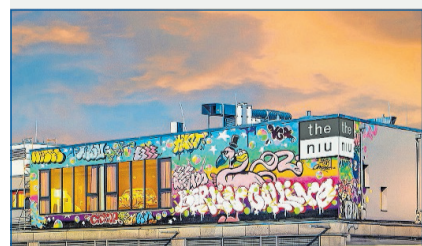
Was bringt das neue Angebot dem Hotelier?

Wir sind bei der Tourengestaltung darauf bedacht, dem Hotelier insbesondere an schlecht gebuchten Tagen Belegung zu bringen. Zum Beispiel eine Tour so zu gestalten, dass sie am Wochenende in der Stadt Zürich beginnt und die See- und Bergdestinationen Midweek gebucht werden. Während ein Tour Operator versucht, die Zimmerpreise zu drücken, sind wir bemüht, eine möglichst hohe Zimmerrate zu erzielen. Zudem können wir mit den Touren die Gäste in der Private-Selection-Hotels-Gruppe halten und an diese stärker binden.

Von der Hotelgruppe zum Reiseveranstalter soll nur der erste Schritt sein. Was plant Private Selection weiter? Wir haben noch ganz viele Ideen ... Eine davon: Heute nehmen wir ausschliesslich 4- und 5-Sterne Hotels in unsere Gruppierung auf. Künftig wollen wir unsere Gruppe um Boutique-Hotels erweitern. Aktuell analysieren wir die Bedürfnisse solcher Kleinsthotels im gehobenen Niveau mit 10 bis 20 Zimmern. Wir planen, zirka Ende Jahr ein zusätzliches Label «Private Selection Boutique Hotels» zu lancieren.

In Kürze Nationale und internationale News aus der Branche

alle News auf htr.ch



NOVUM Hospitality

modulhotel Niu-Hotel in Holz-Modulbauweise auf Shopping-Dach

Novum Hospitality eröffnet mit dem «The Niu Hide» in Berlin das weltweit erste modular errichtete Hotel auf dem Dach eines Einkaufszentrums. Das Midscale-Hotel auf dem Parkdeck des Ring-Center II verfügt über 152 Zimmer. Das Niu-Konzept steht für eine vom Standort inspirierte Geschichte: Beim «Niu Hide» also für historischen Ostschick und sozialistischen Klassizismus. Das erste Schweizer Niu ist für 2021 in Bülach geplant.

niu.de/niu-hide



Necron AG

hotelgruppe Althoff Hotels eröffnen 2020 drittes Schweizer «Ameron»

Die Althoff Hotels übernimmt ab Herbst 2020 das Bellerive au Lac Hotel in Zürich. Ab Januar 2020 wird das Haus komplett umgebaut und im vierten Quartal 2020 als drittes Ameron-Hotel und erstes Ameron-Boutique Hotel in der Schweiz wiedereröffnet – mit 60 Zimmern und Suiten, Erlebnisgastronomie und Tagungsräumlichkeiten. Die deutsche Hotelgruppe betreibt aktuell unter der Marke Ameron acht 4-Sterne-Hotels in Deutschland und der Schweiz und unter «Althoff Collection» sechs Luxushotels.



Arcona Hotel & Resorts

hotelkette Vienna House führt neu das Arcona Living Schaffhausen

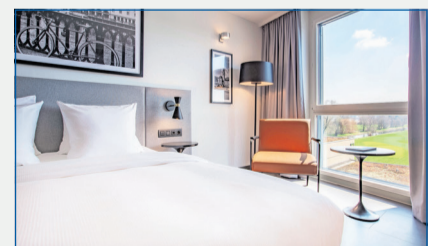
Vienna House hat 17 Stadthotels und zwei Projekte der Rostocker Unternehmensgruppe Arcona übernommen. Neben acht Arcona Living und vier Arcona Hotels, betrifft dies auch fünf Steigenberger Betriebe des Franchisegebers Deutsche Hospitality sowie zwei Projekte in Greifswald und Mannheim. Vienna House betreibt damit auch neu das Arcona Living in Schaffhausen. Arcona konzentriert sich künftig auf die Ferienhotellerie und will das Barefoot-Hotel-Konzept von Til Schweiger massiv vorantreiben.



Jeronimo Vilaplana

hoteleröffnung Welcome Hotels weihen Allegra Lodge in Kloten ein

Die Welcome Hotels Schweiz feierten letzten Freitag die Eröffnung ihres neuesten Hotels: die Allegra Lodge in Kloten mit 76 Zimmern und 14 Business Serviced Apartments. Die Zimmereinrichtung verbreitet dank alpiner Einrichtung mit echten Altholzelementen viel Swisness, ebenso der moderne Alphütten-Stil in der Lobby, ergänzt durch das Restaurant & Bar Tschadun. Welcome-Hotels-CEO Marcel Wohlge-muth verbindet das Ganze mit viel Digital-Technik, wie Online-Check-in, Self-Check-in und Mobile Key.



Soeren Dam Thomsen

rebranding Aus dem «Park Inn» in Rüm-lang wird ein «Radisson»

Die Radisson Hotel Group hat diese Woche das ehemalige Hotel Park Inn in Rüm-lang unter der Marke Radisson Hotel neu eröffnet. Mit dem Upgrade soll sich das Business-Hotel klarer von neuer Rüm-langer Hotel-Konkurrenz wie dem kürzlich eröffneten B&B Hotel abheben und sich leichter zusammen mit dem direkt am Airport gelegenen Radisson Blu vermarkten lassen. Es ist das zweite «Radisson» in Europa und das erste in der Schweiz. Inhaber des Hotels in Rüm-lang ist Urs Hammer (Ex-Chef McDonald's Schweiz). gsg