

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

BLÖDE KÖTER? HUNDE IM HOTEL – EIN THEMA FÜR SICH



KEYSTONE

Der Hund gehört in 12 Prozent der Schweizer Haushalte zur Familie. 15 Prozent der Bevölkerung über 14 Jahren wächst mit vierbeinigen Familienmitgliedern auf. Die Zahlen in Deutschland sind nahezu identisch. Damit liegen wir in Europa vor Griechenland (!) auf den letzten Plätzen. In Frankreich, England, Belgien, Holland und Dänemark sind es mindestens doppelt so viele. Auf der diesjährigen ITB haben wir 406 Destination Manager aus Deutschland nach Angeboten für Urlaub mit Hund befragt. Damit haben wir vielerorts Überraschung und Kopfschütteln ausgelöst. Dagegen hält man für wesentlich kleinere Marktsegmente weit gefächerte Angebote bereit. Nicht so für den Hundehalter.

Wie kommt das? Eine Erklärung ist schnell gefunden und dürfte auch dem geneigten Hotelier ziemlich spontan über die Lippen kommen: Unser Hotel ist doch keine Hundehütte! Ecco – das ist wohl wahr und soll auch so bleiben!

Vor zwanzig Jahren schüttelte ich meinen noch engen Kopf, als ich bemerkte, dass McDonald's flächendeckend Kindergeburtstage in seinen «Restaurants» ausrichtet. Danach wurde ich Zeuge einer Metamorphose: Kinderchaos entwickelte beeindruckende Bilanzen mit Langzeitgarantie. Die Marketing-Pläne für

Topdestinationen in Österreich, Deutschland und der Schweiz beschreiben unisono für die nächsten (20 ?) Jahre ein Metathema: die Sehnsucht des modernen Menschen nach Erdung, Heimat und Einklang mit der Natur. Der Reflex auf eine hektischer werdende Welt kennt in den konsumfreudigen Sinusmilieus nur noch diese Richtung. Was hat das nun mit Hunden und den vielen Kindern zu tun, die mit ihnen aufwachsen?

Wir wissen, dass sie dank Bello eine höhere Lebenserwartung haben, meist allergiefrei sind, über höhere Kaufkraft verfügen und in grösserer Zahl in Eigenheimen wohnen. Wenn Sie selbst keine Hunde mögen, werden Ihnen dennoch diverse Hundehalter einfallen, die sehr gute Gäste sind oder sein könnten. Andere möchten Sie nie wiedersehen. Gute Hotels lösen derartige Probleme mit einer zielgenauen Kundenansprache.

Ein Beispiel: Der Ihnen noch gänzlich unbekannte Herr Meier aus Köln möchte wissen, ob er in Ihrem Haus zwei Wochen Urlaub mit Hund machen darf. Sie antworten: «Sehr gerne, Herr Meier, unser Haus checkt Hunde nach der «Hund im Hotel-Konvention» ein.» Wow, denkt Herr Meier, die sind vorbereitet und können es! Jetzt bekommt Herr Meier via E-Mail, Fax oder Brief eine Reservierung mit der besagten Konvention und Ihrer Hun-

dehausordnung zur Rückbestätigung. Dies festigt sein Regel-Bewusstsein als Hundehalter in Ihrem Haus.

Herr Meier liest, dass Bello stubenrein, sozialverträglich und ordnungsgemäss gegen Hotelschäden haftpflichtversichert sein muss. Dieser Selektion mit klaren Worten setzen Sie gleichzeitig Ihr professionelles Angebot gegenüber: Beim Check-in gibt es eine Decke (120 x 140 cm), eine Fressnapfunterlage (40 x 60 cm), ein Pfotentuch (30 x 40 cm), die Kotbeutel und eine «Hund im Hotel-Fibel» mit amüsanten Fotos, interessanten Fakten und tollen Tipps von Hundeverstehern. Hundehalter und Housekeeping werden Sie loben, wenn im Eingangsbereich der elegante Pfotentuchhalter dafür sorgt, dass «Ihre» Vierbeiner im Gegensatz zu manchen Gästen den Perser nicht verschmutzen. Selbst die hundelose Klientel wird Ihnen alsdann gerne bestätigen, dass man in Ihrem Haus gute Konventionen pflegt. Nun reisen Hundehalter wesentlich häufiger und sind werblich viel einfacher zu erreichen. Denken Sie nochmal nach und feiern Sie kleine «Kindergeburtstage».



Norbert Uerz
Touristiker
www.holidays-with-pets.de

die chance!

zu vermieten
gasthaus flyhof

historisches haus
mit direktem seeanstoss

3 gaststuben, gartenwirtschaft
9 gästezimmer, kellergewölbe
fischerhaus mit quelle
romantischer garten
wohnung

wir freuen uns auf ihre
schriftliche bewerbung

belcam ag, lindenstrasse 8
8125 zollikerberg

21234-8794

Berggasthaus zu verkaufen

Wegen Todesfalls zu verkaufen schönes, heimeliges Berggasthaus in den Eggbergen, 1450 m. ü. M.

Gehört zu Altdorf URI

- Grosses Wandergebiet mit Bergseeli und Feuerstellen.
- Delta- und Gleitschirmfliegen, Mountainbiken, Kinderspielplatz
- Skilift, Winterwanderungen, Schneeschuhlaufen
- Ganzjahresbetrieb
- 6-Zimmer-Wirtwohnung
- Heimeliges Restaurant, 30 Plätze
- Schönes Säli mit Glocken und Tricheln, 30 Plätze
- Ganztags Sonnenterrasse, 40 Plätze

6er-, 8er- und 12er-Massenlager

Alle Betten sind nordisch ausgestattet.
Für ernstgemeinte Anrufe 041 870 36 66
Natel 079 201 87 25

E-Mail-Adresse: seeblickeggberge@tiscali.ch

21262-8809

HESSER

Unternehmensberatung

Haben Sie einen Betrieb zu verkaufen – zu vermieten – oder suchen Sie einen Betrieb, wir sind die Drehscheibe für Hotels und Restaurants seit 35 Jahren

Poststrasse 2, PF 413, 8808 Pfäffikon SZ
055 410 15 57, hesser@bluewin.ch

18432-7129

ZERMATT

Nach Übereinkunft zu vermieten schön gelegenes, rustikal eingerichtetes

RESTAURANT

- Sonnenterrasse und Restaurant jeweils ca. 50 Plätze
- Wirtwohnung vorhanden

Anfragen unter Chiffre 21248-8799 an htr hotelrevue, Monbijoustrasse 130, 3001 Bern.

21248-8799

**Gestalten, berechnen und disponieren
Sie Ihr Immobilieninserat selber unter
www.htr.ch/immobilien**