

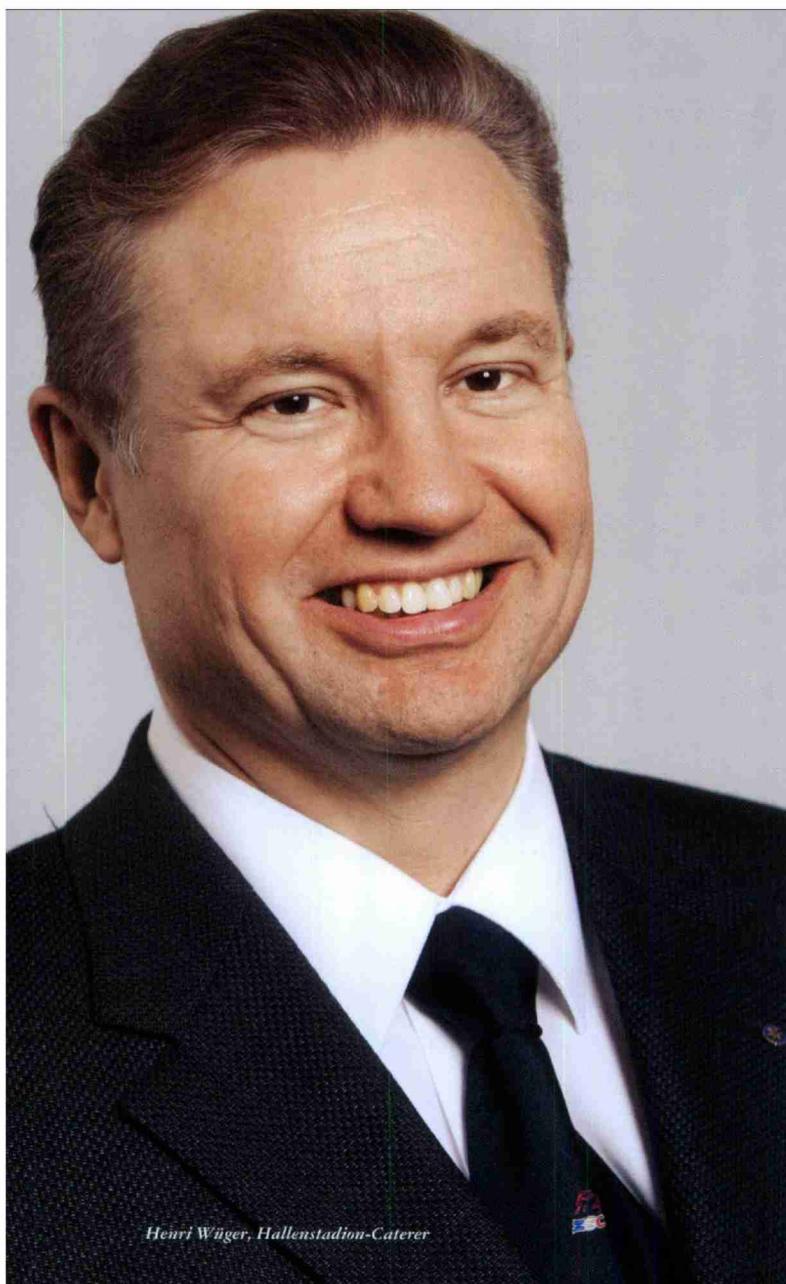


MIC - Meeting Industry Magazine
8032 Zürich
044/ 387 57 57
www.m-i-c.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 16'000
Erscheinungsweise: 4x jährlich

Themen-Nr.: 815.10
Abo-Nr.: 1080639
Seite: 38
Fläche: 108'805 mm²

«WIR WOLLEN DIE BESTEN HALLEN- CATERER SEIN»



Henri Wüger, Hallenstadion-Caterer

Die Familie Wüger führt die Hallenstadion-Gastronomie seit der Eröffnung 1939. Ein Rück- und Ausblick aus Sicht der dritten Generation mit Henri Wüger.

Herr Wüger, wie sind Sie eigentlich zum Hallenstadion gekommen?

Durch meinen Vater, der hier 40 Jahre lang gewirtet hatte. Vorher, seit der Eröffnung des Hallenstadions 1939, war mein Grossvater während zehn Jahren für die Gastronomie zuständig. Und nun bin ich seit 20 Jahren hier.

Hätte es für Sie auch eine Alternative gegeben?

Ja, ich hatte einen Weg in der internationalen Hotellerie im Auge. Bevor ich ins Hallenstadion kam, war ich bei Mövenpick in Regensdorf tätig und auf dem Sprung, eine Hoteldirektion im Ausland zu übernehmen.

Welche Ausbildung hatten Sie genossen?

Ich habe Koch in den Flughafen-Restaurants Zürich-Kloten gelernt. Dann ging's auf die Handelsschule und nachher nach Lausanne in die Hotelfachschule. Nach dem Abverdiene des Leutnants begann ich als Rezeptionist im Hotel Schweizerhof in Zürich. Schon bald wurde ich Chef de réception. Später stieg ich dann als



MIC - Meeting Industry Magazine
8032 Zürich
044/ 387 57 57
www.m-i-c.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 16'000
Erscheinungsweise: 4x jährlich

Themen-Nr.: 815.10
Abo-Nr.: 1080639
Seite: 38
Fläche: 108'805 mm²

F&B-Manager im Mövenpick Regensdorf ein. Ein Jahr später war ich zusätzlich für die Rooms Division zuständig. Zur selben Zeit absolvierte ich auch das Unternehmer-Seminar von hotellerieuisse, bevor ich nach 30 Monaten ins Hallenstadion wechselte.

1989 begannen Sie also im Hallenstadion.

Ich arbeitete während eines Jahres mit meinem Vater zusammen. Im selben Jahr hatten wir die Feierlichkeiten zu seinem 40-Jahr-Jubiläum und zum 50. Geburtstag des Hallenstadions. Nach Kündigung des vorher langjährigen Mietvertrags erhielt ich – weil Hallenstadion-Direktor Sepp Voegeli der Sache offenbar nicht ganz traute – nur einen Zweijahres-Vertrag, der dazu noch eine Art Pachtvertrag war.

Was geschah nach den ersten beiden Jahren?

Da erhielt ich einen Fünfjahres-Vertrag, der später um fünf Jahre verlängert wurde. Im Hinblick auf die grossen Investiti-

«WARMES BIER AUSZUSCHENKEN, WÄRE HEUTE UNDENKBAR.»

onen beim Umbau 2004/05 wurde die Laufzeit auf zehn Jahre erhöht, mit einer Option auf weitere zwei Mal fünf Jahre. Gegenwärtig befinde ich mich im sechsten Jahr der neuen Zeitrechnung.

Was fasziniert Sie an Ihrem Beruf?

Ich bin weniger der Handshaker-Typ, ich organisiere gerne, zum Beispiel die Grossanlässe in einem grossen Hotel mit einem F&B-Bereich von mehreren Restaurants. Ein Bankett für 1000 oder 2000 Personen muss man einfach anders aufgleisen als eines für 100 Teilnehmer
Wie blicken Sie auf den Beginn der Neunzigerjahre zurück?

Beim Bau des Hallenstadions wurde die Gastronomie vergessen. Erst während des Baus wurden auf den Plänen in den Gängen entsprechende Installationen einge-

zeichnet. Darunter haben wir bis 2004 gelitten.

Das war doch eher unbefriedigend?

Ja. 1993 kam ich zur Überzeugung, dass nichts mehr ging. Die Strukturen – auch im Verwaltungsrat – waren stark verkrustet. Sepp Voegeli war gestorben, niemand hatte eine Vision. Dazu kam ein akutes unkontrolliertes Missmanagement der Hallenstadion AG. 1997/98 musste die Gesellschaft saniert werden. Gleichzeitig gelang es, den Verwaltungsrat zu verjüngen. Mein Vater und ich stiegen mit Aktionärsdarlehen ein, um die Lohnzahlungen zu sichern.

Was geschah dann?

Angesichts der Grösse unseres Engagements beanspruchten wir ein Mitspracherecht. So konnten die Darlehen in Aktien umgewandelt werden und ich wurde VR-Präsident. 1998 wurden André Béchir als Direktor und Gerard Jenni als sein Stellvertreter im Mandatsverhältnis mit Planung und Durchführung des Umbaus beauftragt. Allein die Finanzierung des Projekts mit einem Aufwand von 147 Mio. Franken war eine echte Herausforderung. Anlässlich einer zweiten AK-Erhöhung vereinbarten wir mit der Stadt einen Aktionärs-Bindungsvertrag auf der Basis einer Beteiligung von je 40 Prozent am AK. So kam es zu einem PPP (Public Private Partnership).

Seit dem Umbau können Sie nun aus dem Vollen schöpfen.

Dank kurzer Entscheidungswege konnte ich mich bei der Planung gut einbringen. Das können nicht viele Wirte tun, auch wenn wir wegen Auflagen des Denkmalschutzes nicht alles nach unseren Wünschen realisieren konnten.

Nun haben wir fest eingerichtete Restaurants, eine Infrastruktur, die diesen Namen auch verdient und vom Publikum unabhängige Versorgungswege. Aber wir haben jetzt 26 Festangestellte. Nur mit einer festen Brigade können wir die anvi-

sierte Qualität erreichen und halten, denn unsere Art Betrieb erfordert ein ganz spezielles Know-how, das eine überdurchschnittlich lange Einarbeitungszeit bedingt. So dauert es nur schon über ein Jahr, bis man alle Veranstaltungstypen gesehen hat und seine diesbezüglichen Erfahrungen machen kann.

Wie rekrutieren Sie Ihre Teilzeitkräfte?

Wir haben diesen Bereich – im Gegensatz zu andern Betrieben – nicht ins Outsourcing gegeben, sondern tun dies selber. So können wir die Qualität unserer knapp 500 Freelancer besser garantieren und sie auch den Anlässen entsprechend aufbieten und einteilen. Wir tun uns mit der Rekrutierung nicht schwer. Wir wollen bewusst eine langjährige Partnerschaft aufbauen und bieten Mitarbeitenden, die alle im Stundenlohn arbeiten, bei mehr als 375 Jahresstunden auch einen 14. Monatslohn als Bonus auf der Jahreslohnsomme an. So kommen wir zu einem Kernteam von 120 bis 150 Mitarbeitenden.

Welches ist im Neubau Ihre grösste Herausforderung?

Die Sicherung und Aufrechterhaltung hoher Qualität ist unser stetes Engagement. Auch Kaderleute müssen immer wieder neu motiviert werden.

Betreiben Sie auch externes Catering?

Kaum, unsere Priorität ist das Hallenstadion. Hier müssen wir perfekt sein, denn wir haben nur wenige Chancen, Umsatz zu machen: ab Türöffnung bis Beginn einer Veranstaltung und während der Pause.

Sie betreiben im Hallenstadion kein öffentliches Lokal?

Nein, auch wenn wir dies tun könnten, denn wir haben die nötigen Zugänge. Aber wir haben in unserem Rayon keine Laufkundschaft, was unsere Mitbewerber täglich erfahren. Zudem können wir keine Stammkundschaft aufbauen, da wir bei Grossanlässen Einschränkungen haben



MIC - Meeting Industry Magazine
8032 Zürich
044/ 387 57 57
www.m-i-c.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 16'000
Erscheinungsweise: 4x jährlich

Themen-Nr.: 815.10
Abo-Nr.: 1080639
Seite: 38
Fläche: 108'805 mm²

und zum Beispiel dann nicht genügend Parkplätze anbieten können.

Wie hat sich das Catering in den letzten Jahren entwickelt?

Die Konsumenten sind generell anspruchsvoller geworden. Stellen Sie sich vor: Beim ersten Sechstagerennen gab es keine Kühlmöglichkeiten, wir mussten warmes Bier ausschenken. Das wäre heute undenkbar. Früher war ein VIP-Anlass mit Chäschrüchli und Schinkengipfeli machbar. Heute erwarten die Teilnehmer, dass wir kreativ sind, am Ball bleiben und unser Angebot jedes Jahr wechseln.

Ihr Credo für die Betriebsführung?

Wir wollen in der Schweiz der beste Hallen-Event-Caterer sein. Ich messe mich da gerne mit Hans Berchtold in Basel. Wei-

«WIR HABEN NUR WENIGE CHANCEN UMSATZ ZU MACHEN.»

ter pflegen wir bei ausgesuchten Grossanlässen auch Joint Ventures wie zum Beispiel mit André Jaeger von der Fischerzunft in Schaffhausen.

Ihre Familie hat auch mit Hotels zu tun.

Mein Onkel Hans Wüger betrieb das Hotel Sternen Oerlikon und mein Vater besass das Hotel Krone Unterstrass. Als der Pachtvertrag in der Krone 1992 ablief, legte mir mein Vater nahe, das Hotel zu kaufen.

Wie kamen Sie zum Sternen Oerlikon?

Während in der Krone immer wieder Investitionen getätigt worden waren, wurde dies im Sternen vernachlässigt. Ende Neunzigerjahre bat mich mein Onkel, den Sternen zu sanieren. Das war nicht einfach. Am Tag vor seinem Tod gründeten wir die Sternen Oerlikon AG, die aber keinerlei Fleisch am Knochen hatte. Ich halte da zehn Prozent. Seit Ende Februar 2010 ist das Haus geschlossen. Es wird im

Mai 2011 als komplett renoviertes Hotel der Kategorie Drei-Stern-plus wieder eröffnet. Die Investition beläuft sich auf 12 Mio. Franken.

Welche Art Kundschaft steigt dort ab?

Bisher hatten wir es im Rahmen eines Zwei-Stern-Betriebs vor allem mit Kunden aus dem Bereich ABB, Bombardier, Contraves und Messen zu tun. Deshalb haben uns die neuen Hotels in der Umgebung auch nicht geschadet. Auch nach der Renovation sind wir zuversichtlich, denn die meisten Häuser in der näheren Umgebung sind entweder höher klassiert oder lagemässig weniger attraktiv. Der bisherige Umsatz betrug rund 2,5 Mio. Franken.

Die Krone Unterstrass gilt heute als gut geführtes Vier-Stern-Stadthotel.

Auch wenn ich das Hotel natürlich lieber einige Hundert Meter stadteinwärts sähe, sind wir zufrieden. 1994 erhielten wir den vierten Stern. Unser Kundenkreis umfasst Geschäftspartner der umliegenden Firmen, der Universität, von Radio DRS. Heute stammen 60 Prozent der Buchungen aus dem Internet. Das kommt uns entgegen.

Ihre Belegung übers Jahr beträgt sagenhafte 88 Prozent.

Wir haben viele Stammkunden und sind stolz auf unser gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Haben Sie unter dem Rückgang der Logiernächte gelitten?

Nein, wir haben aber auch viel Geld – nämlich jüngst wieder 5,5 Millionen Franken – in die Modernisierung unseres Angebotes gesteckt. Wir erzielen mit 57 Zimmern und den Bankett- und Meeting-Räumen einen Umsatz von rund 7 Mio. Franken. Seit dem 1. März konnten wir die neue Hotelerweiterung «Townhouse» in Betrieb nehmen und verfügen jetzt über 76 Zimmer.

Wo steht die Krone in zehn Jahren?

Zum Glück liegt das Haus in der Stadt. Da werden vermutlich keine neuen Hotels

gebaut. Wenn schon, an der Peripherie. Ich bin überzeugt, dass man in der Stadt mit einem Nicht-Ketten-Produkt, also persönlichem Touch, gute Chancen hat. Auch bei Kunden aus Übersee, die je länger, je mehr den Weg in die Krone finden. //

» www.ballenstadion.ch

HALLENSTADION-GASTRONOMIE

- fünf Restaurants mit total 1000 Plätzen (Frontline mit 500 Plätzen als grösstes Restaurant des Kantons)
- 23 Take-aways, davon vier mobil
- 26 Vollzeit-Mitarbeitende
- gegen 500 Teilzeit-Mitarbeitende im Stundenlohn (davon 120 bis 150 als harter Kern)
- Jahresumsatz: 20 Mio. Franken
- Catering-Rahmen: vom Rockkonzert (13'000 Personen) über CSI (45'000 Zuschauer), Sechstagerennen (30'000 Besucher) via Eishockeyspiele bis zu VIP-Caterings und Conference-Programmen.

Datum: 18.08.2010

MIC MEETING
INDUSTRY
MAGAZINE



MIC - Meeting Industry Magazine
8032 Zürich
044/ 387 57 57
www.m-i-c.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 16'000
Erscheinungsweise: 4x jährlich

Themen-Nr.: 815.10
Abo-Nr.: 1080639
Seite: 38
Fläche: 108'805 mm²

WIE ES WEITERGEHEN SOLL

Bis Ende 2009 waren Sie als Einzelfirmen organisiert.

In Phasen grosser Investitionen und mit dem Eingehen grosser Risiken war diese Lösung einfacher. Nun bin ich 50 Jahre alt und habe zwei Söhne, die die Gastronomie im Visier haben. Da bot sich das Einbringen der Assets Krone und Hallenstadion sowie der Aktien des Sterns in eine AG als Lösung

Wohin geht Ihre eigene Reise in den kommenden Jahren?

Das Hallenstadion ist auch mein Hobby. Ich bin gerne hier. Am Tag, an dem ich keine Freude mehr daran habe, höre ich auf. Der unabhängig geäusserte Berufswunsch meiner beiden Söhne (19, am Ende einer Kochlehre und 17, in der Handelsschule) motiviert mich zusätzlich.

Was tun Sie in Ihrer Freizeit?

Meine Frau betreibt an unserem Wohnort Glattfelden eine Hundezucht, da engagiere ich mich aber eher wenig. Ich reise

gerne und viel. Auch in Städte. Dabei kann ich das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden. So erhalte ich immer wieder neue Ideen. So war ich zum Beispiel zusammen mit drei Kollegen in Paris an einer internationalen Snack- und Sandwichmesse. Wir haben aber nicht von Sandwichs gelebt. Paris bietet in Sachen Kulinarik einfach viel. Und einen derart grossen Bereich Kulinarik-Ausstellungen findet man nur in Frankreich.

Worauf sind Sie stolz?

Auf den erfolgreichen Umbau des Hallenstadions, denn das gute Gelingen dieses Projektes hätten die wenigsten Zeitgenossen so erwartet.

Was bedauern Sie?

Es reut mich, dass wir im Hotel Sterns die Reissleine nicht schon früher gezogen haben. Da haben wir einen guten Namen zu lange aufs Spiel gesetzt.