

# *first class*

Management-Magazin für Hotel und Restaurant

***Servicetest: Sicher ins fremde Zimmer?***

**Ameron logiert in Kaffeebörse**



***Bettenverkauf mit Schwung***



## Kein Hokuspokus?

In diesem Jahr stand von Februar bis August die Renovierung von 44 Zimmern in drei Kategorien bei laufendem Betrieb an. Für das Planungsbüro Rudolf Neumeier, das u. a. alle fünf Themenhotels des Europa-Park Rust konzipiert und eingerichtet hat, eine spannende Aufgabe: „Als wir uns 2013 erstmals das Projekt mit den Vorgaben einer schlichten, zeitlosen und praktikablen Hotelmöblierung, die sich im Design deutlich vom Standard abhebt, ansahen und mit dem geringen Budget pro Zimmer konfrontiert wurden, schien dies unmöglich umsetzbar“, erinnert sich Martin Neumeier. „Mich wurmte das, und wir entwickelten schließlich mit unserer Produktion in Tschechien ein modulares Holzregalsystem mit vielen Themendetails“, berichtet er und ergänzt: „Damit ist es für uns möglich geworden, auch im Drei-Sterne-Segment im Rahmen engster Budgetvorgaben und kleiner Stückzahlen eine individuelle, hochwertige Einrichtung mit einem für uns typischen Gestaltungsthema zu realisieren. Gerne wollen wir künftig in diesem Bereich viel mehr machen.“

Die Zimmer des Blauen Bocks prägen nun Eicheböden und modulartige Echtholzregalsysteme, die in schlanken Eisenrahmen eingefasst sind und zugleich als Nachttisch dienen, einen Spiegel fassen oder Lampe und Garderobe vereinen. Hinzu kommen Details wie die ledernden Sitzbänke in Bockform. Sprüche wie „Lieber Schäfchen zählen als Böcke schießen“ oder dem eingebauten blauen Bock im historischen Stich über dem Bett greifen das Thema des Hauses immer wieder charmant auf. „Das Konzept ist sicher kein Hokuspokus, aber die Möbel und Details sind hochwertig, individuell und funktional“, resümiert Martin Neumeier zufrieden. Mit den Zimmerrenovierungen justiert das Hotel nun auch bei den fokussierten Gästegruppen und seiner Preisstrategie nach. Checkten bisher neben den „üblichen“ Städte- und Geschäftsreisenden auch viele amerikanische Gruppenreisende, die pauschal vom Veranstalter eingebucht wurden, ein, will das Hotel künftig verstärkt seine Gäste direkt erreichen, aktiver verkaufen und noch mehr Stammgäste generieren. „Dann geht vieles auch nicht mehr so stark über den Preis“, betont der Revenue-Management-Experte Martin Gahn, der gerade im Haus eine neue nachfragebedingte Preisstruktur samt neuer Software aufgesetzt hat. Dynamische Zeiten im Blauen Bock, die viel Erfolg versprechen – und nicht zuletzt auch die elf festen Mitarbeiter weiter motivieren. **syk**

# Holz im Bock

**W**enn Stefan Grosse oder sein Hotelberater Martin Gahn sagen, Lage ist nicht alles, dann ist der gemeine Beobachter zunächst zu einem milden Lächeln verdammt. Denn wer mitten in München 100 m vom Viktualienmarkt in einem der ältesten Häuser der Stadt residiert, hat sicher andere Probleme als die der Nachfrage und Auslastung. „Das stimmt, aber wir konnten durch die aktuellen Zimmerrenovierungen unsere Produkte wesentlich aufwerten und setzen nun auf neue Preisstrukturen und auf deutlich mehr wiederkehrende Gäste“, erklärt Stefan Grosse. 2004 hatte der F&B-Spezialist mit Küchenchef Hans Jörg Bachmeier das seit 1814

**Auch die beste Lage verpflichtet zu Neuerungen. Der Blaue Bock hat ein individuelles Zimmerkonzept mit wenig Budget realisiert.**

bestehende Restaurant Blauer Bock von der städtischen Wohnungsbaugesellschaft gepachtet und schnell wieder zu einer der besten Adressen in München etabliert. Seit 2008 Geschäftsführender Gesellschafter des Hotels ließ Stefan Grosse in den Folgejahren im laufenden Betrieb viele Teile des Hauses von grundauf renovieren. Aus den einst 75 Zimmern wurden 69, „was in dieser Lage weh tat“, wie Stefan Grosse eingesteht, aber sich schnell als sinnvoll herausstellte. „Die Juniorsuiten, die im Grunde keiner ausnutzen konnte, wurden z. B. zur Familiensuite mit Schlafsofa für die Kinder“, berichtet er.