

Frage an Peter Gloor, seit Januar 2021 Direktor der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SGH):

Warum braucht es die SGH, Herr Gloor?

Peter Gloor, der langjährige Stv. Direktor der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SHG), ist seit dem 1. Januar 2021 Direktor der öffentlich-rechtlichen Genossenschaft und Nachfolger von Philippe Pasche. Was tut die SGH für die Hotellerie in der Krise? Warum braucht es diese Institution, die seit 1967 Hotels in den Tourismusregionen fördert?

1 Sie sind seit dem 1. Januar 2021 nun Direktor der SGH. Mal ganz ehrlich: Was reizt Sie an diesem Job?

Schon vor meinem Eintritt in die SGH war ich von der vielfältigen Schweizer Tourismuslandschaft begeistert. Mit meiner langjährigen Erfahrung bin ich mit den besonderen Aufgaben der SGH vertraut. Die speziellen Herausforderungen der COVID-19-Phase und die zukünftige Orientierung der SGH innerhalb der Tourismusförderung haben mich darin bestärkt, diesen Wechsel zu machen.

2 Erklären Sie mir in drei Sätzen, warum es die SGH dringend braucht?

Die SGH ist seit vielen Jahren ein verlässlicher Partner in der Schweizer Beherbergungsindustrie. Dies wird von der Branche, Finanzierungspartnern wie Banken sowie kantonalen Förderstellen geschätzt und die SGH-Mitfinanzierungen und Beratungen werden als Qualitätssiegel von ihnen wahrgenommen. Unsere Förderung der Hotellerie, als Kernelement des touristischen Angebotes, trägt zur Stärkung der gesamten Tourismus-Wertschöpfungskette bei.

3 Welche Rolle spielt die SGH gerade jetzt in der Covid-Krise, wo viele Hoteliers um ihre Existenz bangen?

Der Bund hat sich über verschiedene Instrumente (Kurzarbeitsmodelle, COVID-19-Darlehen und aktuell die Härtefallverordnung) mit der finanziellen Krisenbewältigung eingesetzt. Die SGH hat sich auf ihre Darlehenskunden fokussiert und sowohl 2020 als auch 2021 Massnahmen wie vereinfachte Amortisationsstichtagen

Wer ist Peter Gloor?

Peter Gloor (58) ist verheiratet, Vater von zwei erwachsenen Kindern und wohnhaft in Aarau. Er hat eine Banklehre beim Schweizerischen Bankverein absolviert, danach als Finanzierungsberater bei verschiedenen Banken gearbeitet, zuletzt war er als Direktionsmitglied verantwortlich für das Grossfirmen-Kunden-Geschäft bei der Aargauischen Kantonalbank. Seit Ende 2007 ist er Leiter Finanzierung und Stv. Direktor bei der SGH. In der Freizeit ist er gerne im Wanderland Schweiz unterwegs – und seit vielen Jahren ist er mit viel Herzblut als Funktionär rund um den FC Aarau tätig.

angeboten. Im Bereich der Beratung und des Wissenstransfers unterstützen wir die Hoteliers nach Möglichkeiten mit unseren Einschätzungen und Empfehlungen.

4 Warum unterstützt die SGH nur eher kleine und mittlere Hotelbetriebe (KMU) in Ferienregionen – und nicht auch Hotels in Städten?

Der Rahmen unserer Geschäftstätigkeit ist das Bundesgesetz über die Förderung der Beherbergungswirtschaft aus dem Jahr 2003. Darin ist festgehalten, was und wo wir mitfinanzieren können. Und in den Ferienregionen handelt es sich klassischerweise um familiengeführte Eigentümerbetriebe mit kleineren Strukturen als in den Städten. Mit der im 2015 erfolgten Anpassung der Verordnung zum Gesetz wurde der Förderperimeter bereits auf die urbanen Regionen ausgeweitet, wobei die fünf grossen Agglomerationen Zürich, Basel, Bern, Lausanne und Genf dabei ausgenommen blieben.

5 Hat die aktuelle Krise mittel- oder langfristig konkrete Auswirkungen auf das bisherige Finanzierungsmodell der SGH?

Die SGH finanziert heute ausschliesslich in bauliche Investitionen und in Ergänzung zu einer Grundfinanzierung, in der Regel bei einer Bank. Dies dürfte auch in Zukunft so sein. Die aktuelle Krise ist hauptsächlich eine Herausforderung, die nötige Liquidität bereitzustellen zu können, die aus Umsatzverlusten und Fixkosten beeinträchtigt wird. Sollte im Verlaufe 2021 und 2022 eine gewisse Normalität wiederhergestellt sein, werden auch wieder Investitionen getätigt. Hier könnte die SGH mit speziellen Finanzierungsmodellen Unterstützung bieten. Entsprechende Überlegungen finden auch im Rahmen der Auslegung zur Investitionsförderung statt.

6 Wenn Sie den Businessplan bzw. das Geschäftsmodell eines Hotels analysieren, auf welche Dinge achten Sie besonders?

Ein Businessplan muss nicht 100 Seiten umfassen, aber die wichtigsten Merkmale wie die Auseinandersetzung mit dem Markt, Positionierung, Destination, fachliche Kompetenzen und Organisation, personelle Ressourcen, bauliche Planung inkl. Betriebsabläufe sowie eine Planerfolgsrechnung und die gewünschte Finanzierungsstruktur beinhalten. Wichtig ist, dass der Businessplan vom Hotelier selbst geschrieben werden muss. Denn dann setzt er sich mit den erwähnten Dingen auch auseinander. Selbstverständlich kann er Unterstützung externer Fachleute beziehen, was in der Regel auch sinnvoll ist.

7 Welche Fehler machen Hoteliers in der Regel, wenn Sie ihr Investitionskonzept oder Ihren Businessplan der SGH zur Begutachtung vorlegen?

Wie gesagt, muss der Hotelier den Businessplan selbst oder mit Unterstützung erstellen. Es sollen keine Drittwerte sein. Wir stellen oft fest, dass vor allem der Pre-Opening-Phase (Zeit vor der Eröffnung des Hotels) zu wenig Beachtung geschenkt wird. Nicht nur bezüglich Planung der Ressourcen und des Marktauftritts, sondern auch bezüglich der Kosten, die finanziert werden müssen und in dieser Zeit ja keine Einnahmen dagegenstehen.

8 Wie lauten Ihre Prognosen, was die Zukunft der Hospitality-Industrie betrifft?

Die Bewältigung der aktuellen Krise liegt in der Einschränkung der Bewegungsfreiheiten und ist geprägt durch faktische Grenzschiessungen durch Quarantäne-Bestimmungen. Aus meiner Sicht wird sich die Ferienhotellerie schneller wieder erholen, da die Individualgäste wieder reisen werden, sobald Impfungen greifen und die Einschränkungen fallen. Dies in kleineren Gruppen, wahrscheinlich auch wieder aus dem asiatischen Raum. Die klassischen Gruppenreisen könnten etwas länger ausbleiben. Im MICE-Bereich dürfte dies aus meiner Sicht nicht so schnell gehen, da es hier um grosse Veranstaltungen geht. Hier könnte der virtuelle Trend weiter gehen, allenfalls gekoppelt mit physischer Teilpräsenz. Persönlich gehe ich von einer Normalisierung ab Mitte 2023 bis anfangs 2024 aus. Alles hängt, wie erwähnt, von den zurückgewonnenen Reisefreiheiten sowie der Durchimpfung ab.

9 Welche persönliche Beziehung haben Sie eigentlich zur Hotellerie?

Ich komme aus einer mittelständischen Familie. Mein Vater war Banker. Somit kenne ich die Hotellerie mehrheitlich als Gast. Ein Highlight in meiner beruflichen Karriere war jedoch ein mehrwöchiges Praktikum in einem Fünfsterne-Hotel in der Schweiz im Jahr 2010. Dadurch habe ich hautnah erfahren, was es heisst, tagtäglich dem Gast einen hohen Servicelevel zu bieten. Und vielfach wird dies einfach als normal angesehen. Ich habe hohen Respekt und ziehe den Hut vor den Leistungen, die die Mitarbeiter erbringen – egal in welcher Tätigkeit.

10 Welches sind für Sie persönlich die 5 schönsten Stadt- und Ferienhotels (Schweiz, weltweit)?

Privat bin ich immer wieder gerne im Tessin im Charme-Hotel Barbatè in Tegna. Für mich persönlich ein Paradebeispiel gelebter Gastfreundschaft und Herzlichkeit vom Inhaberehepaar Paolo und Alexandra Zanga. Mit weiteren Nennungen würde ich den vielen Hoteliers in den Schweizer Städten und Ferienregionen, die täglich einen tollen Job machen, nicht gerecht werden. ■

Was tut die SGH?

Die SGH, eines der drei Instrumente des Bundes für die Tourismusförderung, ist eine öffentlich-rechtliche Genossenschaft und setzt seit 1967 den Förderauftrag des Bundes für eine nachhaltige und konkurrenzfähige Hotellerie in den Tourismusregionen um.