



WERNER HAMACHER bei der Eröffnung des Dolomitengolf Suites im Juni.

»Ich wurde nicht mit offenen Armen empfangen«

ALS QUEREINSTEIGER IN DIE TOURISMUSBRANCHE IST WERNER HAMACHER vor 20 Jahren nach Osttirol gekommen. *Drei Hotels und einen Golfplatz später* spricht Hamacher im Report(+)*PLUS*-Interview über seinen jugendlichen Leichtsinn, der ihn zum Hoteleigner machte, erklärt, warum das 11-Millionen-Investment Dolomitengolf Suites nur ein geringes Risiko war und wie er aus einer Wintersportregion eine Ganzjahresdestination machte.

VON BERND AFFENZELLER

(+) PLUS: Sie haben in Deutschland ein Unternehmen aufgebaut, das zum größten Anbieter für Kopiersysteme in Nordrhein-Westfalen wurde. Mit 39 Jahren haben Sie das Unternehmen verkauft und hätten das bequeme Leben eines Privatiers führen können, stattdessen haben Sie im Defereggental ein Hotel eröffnet. Wie verschlägt es einen erfolgreichen deutschen Jungunternehmer ausgerechnet in eines der unzugänglichsten Hochgebirgstäler Österreichs?

Werner Hamacher: Ursprünglich wollte ich nur gemeinsam mit einem Osttiroler in einige Appartements investieren. Als das scheiterte, wurde uns das Grundstück des heutigen Hotels Defereggental angeboten,

wo bereits eine Hotelwidmung bestand. Der Auslöser für mein Engagement war letztendlich die Unkenntnis über die viele Arbeit, ein Hotel zu füllen, ein bisschen Leichtsinn, die nötige Liquidität und vor allem die Schneesicherheit des Defereggentales. Dabei wurde ich aber anfangs nicht unbedingt mit offenen Armen empfangen. Die Skepsis war schon groß. Aber das hat sich dann auch rasch gelegt.

(+) PLUS: Sie galten damals als Quereinsteiger, hatten keine Erfahrung im Tourismusgeschäft. Heute betreiben Sie erfolgreich drei Hotels und einen Golfplatz in Osttirol sowie ein Hotel auf Mallorca. Wie ris-

kant war aus heutiger Sicht der Einstieg in die Tourismusbranche?

Hamacher: Es gibt kein Geschäftsfeld, das ganz ohne Risiko ist. Andererseits sind viele Aufgaben im Tagesgeschäft eines Hoteliers mit denen anderer Branchen vergleichbar – von der Mitarbeiterauswahl und -motivation bis zur richtigen Strategie bei Marketing und Vertrieb. Durch einen professionellen Zugang in diesen Bereichen war das Risiko überschaubar.

(+) PLUS: Im Juni haben Sie Ihr jüngstes Haus, das Dolomitengolf Suites, eröffnet. Welche Erwartungen haben Sie an das 11-Millionen-Investment?

Hamacher: Die Erwartungen sind groß, aber, wie sich jetzt schon zeigt, auch gerechtfertigt. Wir lagen im September schon bei einer Auslastung von 75 %. Die hohe Auslastung im vorhandenen Hotel war auch der Grund für den Bau des Dolomitengolf Suites. Uns war die Nachfrage nach größeren und noch komfortableren Zimmern und Suiten durch die Reaktion der Gäste bekannt. Und wenn man im Sommer eine Belegung von 80 % hat, dann gibt es ganz viele Wochenenden, an denen man ausgebucht ist und kein zusätzlicher Umsatz mehr lukriert werden kann.

(+) PLUS: Sie haben mit ungewöhnlichen Ideen wie dem Cabrio zum Hotelaufenthalt für viel frischen Wind in der Branche gesorgt. Wie hat sich die Tourismusregion Osttirol in den letzten 20 Jahren verändert?

Hamacher: Vor allem im Sommer wird es immer schwieriger, den Gast für die 4-Sterne-Superior-Zielgruppe zu erreichen. Die Wettbewerbssituation durch Billigflugangebote in die ganze Welt macht es nicht leichter. Mit Wandern und Wellness alleine kommt man da nicht weit. Deshalb wollten wir mit unserem Cabrioangebot einen weiteren Anreiz schaffen. Dafür ist unser Standort im Defereggental ideal: Es gibt Routen über die Großglocknerhochalpenstraße an den 3 Zinnen vorbei in Südtirol nach Cortina d'Ampezzo, und auch die Kärntner Seen sind jeweils als Tagesausflug gut erreichbar.

Der wichtigste Schritt jedoch für ein erfolgreiches Sommergeschäft war der Bau des Meisterschaftsplatzes Dolomitengolf. Österreich und besonders Osttirol mit seiner Lage auf der Alpensüdseite sind von April bis Oktober ein optimaler Golfstandort.

(+) PLUS: Welches Potenzial schlummert in Osttirol?

Hamacher: Wichtige Voraussetzungen für einen erfolgreichen Tourismus sind die außergewöhnliche Natur, etwa mit dem Nationalpark Hohe Tauern und den Lienzer Dolomiten. Der Ausbau vorhandener Skigebiete, des Golfplatzes und eine gezielte Vermarktung sind eine gute Grundlage zukünftiger Erfolge. Die Menschen und ihre natürliche Art und Dienstleistungsfähigkeit sind für mich außergewöhnlich und ein wichtiger Teil des Erfolges.

(+) PLUS: Wie viel Geld haben Sie in Summe in den letzten 20 Jahren in Osttirol investiert?

Hamacher: In die Hotels und den Golfplatz wurden seit 1994 mehr als 70 Millionen Euro investiert.

(+) PLUS: Die Hamacher Privathotels sind heute ein wichtiger Wirtschaftsfaktor und Arbeitgeber in Osttirol. Wie groß ist die Versuchung, neben Osttirol auch in anderen Regionen Österreichs aktiv zu werden?

Hamacher: Die Versuchung ist überschaubar. Ich bekomme zwar fast monatlich Angebote für Investments, aber das übersteigt meine Möglichkeiten und auch meine Inter-



WENIGE MONATE nach der Eröffnung konnte das Dolomitengolf Suites im September bereits eine Auslastung von 75 % vorweisen.

essen. Aktuell sind neben den Aktivitäten in Osttirol und auf Mallorca keine weiteren Investitionen geplant.

(+) PLUS: Wie sehen Ihre mittelfristigen Zukunftspläne aus?

Hamacher: Kurz und mittelfristig steht der Ausbau des Dolomitengolf auf eine 36-Loch-Golfanlage mit einem 9-Loch-Kurzplatz an.

Ich persönlich will mich aus dem operativen Tagesgeschäft völlig zurückziehen. Erleichtert wurde dies durch den Einstieg meiner Söhne ins Familienunternehmen. Bereits jetzt werden wichtige Aufgaben durch Alexander und Peter Hamacher erledigt. ■

WEITERE INFOS: www.hamacher-privathotels.com

www.trenkwald.at

Was haben alle erfolgreichen Unternehmen gemeinsam?

Seit über 27 Jahren gestalten wir die Zukunft der Arbeit und stehen für verlässliche Partnerschaften mit Kunden und MitarbeiterInnen. Wir sind Ihr kompetenter Partner in allen Personalfragen:

- **Zeitarbeit** (Klassische Zeitarbeit, Zeitarbeit mit Übernahme, On-Site-Management, Master Vending)
- **Personalberatung** (Suche und Auswahl, Bewerbermanagement, Internationales Recruiting)
- **Managed Services** (HR-Services, Administration, Sales/After-Sales)
- **Qualifizierungen/Trainings** (Standardisierte- und Kundenspezifische Trainings, Qualifizierungen)
- **Projektmanagement/Teams** (Projektmanager, Spezialisierte Projektteams, Projektmanagement)
- **Market Expansion Services** (Marktstudien, Standort/Partner-Assessments) u. v. m.

Kontaktieren Sie uns noch heute:
Trenkwald Personaldienste GmbH
infoaustria@trenkwald.com oder
☎ 05 07 07

LEITBETRIEBE AUSTRIA

trenkwald

die zukunft der arbeit