



„ES WAR IMMER MEIN TRAUM, EIN EIGENES HOTEL ZU FÜHREN“

1841 als Gasthaus erstmalig urkundlich erwähnt. Mittlerweile ein Viersterne-superior Hotel für Paare mit 116 Betten und ausgezeichnet als eines der besten Wellnesshotels Österreichs. Die Rede ist vom **Viersterne-superior Hotel Guglwald** im Mühlviertel, das aktuell in sechster Generation von einem der jüngsten Hoteliers der Branche geführt wird.

Wissen Sie noch, was Sie früher einmal werden wollten? Feuerwehrmann? Ballerina? Popsänger? Polizist? Pilot? Tierärztin? Lokomotivführer? Alexander Pilsls Berufswunsch in Kindheitstagen findet man nicht bei den traditionellen Kindheitsträumen und doch hatte er schon sehr früh klare Vorstellungen: „Es war immer mein Traum, ein eigenes Hotel zu führen.“ Und der Traum wurde auch schon sehr früh Wirklichkeit: Mit nur 27 Jahren übernahm Alexander Pilsl gemeinsam mit seiner gleichaltrigen Frau Astrid das Hotel Guglwald im Mühlviertel von ihren Eltern Waltraud und Dietmar Hehenberger.

Der großen Verantwortung durch die Übernahme eines Betriebes mit 90 Mitarbeitern waren sich die beiden bewusst und auch gut dafür gerüstet, erklärt Pilsl: „Der Übergabeprozess dauerte zwei Jahre, wir holten uns auch externe Hilfe. Die Mitarbeiter standen voll hinter uns und wir wussten, dass uns auch die Vorgängergeneration noch zur Seite steht.“ Bedenken hatte Pilsl wegen möglichen negativen Reaktionen der Gäste: „Wir wussten nicht, wie diese auf uns reagieren, ob nicht vielleicht langjährige Stammgäste wegfallen und einige sich denken: ‚Jetzt kommt der Schwiegerson und setzt sich in das gemachte Nest!‘.“ Doch die Sorgen im Jahr 2011 waren unbegründet, das Hotel hat aktuell

über das ganze Jahr eine Auslastung von mehr als 90 Prozent. Die Gäste kommen aus ganz Österreich, ein kleiner Teil von etwa zehn Prozent aus Bayern – darunter viele Stammgäste: „Manche kommen alle zwei Monate zum Batterieaufladen.“ Seit der Betriebsübergabe auf die sechste Generation seien die Gäste insgesamt etwas jünger geworden. Grund dafür seien nicht nur die jüngeren Chefs, sondern vor allem das bessere Image von Wellnessurlauben: „Vor einigen Jahren wurde Wellness noch mit dem Kuraufenthalt für ältere Leute verglichen.“

Neben der jüngeren Gästestruktur verändern sich die gesamte Branche ständig: „Die Wünsche der Gäste werden immer spezieller, jeder wohnt bereits zu Hause auf sehr hohem Niveau“, erklärt Pilsl. Mit Zimmern der Mittelklasse würde man nicht weit kommen und zu stark mit den Mitbewerbern vergleichbar sein.

Zielgruppe fixiert

Von den Vorgängergenerationen wurde das Hotel an der tschechischen Grenze von einem Gasthaus kontinuierlich zu einem Hotel mit zwischenzeitlich sieben Seminarräumen erweitert und umgebaut. „Der Betrieb ist durch das Seminargeschäft gewachsen.“ 2004 entschied sich die Familie aber für Paare als Zielgruppe



und ließ das Seminargeschäft ein Jahr später ganz auf. „Man muss sich auf eine Zielgruppe fixieren und darf nicht versuchen alle zu bedienen“, erzählt der Hotelier, dass nun erholungssuchende Paare ab rund 20 Jahren bis hinauf ins hohe Alter durchschnittlich zwei bis drei Nächte zum Wellness in das Viersterne-superior Kuschel- und Wellnesshotel kommen würden. Das Hotel habe nun die optimale Betriebsgröße mit 116 Betten erreicht: „So kann man es noch familiär führen und findet genug Mitarbeiter.“ Theoretisch wäre auch nur mehr eine Vergrößerung in die Höhe möglich, da man mit dem Dachabschluss genau auf dem Grenzpfiler zu Tschechien ist. „Wir sind das einzige Hotel, das wirklich exakt an einer Staatsgrenze steht“, erzählt Pilsl und kann mittlerweile auch über ein Missgeschick beim Umbau im Jahr 2004 lachen. Damals wurde mit einem falschen Plan über die Staatsgrenze gebaut und es kam ein Abrissbescheid von der österreichischen Behörde. Das Dach wurde daraufhin mit einer Motorsäge verkleinert.

Während die Vorgängergeneration mit Waltraud und Dietmar Hehenberger das Hotel auf ein sehr hohes Niveau gebracht habe, sehen es die Pilsls nun als ihre Aufgabe, dieses Niveau weiterzuführen und einzelne Dinge zu verbessern und weiterzuentwickeln: „Besonders wegen unserer vielen Stammgäste ist es wichtig, dass wir stetig Veränderungen durchführen.“ Es werden jährlich knapp 400.000 Euro aus dem Cashflow investiert.

Familiärer Touch und Bodenständigkeit

Seit 2007 wird das Hotel Guglwald jährlich vom Relax Guide mit drei Lilien ausgezeichnet und ist damit unter den besten Wellnesshotels in Österreich. Von den Mitbewerbern habe man sich durch den familiären Touch und die Bodenständig-

keit ab. Die Familienmitglieder seien auch wirklich im Betrieb unterwegs und würden sich um die Anliegen der Gäste persönlich kümmern: „Bei uns fühlen sich die Gäste schnell wohl, weil es nicht so überspitzt zugeht. Viele unserer Gäste müssen im Alltag täglich Anzug und Krawatte tragen, bei uns können sie in gemütlicher Umgebung mit Hemd und Polo-Shirt auf hohem Niveau entspannen.“ Passend dazu landen auf den Speisetellern hauptsächlich regionale und biologische Produkte, das Hotel bewirtschaftet einen eigenen biologischen Kräutergarten und stellt verschiedene Teesorten her. Riesengarnelen, Shrimps und andere exotische Produkte, die in Hotels dieser Kategorie häufig auf der Speisekarte stehen, sucht man hier vergeblich. „In Österreich gibt es so viele gute Produkte. Es braucht nicht Lebensmittel aus der ganzen Welt, um auf hohem Niveau kochen zu können“, erzählt Pilsl, warum man für mehr Regionalität vor zwei Jahren ganz bewusst die Bio-Zertifizierung aufgegeben habe.

Pilsl trägt beim Interview eine blaue Arbeitshose, sein T-Shirt ist von Fliesenstaub bedeckt. Das Hotel ist zum Zeitpunkt des Interviews eine Woche für den jährlichen Umbau geschlossen und auch da legen die Eigentümer selbst kräftig Hand an: „Ich habe gestern bis knapp vor Mitternacht den alten Fliesenboden rausgestemmt.“ Für den gesamten Umbau – von der Planung bis zur Auswahl der Lieferanten – ist seine Frau Astrid zuständig. Alexander Pilsl kümmert sich um das tägliche Geschäft und ist mindestens fünf Tage in der Woche im Hotel anwesend. Die Eigentümer leben mit ihren beiden Söhnen, dem sechsjährigen Maximilian und dem dreijährigen Jonathan, gleich neben dem Hotel: „Im Bedarfsfall können wir so schnell ins Hotel kommen.“ Die Eigentümerin der vierten Generation, Margarethe Hehenberger, wohnt im Hotelgebäude. „Sie ist unsere gute Seele“, erklärt Alexander Pilsl. Die 76-Jährige ist



Man muss sich auf eine Zielgruppe fixieren und darf nicht versuchen alle zu bedienen.

ALEXANDER PILSL

Eigentümer, Viersterne-superior Wellnesshotel Guglwald

noch stark im Betrieb involviert und kümmert sich besonders um den Kräutergarten. Mutter und Schwiegermutter Waltraud Hehenberger ist der „Jolly Joker“, sie hilft aus wo gerade jemand gebraucht wird. Der Schwiegervater widmet sich seit der Übergabe anderen Projekten, um später wieder als Seniorchef des Hotels zurückkommen zu können. Dietmar Hehenberger sattelte auf Immobilien um und betreibt mit seinem Partner Claus Schöftner, dem früheren Cheftechniker des Hotel Guglwald, die Immobilienfirma HS Real mit Sitz in Bad Leonfelden.

„Unser Sohn Maximilian darf einmal in der Woche am Abend in der Küche oder im Restaurant helfen“, erzählt Pilsl über den Kontakt seiner Kinder mit dem Familienbetrieb und zeigt dabei ein Foto auf seinem Handy, wo der Sechsjährige mit Kochhaube und Kochlöffel in der Hand in die Kamera strahlt. „Die Kinder müssen ihren Spaß haben. Wir wollen den Betrieb für die Kinder attraktiv machen, aber sie gleichzeitig nicht damit überstrapazieren.“ Fragt man den Buben nach seinem aktuellen Berufswunsch, nennt er eine Reihe traditioneller Berufswünsche von Kindern wie Feuerwehrmann, Polizist, Rettungssanitäter, Förster, Pilot – und eine Ausnahme: Kellner. Der Papa lacht: „Da ist noch so viel Zeit bis dahin ... schön, dass der Kellner schon mal vorkommt.“