

Preiskampf der Luxushotels

Zürcher 5-Sterne-Hotels haben Probleme mit der Auslastung – Verkaufsgerüchte machen die Runde

Das erst vergangene Jahr eröffnete Luxushotel Kameha Grand stehe zum Verkauf, sagen mehrere Hoteliers. Der Besitzer holt jetzt Fluggesellschaften ins Hotel.

Ueli Kneubühler

Im Frühling 2015 wurde das Luxushotel Kameha Grand in Glattbrugg eröffnet - mit Pauken und Trompeten. Zur Eröffnung des 120-Mio.-Fr.-Hotels erschienen ehemalige Schweizer Fussballer, TV-Moderatoren und viele Ex-Missen. Im nächsten Jahr nun ziehen verschiedene Airlines in das extravagante Hotel ein. Denn das «Kameha Grand» bekommt seine 245 Zimmer nicht voll und will die Auslastung mit günstigen Konditionen für Fluggesellschaften nach oben treiben. «Wir haben sicher 50 Zimmer zu viel. Daher werden wir im nächsten Jahr diese 50 Zimmer an Airlines vermieten», sagt Carsten Rath, Gründer und Chef der Lifestyle Hospitality & Entertainment Group, die die Kameha-Hotels betreibt. Mit dabei sei etwa British Airways.

Für ein Luxushotel liegt das «Kameha» zwischen der viel befahrenen Thurgauerstrasse und der Autobahn 1 nicht eben standesgemäss, jedoch in Gehdistanz zu Firmen wie Zurich, Mondelez oder SRG. Im Gegensatz zu den edlen und klassischen Häusern in Zürich, die sich in Zurückhaltung üben, mag es Rath pompös. Er strebe nach der Perfektion eines «Baur au Lac», richtet sich aber auf junge und Lifestyle-affine Gäste aus. Bis anhin war in der Branche klar, dass ein Hotel in dieser Preisklasse nur in der Innenstadt funktionieren kann.

Preise gesenkt

Gerüchte über eine geringe Auslastung im «Kameha Grand» machen daher schon länger die Runde. «Wir hatten einen schweren Start und haben zu lange an unseren Preisen festgehalten», bestätigt Rath. «In den ersten neun Monaten haben wir keine Konzessionen gemacht. Das war ein Fehler, welchen wir korrigiert haben. Danach haben wir umge-



Schokoladetafel als Badezimmertür. Das «Kameha Grand» in Glattbrugg gibt sich extravagant.

1224 Zimmer

boten die neun 5-Sterne-Hotels in der Stadt Zürich im letzten Jahr an. Das sind fast 60% mehr als noch vor zehn Jahren.

stellt und die Preise reduziert und sind seitdem auf dem Erfolgsweg.» Laut eigenen Angaben ist das «Kameha» halb so teuer wie 5-Sterne-Häuser in der Innenstadt. Die Auslastung betrage 70%. Nächstes Jahr soll sie auf 75% steigen, die Gewinnschwelle soll im Juni 2017 erreicht werden,

zwei Jahre nach Eröffnung. Das ist ambitioniert. Durchschnittlich dauert dies drei Jahre.

In der Branche werden die Zahlen argwöhnisch beäugt. Schon während der Bauzeit zweifelten Hotelfachleute, dass die Nachfrage gross genug sein wird. Mehrere Hoteliers sagen unabhängig voneinander, dass das Hotel zum Verkauf stehe und man bereits angefragt worden sei, ob man nicht Interesse habe, das «Kameha» zu übernehmen. Das Problem sei der Vertrieb, heisst es. Da das Hotel jenseits der Stadtgrenze in Glattbrugg liegt, taucht es in den Suchmaschinen wie Booking nicht unter Zürich auf. Rath will davon

nichts wissen, dementiert aber nicht. «Gerüchte sind meistens falsch, aber wo Rauch ist, ist immer auch Feuer. Als Hotel-Holding sind wir immer auf der Suche nach neuen strategischen Partnern, um zu wachsen.» Hotelp portale sind laut seinen Angaben nicht so wichtig, da das grösste Geschäft über «Marriott» komme. Mit der grössten Hotelkette der Welt hat das «Kameha» einen Franchisevertrag. Wer auf «Marriott» ein Hotel in Zürich sucht, dem wird das «Kameha» vorgeschlagen. Ab nur 145 Fr. pro Nacht lässt es sich derzeit im «Kameha» übernachten.

Weniger skeptisch sind die Investoren. Das Hotel gehört Sima,

einem Immobilienfonds der UBS. Sima ist mit einem Anlagevolumen von 8 Mrd. Fr. der grösste Schweizer Immobilienfonds. Rath führt das extravagante Haus in Pacht. Eine UBS-Sprecherin sagt, dass das «Kameha» nicht zum Verkauf stehe.

Die Luxushotellerie in Zürich durchlebt momentan harte Zeiten. Neun Häuser kämpfen alleine auf Stadtgebiet um Gäste. Zahlen des Bundesamtes für Statistik und Zürich Tourismus zeigen, dass sich die Zahl der angebotenen Zimmer in den letzten zehn Jahren um 58% auf 1224 erhöht hat. Einzig die Hotels ohne Sterneklassierung sind noch stärker ge-

wachsen. Zwar sind die Logiernächte trotz Terroranschlägen in Europa und starkem Franken in Zürich erstaunlich solid geblieben, und die Auslastung im 5-Sterne-Bereich liegt weiterhin bei stabilen 63%, doch an der Preisfront tut sich einiges, beobachtet Philippe Frutiger, Chef der Giardino-Gruppe. Er hat vor einem Jahr das Hotel Atlantis am Fuss des Üetlibergs wiedereröffnet.

«Logiernächte und Auslastung mögen auf den ersten Blick stabil erscheinen. Dies aber nur, weil viele 5-Sterne-Anbieter Nachfrage mit Tiefpreisen generieren, damit sie die Zimmer voll bringen.» Zürich sei derzeit ein hartes Pflaster. Der Sommer im «Atlantis» sei gut gelaufen, im Oktober und November sei die Auslastung unbefriedigend gewesen. Optimistischer ist Frutiger für Dezember.

Die zurzeit angespannte Lage hat offenbar auch mit einem prominenten Abwesenden zu tun. Der kürzlich verstorbene ehemalige Emir von Katar hatte über Jahre zu grossen Teilen in Zürich gelebt, im Frühling ging er zurück. «Mit seiner Entourage hat er in Zürich jährlich 20 000 bis 30 000 Logiernächte generiert - meist im 5-Sterne-Bereich. Auf total 163 000 Logiernächte aus den Golfstaaten bringt dieser Wegbruch einiges in Bewegung», sagt Martin Sturzenegger, Direktor von Zürich Tourismus.

Gesättigter Markt

Im europäischen Vergleich geht es der Luxushotellerie in Zürich zwar relativ gut. Doch für die Zukunft ist Martin von Moos, Präsident der Zürcher Hoteliers, eher pessimistisch. «Irgendwann ist der Markt der Luxushotellerie in Zürich gesättigt. Grosses Wachstum werden wir nicht mehr sehen.» Einen Schub würde einzig ein neues Kongresszentrum bringen, so von Moos. Denn im Seminar- und Kongressbereich ab 1300 Teilnehmern ist Zürich quasi inexistent. Es sind diese grossen Kongresse, die laut Sturzenegger 48% der gesamten Wertschöpfung im Kongressbereich generierten und viele Logiernächte nach sich zögen.

Schweizer Patienten warten auf Medikamente

Die Zulassungsverfahren für innovative Medikamente haben sich in den USA deutlich beschleunigt. Die Schweiz fällt zurück.

Birgit Voigt

Schweizer Patienten müssen immer häufiger um Jahre länger auf neue Medikamente warten als ihre Leidensgenossen in den USA. Eine Grafik, die die Zulassungsbehörde Swissmedic selbst zur Verfügung gestellt hat, zeigt, dass Patienten seit rund 2011 vor allem in den USA, aber auch in der EU oft schneller Zugang zu neuesten Wirkstoffen erhalten.

Der Geschäftsführer des Pharmaverbandes Interpharma, Thomas Cueni, zeigt sich «entsetzt» über den Trend. Interne Auswertungen des Verbandes belegten, dass von Mitte 2013 bis Mitte 2016 über 40% der von der FDA aufgrund ihrer Innovation bevorzugt und schnell zugelassenen Medikamente hierzulande nicht verfügbar seien. Von 76 Medikamenten seien nur gerade 46 in der Schweiz überhaupt zugelassen und davon nur 30 kassenpflichtig. «Das muss ein Weckruf

für Swissmedic und das Bundesamt für Gesundheit (BAG) sein. Da läuft grundsätzlich etwas schief.»

In der Schweiz durchläuft ein Medikament ein zweistufiges Verfahren, bis es von den Krankenkassen vergütet wird. Die Prüfung auf Sicherheit und Wirksamkeit führt Swissmedic durch. Anschliessend urteilt das BAG, ob die Arznei kassenpflichtig werden soll. Das Ganze ist ein komplexer Prozess. Zielkonflikte sind die Norm. Hersteller und Patienten wollen Arzneien so schnell wie möglich auf dem Markt sehen. Die Aufsichtsbehörden müssen darüber wachen, dass sie sicher sind, tatsächlich wirken und kostenmässig vertretbar sind.

Mit dem Aufkommen ganz neuer Wirkstoffe haben sich die Anforderungen erhöht. In den USA hat die mit rund 1300 Beamten operierende zuständige Abteilung innerhalb der Food and Drug Administration (FDA) in den letzten Jahren die Zulassungsverfahren beschleunigt. Sie setzt vermehrt auf rollende Prozesse, bei welchen die Firmen früh einführen können, dann aber laufend Studienergebnisse weiterliefern

müssen. Auch Swissmedic mit ihren rund 360 Stellen hat für bahnbrechende Therapien schnelle Verfahren eingeführt.

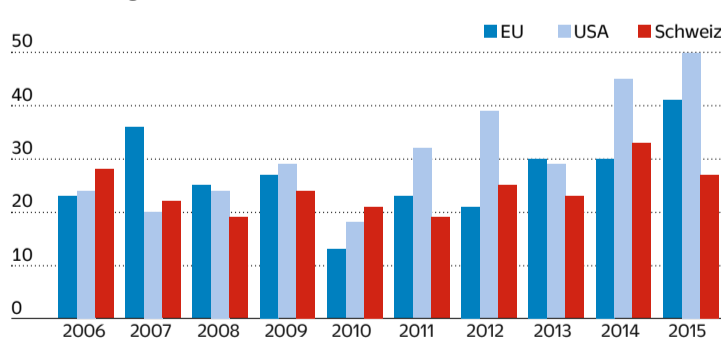
Die funktionierten sehr gut, wenn sie denn zur Anwendung kämen, sagt eine Roche-Sprecherin. «Doch aufgrund strikterer Kriterien im Vergleich zu den USA sind Fast-Track-Verfahren für innovative Produkte leider selten. Hier besteht noch Potenzial.»

Die Attraktivität der Schweiz als Zulassungsland leidet zusätzlich, weil das BAG den von Swissmedic im Fast-Track-Verfahren bewilligten Mitteln immer wieder die Kassenpflicht verwehrt und weitere Daten abwartet. Die zusätzlich geforderten Studien seien «keine Kompetenzüberschreitung», sagt Jörg Indermitte, Co-Leiter Sektion Medikamente. «Das BAG vergleicht - anders als Swissmedic - die Wirksamkeit mit anderen Arzneimitteln. Wir dürfen und müssen sagen, wenn uns die Datenlage, die den Nutzen zeigen soll, zu dünn ist.»

Ein Brustkrebsmedikament von Pfizer namens Ibrance illustriert die Lage. In den USA erhielt der Konzern 2015 die Erlaubnis, die Therapie einzuführen, ob-

Schweiz im Hintertreffen

Zahl der zugelassenen innovativen Medikamente



Quelle: Swissmedic

wohl zu dem Zeitpunkt erst Daten aus frühen Patientenstudien vorlagen. Die Auflage war, weitere Ergebnisse laufend nachzureichen. Letzte Woche gab auch die EU grünes Licht für den Einsatz. Pfizer hatte im Juli 2014 den Antrag auf Zulassung im Fast-Track-Verfahren auch in der Schweiz gestellt. Doch Swissmedic reichte die Datenlage nicht. Inzwischen hat Pfizer weiterreichende, grosse Studien absolviert, und ein Antrag auf Zulassung in der Schweiz läuft. Doch bis das sehr gut wir-

kende Krebsmedikament offiziell von den Ärzten eingesetzt und dann auch von den Krankenkassen vergütet werden muss, dürfte wohl noch ein Jahr ins Land ziehen. In der Zwischenzeit können hierzulande Frauen nur profitieren, wenn ihr Arzt den Aufwand nicht scheut und über ein Firmenprogramm für Notsituationen («compassionate use») die Arznei (kostenfrei) beschafft.

Die Hürden beim schnellen Prüfverfahren bemängelt auch Novartis. Dazu käme, dass Swiss-

medic in Fällen, da ein bereits zugelassenes Medikament für eine weitere Krankheit eingesetzt werden soll, zu lange prüfe. Novartis nennt als Beispiel ihr Medikament gegen Schuppenflechte. Die EU-Gesundheitsbehörde EMA entschied nach 9 Monaten, die FDA nach weniger als 11 Monaten. Swissmedic benötigte 19 Monate. «Das ist nicht nur für die Schweizer Patienten ein Problem, sondern auch für die Patienten in 90 weiteren Ländern, die von der Swissmedic-Zulassung abhängen», sagt ein Novartis-Sprecher.

Kein Pharma-Konzern will es sich mit den staatlichen Stellen verderben. «Es gibt auch Fälle, in welchen Swissmedic schneller als andere Behörden entscheidet», hält Martin Höhener, Sprecher von Pfizer Schweiz fest. Doch die neuen Angebote für schnelle und rollende Zulassungsverfahren in den USA und in der EU brächten die Pharmahersteller dazu, grundsätzliche Fragen zu stellen. «Heute hat die Schweizer Bevölkerung denselben Zugang zu innovativen Medikamenten wie unsere Nachbarn - wir sehen jedoch, dass sich eine Ungleichheit zum umliegenden Ausland öffnet.»