

Neue Reservierungszentrale der Matterhorn Group

MATTHIAS GETTO IM INTERVIEW

BG Matthias Getto arbeitet seit Anfang des Jahres 2014 als Cluster Reservations & Revenue Manager bei der Matterhorn Group. Im Interview erzählt der 35-Jährige von seinen Aufgaben beim Unternehmen, der neuen Reservationszentrale und seinem ersten Eindruck von Zermatt.

Matthias Getto, Sie arbeiten als Cluster Reservations & Revenue Manager bei der Matterhorn Group. Seit wann arbeiten Sie in dieser Funktion?

«Ich habe meine neue Position bei der Matterhorn Group am 20. Januar 2014 angetreten. Dies ist meine erste Anstellung in Zermatt.»

Was hat Sie dazu bewegt, in Zermatt arbeiten zu wollen?

«Nach meinem MBA-Studium in Amsterdam wollte ich gerne zurück in die Schweiz und habe daher landesweit nach offenen Stellen in der Hotellerie geschaut. Im Internet habe ich dann die Position des Cluster Reservations & Revenue Managers bei der Matterhorn Group entdeckt und fand sie gleich sehr interessant, also habe ich mich beworben. Jetzt bin ich hier ...»

... und Ihr erster Eindruck von Zermatt?

«Zum Vorstellungsgespräch im letzten Dezember war ich das erste Mal in Zermatt und es hat mir sehr gut gefallen. Das Dorf war frisch verschneit und ich kam mir vor wie in einer Märchenlandschaft. Dazu noch das majestätische Matterhorn ... das ist einfach beeindruckend!

Ich habe die letzten sieben Jahre in den Grossstädten Amsterdam und London gewohnt, daher geniesse ich jetzt die Ruhe und vor allem die frische Luft in Zermatt. Dazu kommt, dass ich ein leidenschaftlicher Ski- und Snowboardfahrer bin. Die Wochenenden habe ich daher damit verbracht, Zermatts und Cervinias Pisten zu erkunden. Jetzt bin ich schon sehr gespannt, was der Sommer alles zu bieten hat.»

Welche Aufgaben übernehmen Sie als Cluster Reservations & Revenue Manager bei der Matterhorn Group?

«Als Cluster Reservations & Revenue Manager bin ich unter anderem verantwortlich für die Zimmerpreise und somit auch für die preisliche Positionierung der Hotels der Matterhorn Group. Durch die Anwendung von Yield Management und der Einführung

von Dynamic Pricing werden unsere Preise flexibler und können den Marktbedingungen (Angebot und Nachfrage) schneller und besser angepasst werden. Ausserdem kümmere ich mich um unsere Distribution und somit die Bewirtschaftung der verschiedenen Kanäle, über die wir unsere Hotels und Restaurants anbieten und stelle sicher, dass wir unsere Systeme optimal nutzen. Ich treffe Geschäftspartner, etwa Reisebüros und Tour Operator und verhandle Verträge aus. Einmal wöchentlich organisiere ich zusammen mit dem Marketing ein Revenue Meeting, in dem die Buchungssituation im Team analysiert wird und Massnahmen zur Steigerung der Umsätze besprochen werden. Nicht zuletzt trage ich die Verantwortung für das Reservierungsteam und muss sicherstellen, dass alle Mitarbeiter motiviert, engagiert und mit Freude bei der Arbeit sind.»

Sie sind zudem Leiter der neuen Reservationszentrale der Matterhorn Group. Welche Leistungen erbringen Sie für die Gäste?

«In der Reservierungszentrale nehmen wir individuelle und Gruppenbuchungen für alle Betriebe der Matterhorn Group an. Hauptsächlich geht es natürlich um Zimmerbuchungen für unsere Hotels Grand Hotel Zermatterhof, 3100 Kulmhotel Gornergrat, Hotel Riffelberg sowie das Berghaus Grüensee. Aber wir kümmern uns auch um Gruppenreservierungen für Mittag- und Abendessen in unseren Restaurants sowie um Veranstaltungsanfragen für alle Betriebe. Neben der Bearbeitung von Reservierungen erledigt das Team in der Reservierungszentrale auch administrative Aufgaben wie das Ablegen von Gästekorrespondenzen oder das Erstellen und Aktualisieren von Excel Buchungslisten und Systemreports.»

Kontakt Reservierungszentrale

E-Mail: reservation@mymatterhorn.com
Telefon +41 27 966 67 67

Zu welchem Zweck baut die Matterhorn Group eine Reservationszentrale auf?

«Die Matterhorn Group baut die Reservierungszentrale aus verschiedenen Gründen auf.

Durch eine zentralisierte Organisation mit klar definierten Prozessen und Standards sowie einem gut geschulten Team ist es uns möglich, unseren Gästen einen noch besseren Service zu bieten. Wir können Preise und Verfügbarkeiten in allen Betrieben gleichzeitig prüfen, auf spezifische Gästewünsche eingehen und so optimale, individuelle Angebote machen.»



Matthias Getto arbeitet seit Januar 2014 als Cluster Reservations & Revenue Manager bei der Matterhorn Group. Im Fairmont Hotel Vier Jahreszeiten in Hamburg (D) liess sich der heute 35-Jährige zum Hotelfachmann ausbilden. Danach folgte ein Undergraduate Studium (BSc Honours) «International Hospitality Management» an der Oxford Brookes University in Oxford, England, und schliesslich ein Master Studium (MBA) «International Business» an der Nyenrode Business University in Amsterdam, Niederlande.



Neue Reservationszentrale der Matterhorn Group.