



«Ich hoffe doch sehr,
dass die Gemeinde
Tarasp unser Schloss
kauft. Der Preis
ist fair.»

SKH Prinz Donatus von Hessen
Hessische Hausstiftung Kronberg D

Prinz Donatus von Hessen setzt auf seinen Riesling aus dem Rheingau, den er momentan in der Schweiz neu in der Gastronomie positioniert.

Regula Wolf

Prinz, Hotelier, Weinbauer

Seine Königliche Hoheit Donatus Prinz von Hessen – wie spricht man Sie korrekt an?
Mein offizieller Name ist Prinz von Hessen. Und für gute Bekannte bin ich Donatus.

Also: Herr Prinz von Hessen, Sie führen ein grosses Weingut im deutschen Rheingau. Wie war die Weinlese diesen Herbst?
Sie ist gut. Aber da ein starker Regen viele Trauben verletzte, mussten wir Mitte September sofort mit der Ernte beginnen. Die Menge ist gross, die Qualität ist gut, vergleichbar mit den guten Jahrgängen 2008 und 2009. Und die Spätlesen der Ersten Gewächse zeigen sogar in Richtung des sehr heissen 2003.

Sie setzen praktisch ausschliesslich auf die Sorte Riesling. Weshalb?
95 Prozent unseres Anbaus gehört dem Riesling, neben wenig Spätburgunder und Merlot. Der Riesling ist die Königin des Weissweins. Mit seiner Säurestruktur ist er für den Anbau in Europa prädestiniert. Der Rheingau gilt ja als Wiege des Riesling.

Sie produzieren 250 000 Flaschen jährlich. Wohin geht diese grosse Menge?
Dieses Jahr werden es wohl gar einige mehr, aber für Deutschland ist es nicht eine grosse, sondern eine kleine Menge, wir sind international eine Ameise! Ich bin stolz, dass wir

Er will Schloss Tarasp verkaufen. Und die 5-Sterne-Häuser Schlosshotel Kronberg und Hessischer Hof sanieren. Und seine Weine auch in der Schweiz positionieren: SKH Prinz von Hessen.

ELSBETH HOBMEIER

deutscher Marktführer in Österreich sind, wir verkaufen auch sehr gut in Grossbritannien, den skandinavischen Ländern und den USA. Hongkong und Dubai sind im Kommen, Riesling passt gut zur asiatischen Küche.

Wie ist das Interesse der Schweizer Konsumenten?
Das sind wir zurzeit am Entdecken. Die Schweizer haben eine grosse Affinität zum Wein und einen Pro-Kopf-Konsum, von dem wir in Deutschland nur träumen können. Auch das Preisgefüge ist hoch, das passt zu uns, wir sind kein Weinabfüller, sondern Produzent.

Und wie kommt der Wein in der Gastronomie an?
Im Ausland gut – in Deutschland sind wir leider 15 Jahre zu spät. Unser Weingut besteht zwar schon seit den 50er-Jahren, aber der Aufbau einer neuen jungen Kundschaft wurde etwas verschlafen. Ab 2004 kümmerte ich mich dann selber darum.

Ihr Lieblingswein heisst «Dachsfilet», was ist der Hintergrund dieses ausgefallenen Namens?
Dachsfilet kommt vom Dachsberg, da sind unsere ältesten Reben, und wir vergären diesen Wein zu 30 Prozent auf der Schale, also mit Maischengärung. Filet meint das beste Stück, daher der Name.

Sie wollen und müssen 800 Jahre Familientradition und einen modernen Weinbau unter einen Hut bringen. Wie machen Sie das?
Punkto Weine wollen wir zeitgemäss sein. Aber eine gewisse Ernsthaftigkeit gehört zu uns. Die Qualität steht im Vordergrund, die Labels der Flaschen dürfen frech, aber nicht abgehoben sein. Klar bringen wir beim Verkauf auch unsere Geschichte und unsere Tradition mit hinein. Tradition ist wichtig für uns.

Kommen wir zu einem weiteren Wirtschaftszweig Ihrer Familie, Ihre Schlösser...
... Wirtschaftszweig tönt sehr gut...

... Welche Sparte ist wirtschaftlich wichtiger für Sie, Wein oder Schlosshotels? Oder anders gefragt: Sind Sie lieber Hotelier, Schlossherr oder Weinbauer?
Das kann ich mir eigentlich nicht so aussuchen! Mein Hobby ist die Reiterei und die Pferdezucht, damit bin ich aufgewachsen. Aber viel Zeit habe ich nicht dafür, denn ich kümmere mich zurzeit intensiv um unsere Hotels. Wir haben die einzigen zwei Fünfsternehäuser im Frankfurter Raum in Privatbesitz. Wir müssen uns gegen internationale Ketten behaupten. Wenn ich auf die Zürcher Hotellerie und ihr Preisgefüge schaue, werde ich

ja ganz neidisch: Die Fünfsternepreise sind hier etwa auf dem Niveau unserer Zwei- oder Dreisternehäuser. Aber wir müssen investieren und den Service hochhalten, und das ist sehr schwierig angesichts des Arbeitskräftemangels in der deutschen Gastronomie, auch wenn wir Löhne weit über Tarif bezahlen. Wir haben eigene Schulungsprogramme für unsere 200 Mitarbeitenden, wir müssen besser sein als die Ketten. Punkto Service sind wir die Besten in Frankfurt.

Welche Investitionen planen Sie in Ihren Hotels?
Seit dem Jahr 2000 haben wir rund 8 Millionen Euro in die beiden Boutiquehotels investiert, und wir werden im nächsten Jahr mindestens nochmals so viel reinstecken. Beim Hessischen Hof planen wir den Einbau eines Fit-Bereichs für jüngere Gäste und einer Präsidentensuite, um das Angebot abzurunden. Auch im Schlosshotel Kronberg müssen wir einiges machen, dieses über 100-jährige Haus mit seinen zwei Meter dicken Mauern wird nächstes Jahr total saniert, von der Haustechnik bis zu einem neuen Spa-Bereich. Es ist ein Märchenschloss und das einzige Hotel, das je von einer Kaiserin belebt und genutzt wurde.

Sie besitzen auch das markanteste Wahrzeichen des Unterengadins, das Schloss Tarasp. Im Mai 2012 läuft der Kaufrechtsvertrag mit der Gemeinde Tarasp ab. Wie sieht die Zukunft aus?
Ich hoffe doch sehr, dass sie kaufen! Der Ball liegt bei der Gemeinde. Wir haben ihr einen sehr fairen Preis angeboten. Und falls sie das Schloss wirklich nicht wollen, sollen sie uns die Freiheit lassen, es in vermögendere Hände zu geben. Es müsste ein Miteinander mit Gemeinde und Denkmalschutz sein – darin haben wir Erfahrung, denn unsere Familie besitzt insgesamt 90 schützenswerte Objekte. Ich bin in Tarasp stark verwurzelt, habe ich als Kind doch stets die Winterferien im Schloss verbracht.

Hessische Hausstiftung als Besitzerin

Die Familienstiftung wurde 1928 gegründet, um die über 800 Jahre zusammengetragenen Kulturwerte des hessischen Fürstenhauses zu erhalten. Zum Portfolio gehören 90 denkmalgeschützte Bauten, so das Schloss Tarasp im Engadin, das Schlosshotel Kronberg bei Frankfurt und das Hotel Hessischer Hof in Frankfurt (beide Fünfsterne-Boutiquehotels), das Schloss Fasanerie bei Fulda, das Gut Panker in Schleswig-Holstein sowie das Weingut Prinz von Hessen im Rheingau. Die Geschäfte der Hessischen Hausstiftung leitet heute der studierte Betriebswirt und Immobilienökonom Donatus Prinz von Hessen (45), der 1994 in das

Familienunternehmen eingetreten ist und seit 2004 sich intensiv auch um das Weingut kümmert. Er ist verheiratet mit Floria, geborene Gräfin von Faber-Castell, und Vater der 4-jährigen Zwillinge Paulina und Moritz. Das Weingut liegt in der «Rieslingstadt» Johannisberg und umfasst 35 Hektar Reben; 23 Hektar sind als «Erstes Gewächs» klassiert. Die Palette reicht vom Einstiegswein «Riesling H» über Riesling Cabinet (Gold Riesling du Monde 2008) zum «Dachsfilet» (Silber Mundus Vini 2010) und dem Riesling Johannisberger Klaus (Cabinet, Erstes Gewächs, Auslese). Vertreten werden sie in der Schweiz durch die Weinkellereien Aarau. eho

«Strukturwandel muss Zukunft sichern»



Standpunkt
PETER BODENMANN
HOTELIER IN BRIG

Der harte Franken war, ist und bleibt ein Problem. Auch bei einem Kurs von 1.22 Franken pro Euro. Die Nationalbank hat alle notwendigen Instrumente, um den in den Augen von Bundesrat Johann Schneider-Ammann immer noch krass überbewerteten Franken auf 1.40 Franken pro Euro anzuheben. Der Tourismus als eine der wichtigen Branchen der realen Schweizer Wirtschaft macht leider zu wenig Druck. Etwas

mehr Geld für Schweiz Tourismus macht, dass viele in unseren Verbänden strahlen wie Maikäfer. Je länger der Franken zu stark ist, desto grösser ist der langfristige Schaden. Und dies selbst für den Fall, dass die Nationalbank den Franken mittelfristig auf 1.40 Franken pro Euro anhebt. Denn in den mentalen Festplatten vieler unserer potenziellen Gäste hat sich bis dann der schwer löschbare Eindruck festgeschrieben: Die Schweiz ist «schweinetueuer».

«Der Tourismus als eine wichtige Branche der realen Schweizer Wirtschaft macht zu wenig Druck.»

Deshalb braucht es für das angekündigte Massnahmenpaket 2 des Bundesrates Reformen, die den Strukturwandel in unserer Branche voranbringen. Massnahme 1: Bis der Freihandel für landwirtschaftliche Produkte

realisiert ist, muss jeder Hotelier das Recht haben, pro durchschnittlich in den letzten Jahren abgerechneter Übernachtung 500 Gramm Fleisch zu importieren. Massnahme 2: Der Bund müsste Nullenergie-Hotels fördern und pro jährlich eingesparter Kilowattstunde öläquivalent 75 Rappen Subvention gewähren. Dies bringt mehr als die zu hohe Subventionierung der Solarenergie. Und verbessert unsere Konkurrenzfähigkeit massiv.

Massnahme 3: Schweiz Tourismus wird nur weiter subventioniert, wenn die Hoteliers für Zimmer, die STC vermarktet, keine Gebühren mehr bezahlen müssen. So wie das der Walliser Hotelierverein mit Valais-Booking realisiert. Nationalrat Peter Spuhler will die internationale Konkurrenz durch wettbewerbsfeindliche Vergaberegeln ausschalten. Das ist erstens falsch und zweitens im Tourismus nicht zu machen. Wir brauchen zukunftsgerichteten Strukturwandel.