

Die Niesenbahn AG baut ihren Hotel-Gastrobetrieb fürs MICE-Geschäft aus. Geschäftsführer Urs Wohler will so das Bergunternehmen zu einem attraktiveren Arbeitgeber machen.

GUDRUN SCHLENZCEK

An Tagen wie diesen ist es ruhig auf dem Niesen: Wenn der Nebel die bei schönem Wetter so phänomenale Sicht verstellt, lockt der Berner Oberländer Ausichtsblick nur wenige Gäste auf die knapp 2400 Meter hohe Spitze. An solchen Tagen wünscht sich Urs Wohler, der seit Anfang 2017 die Geschicke der Niesenbahn AG mit ihrem Hotel- und Gastronomiebetrieb auf dem Berg lenkt, Geschäftsfelder, welche jene mit den Ausflugsgästen ergänzen. Der erfahrene Touristiker kennt sich aus mit wetterabhängigem Geschäft: 12 Jahre war er zuvor Direktor der Ferienregion Scuol Samnaun Val Müstair. Mit dem Unterschied, dass der Niesen ein reines Sommergeschäft ist. Zu einem 365-Tage-Berg will Wohler den Niesen deshalb nicht machen, aber an den rund 210 Öffnungstagen die Auslastung gleichmässiger verteilen.

Nächstes Ziel: Mitarbeiter-Sharing mit Betrieben aus der Region

Um das zu erreichen, sind Mitte April die ersten Baumaschinen auf dem Niesen aufgefahren. Ziel: Das gegebene Gebäudevolumen auf dem Berg für neue Nutzungsmöglichkeiten umgestalten. «Heute können wir nicht gut mehrere Anlässe parallel durchführen», so Urs Wohler. Die Nachfra-



Mehr Events im Glaspavillon sollen auch bei ungünstigem Wetter Gäste bringen.

Bilder zvg

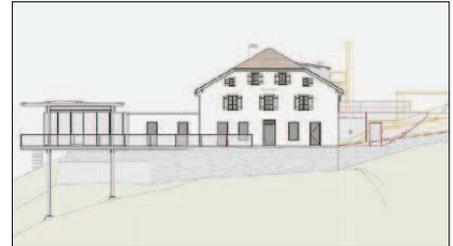
Wetterfest mit mehr Business

ge für Firmen- und private Events wäre aber durchaus gegeben. Der Niesen ist mit dem direkten Bahnanschluss an der Talstation verkehrsmässig gut erschlossen, in zweieinhalb Stunden erreiche man beispielsweise von Basel oder Zürich aus die Bergspitze. In Zukunft sollen neue Baumaufteilungen im Glaspavillon mit seinen an die 160 Sitzplätzen drei Veranstaltungen parallel ermöglichen. Um gut 60 zusätzliche Innenplät-

ze zu erhalten, richtet man die Küche in einem Anbau ein und verlegt die Haustechnik ins Untergeschoss. Das bestehende Berghaus bietet weitere 40 Plätze. Insgesamt werden 6,7 Millionen Franken investiert, bis zur Eröffnung der Sommersaison 2019 soll der Umbau, der im Sommer bei laufendem Betrieb erfolgt, abgeschlossen sein.

Als Treiber für den Umbau definiert der Touristiker zwei, die

nicht unabhängig voneinander sind: Das Jahresergebnis der Niesenbahn AG soll weniger vom Wetter abhängig sein. Gutes Beispiel hierfür: der zu kühle und verregnete Herbstferienmonat September im letzten Jahr, der den Jahresumsatz um rund 5 Prozent schmälerte – nach einem sehr erfolgreichen 2016. Heute macht das Eventgeschäft rund 10 Prozent des gastgewerblichen Umsatzes auf dem Berg aus, nach



«Berghaus 2019»: Umnutzung im bestehenden Bauvolumen.

dem Umbau sollen es dann 20 Prozent werden. Mindestens genauso entscheidend ist für Wohler aber die Steigerung der Attraktivität des Arbeitsplatzes



«Die Wetterabhängigkeit kann man sich heute nicht mehr leisten, auch personell nicht.»

Urs Wohler
Geschäftsführer Niesenbahn AG

Niesen. Ein Grossteil der 75 Mitarbeitenden arbeitet heute aufgrund der Wetterabhängigkeit im Stundenlohn. Ist auf dem Niesen Nebel, verdienen viele von ihnen kein Geld. Im Zuge des Fachkräftemangels könne man sich solche Gegebenheiten fast nicht mehr leisten, weiss Wohler. Die Attraktivität für Arbeitnehmer will er auch noch steigern, indem er gemäss dem «Mitarbeiter-Sharing»-Prinzip die Zusammenarbeit mit weiteren saisonabhängigen Arbeitgebern der Region, wie Bergbahnen oder gastgewerblichen Betrieben, sucht. 80 Prozent der Mitarbeitenden sind Saisoniers und müssen sich heute selbst eine Winterarbeitsstelle in der Region suchen. Da will die Niesenbahn künftig Hand bieten. Zudem möchte Wohler in Zukunft die Mitarbeitenden indi-

viduell mit Weiterbildungen fördern und so stärker an das Unternehmen binden.

Ausgebaut wird auch der Hotelbereich von heute 9 auf 12 Zimmer. Für die exklusive Lage will Urs Wohler primär Schweizer Gäste begeistern, das asiatische Gästepotenzial aus der Jungfrau-region steht für ihn nicht im Fokus. Man biete eine sehr gute Leistung, die von

den entsprechenden Kundschaft auch bezahlt wird: Die Ausgaben pro Gast sind 2017 um 11 Prozent auf 60 Franken gestiegen.

Mittelfristig kann sich Urs Wohler auch eine Erweiterung des Bauvolumens auf dem Berg vorstellen. Doch davor will der Niesen-Chef erst mal die Hypothek für den aktuellen Umbau amortisieren. In sieben bis zehn Jahren sollte das aus dem laufenden Cashflow möglich sein. Steigt dieser von heute 1,1 Mio. Franken im Jahr um die erhofften 20 Prozent, vielleicht sogar noch etwas schneller.

Mit «Head to Tail» und regionalem Gemüse in die Top 7

Dave Wälti, Sous-Chef in der «Eisblume Worb», vertritt die Schweiz am renommierten Nachwuchswettbewerb S. Pellegrino Young Chef in Mailand.

FRANZISKA EGLI

Mit seiner «Lachsforelle von Kopf bis Flosse» hatte er sich letzten September qualifiziert, letztes Wochenende nun fand in Mailand im Rahmen der «Milano Food Week 2018» der «S. Pellegrino Young Chef» statt – und prompt hat es für die Top 7 gereicht. «Die Konkurrenz war hart. Das ist mehr, als ich mir erträumt hatte», sagt ein glücklicher Wälti, Sous-Chef in der «Eisblume» in Worb/BE (17 GM-Punkte, 1 Michelin-Stern), zumal Kochnationen wie Italien und Frankreich auf den hinteren Plätzen rangieren.



Spitzenkoch André Jaeger (L) fungierte als Wältis Coach.

GaultMillau

21 Jungköche aus aller Welt haben an der dritten Austragung des renommierten Wettbewerbs teilgenommen. Es galt, innert fünf Stunden ein Signature Dish zu kreieren und der hochkarätigen Jury zu präsentieren, darunter Paul Pairet, Ana Ros, Virgilio Martínez, Annie Féolde, Brett Graham und Dominique Crenn. Sie beurteilten die Gerichte nach den sogenannten «Golden Rules»: Ingredients, Skill, Genius, Beauty, Message. Wälti setzte auf das, was ihn auch im Alltag beschäftigt: Nachhaltigkeit und Regionalität,

er servierte Berner Lachsforelle «Head to Tail» mit regionalem Gemüse, das er ebenfalls vom Blatt bis zur Wurzel verwertete.

Sieger ist Yasuhiro Fujio aus Japan mit seinem Gericht «Across the Sea», für das er den ostasiatischen Fisch Ayu verwendete. Wälti zeigt sich beeindruckt ob der japanischen Einfachheit: «Äusserlich kam das Gericht schlicht daher: Ayu am Spieß, zwei Dips, ein Shot. Dahinter aber steckten ein enormer Aufwand und unglaubliche Technik», lobt er des Japaners Arbeitsweise.

ANZEIGE

Gästabetreuer/-in mit eidg. Fachausweis

Der Lehrgang richtet sich an Mitarbeitende, die an der Front in einem touristischen Betrieb arbeiten und sich vertiefte Kenntnisse aneignen wollen. Aber auch an Berufsleute oder Wiedereinsteiger/-innen, die zukünftig in der Tourismus-, Freizeit- und Eventbranche tätig sein möchten.

- > Modulare Ausbildung in der touristischen Nebensaison
- > 15 Unterrichtsböcke: Kundenbetreuung, Angebotsgestaltung, Eventmanagement, Kommunikation/Distribution und Selbstmanagement
- > Kursstart 1. November 2018 / Kursende 20. Dezember 2019
- > 2 Semester / 360 Lektionen
- > Blockunterricht Donnerstag Nachmittag bis Samstag Nachmittag
- > Abschluss mit Eidgenössischer Berufsprüfung



bzi
Bildungszentrum Interlaken

Deine Vorteile:
Blockkurse in der touristischen Nebensaison
UND
SUBJEKTFINANZIERUNG

Beratung, Anmeldung & Unterlagen . Bildungszentrum Interlaken bzi . Weiterbildung . Obere Bönigstrasse 21 . 3800 Interlaken
T 033 508 48 04 . weiterbildung@bzi.ch . www.bzi.ch/de/weiterbildung