

## «Die Branche braucht Mut»

### Zukunftstrends

Ein Gespräch mit dem Trendforscher über die epochalen Herausforderungen der Branche.

Digitalisierung, Automatisierung, Skalierung – die Branche sucht händierend nach Auswegen aus der Krise. Bei vielen Betroffenen schwingt dabei jedoch die Sorge mit, dass der Mensch, also sie selbst, irgendwann überflüssig werden könnte. Einer, der diese Ängste nicht teilt, ist der Trendforscher Stephan Sigrist vom Thinktank W.I.R.E. 150 Jahre exponentieller Fortschritt habe gezeigt: Viele Berufe von früher sind zwar verschwunden, gleichzeitig sind aber zahlreiche neue entstanden. Und gerade in der Beherbergungsbranche hätten

zwischenmenschliche Dienstleistungen kein Verfallsdatum.

Vor besonderen Herausforderungen stehen die Städte. Sie sollten sich noch stärker als Erlebnisraum verstehen, rät Sigrist. Gefordert seien auch Plattformanbietern wie Airbnb und Uber. Sie hätten die gesellschaftliche Dimension ihrer Dienstleistungen verschlafen und erhielten dafür nun die Quittung.

Stephan Sigrist ist einer von zahlreichen Speakern, die am Hospitality Summit im September zur Zukunft der Branche sprechen werden. pt

Seite 5

## L'œnotourisme suisse se dote d'une plateforme nationale

**Tourisme viticole.** Nouvelle étape pour l'œnotourisme suisse, la création du projet Swiss Wine Tour vient d'être validé par le SECO et disposera d'un budget de 1,7 million de francs réparti sur trois ans. Il proposera au printemps prochain une plateforme nationale réunissant l'ensemble des offres œnotouristiques du pays, sous l'égide de la Fondation pour la Promotion du Goût. Pour l'heure, toutes les ré-

gions viticoles romandes et le Tessin y participent, l'objectif étant bien évidemment d'intégrer à terme les cantons allemands, les Grisons en tête. Soutenu par Swiss Wine Promotion et Suisse Tourisme, ce projet devrait permettre à la Suisse d'obtenir une meilleure visibilité à l'international en tant que destination œnogastronomique. C'est aussi un projet visant à fédérer les acteurs cantonaux, qui

jusque-là agissaient séparément. «Je pense que c'est une excellente idée. Aujourd'hui, nous n'avons rien en Suisse qui relie les offres œnotouristiques des cantons. Nous serons beaucoup plus forts avec cette plateforme que chaque canton tout seul», dit Mireille Bühler, directrice de Neuchâtel Vins et Terroir, résumant ainsi l'avis des acteurs de la branche. axwl

Page 23

## Wirt Lang sieht die Krise auch als Chance

**Gastro-Lockdown.** Dass Corona der Gastronomie eine harte Zeit beschert, tue der Branche vielleicht sogar gut, meint Wirt Martin Lang. Denn: «Wenn das Geschäft läuft, wird man etwas bequem», sagt der Koch und meint damit auch sich selbst. Die Krise hat ihn gezwungen, alte Abläufe zu hinterfragen und neue Wege zu gehen. Er überlege zum Beispiel, den halben Parkplatz abzusperren,

um dort mit dem Café gegenüber temporär eine riesige Gartenwirtschaft zu eröffnen.

Daten zeigen, dass die Nachfrage nach Gastronomie seit der Eröffnung der Terrassen markant gestiegen ist. Trotz trübem Wetter gaben Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz letzte Woche 50 Prozent mehr für Gastronomie aus als vor der Lockerung. stü

Seite 11

## Die Nachfrage nach Boutique-Hotels ist gross

**Positionierung.** Das Suchvolumen nach Boutiquehotels ist in den letzten Jahren sowohl international als auch national kontinuierlich gestiegen. Gleichzeitig sind im urbanen Raum vor der Pandemie viele Hotels mit individuellen Konzepten entstanden. Eine neue Kategorie von HotellerieSuisse und Schweiz Tourismus hilft, Angebot und Nachfrage zu koordinieren. bbe

Seite 3



## Rigi-Bahnen feiern 150 Jahr-Jubiläum

Die Rigi blickt auf eine lange und bewegte Geschichte zurück. Auch die Zukunft ist angesichts der Krise ungewiss. Eine Arbeitsgruppe sucht nun nach nachhaltigen Ideen. Seite 17



## Das Gespräch

Tourismusdirektorin Tina Boetsch sucht für das Engadin einen Neuanfang.

Seite 5

## Markteintritt

Die österreichische Jufa-Gruppe kommt in die Schweiz. Zielgruppe: Familien.

Seite 10

## Virtuelle Messe

Die erste virtuelle Ferienmesse der Schweiz hat zwei Erkenntnisse gebracht.

Seite 19



## Weltklasse

Max Vetter vom «Baur au Lac» in Zürich ist weltbesten Réceptionist 2021. Ein Einblick.

Seite 9

## Inhalt

Meinung	2
Hotellerie	3–10
Gastronomie	11
Gastronomie cahier français	13
Hôtellerie cahier français	14
Das Gespräch	15
Tourismus	16–21
Tourisme cahier français	23–24
Service	25–27
Impressum	27
People & Events	28

**BAUR HOTEL & GASTRO**  
Wohnfaszination seit 1882

**INDIVIDUELL**  
NACHHALTIG. NATÜRLICH.

WWW.BAUR-BWF.DE

**ROTOR Lips**

www.RotorLips.ch

Rotor Lips AG • 3661 Uetendorf  
Maschinenfabrik • 033 346 70 70

**beck konzept** k

Räume in Form bringen

**Einrichtungen mit Charakter**

Gewerbezone 82 | 6018 Buttisholz  
www.beck-konzept.ch

**BADAG GmbH**

Alles für Ihr Bad...

**GROSSE MENGE, KLEINER PREIS**

Illycafé in Kapseln

**Illy** coffee

www.illycafe.ch

ANZEIGE

Ihr Marktplatz für Hotel- und Gastroimmobilien

www.hotel2invest.com

## Gastro-Lockdown

«Ich wollte mich nicht in eine Opferrolle bugsieren lassen», sagt Wirt Martin Lang aus Merenschwand und nutzt möglichst alle Kanäle, um Umsatz zu machen.

MISCHA STÜNZI

Ein Volg, eine Kirche, Arztpraxis, Bankfiliale und gut 3000 Einwohner: Merenschwand im aargauischen Freiamt ist eine Gemeinde, wie es sie in der Schweiz hundertfach gibt. Zum Dorf gehören auch mehrere Landgasthöfe. Einer davon ist Martin Langs Restaurant Huwyler. Und so gewöhnlich die Gemeinde, so aussergewöhnlich ist der Wirt.

Lang sieht aus wie ein Dorfwirt aus dem Bilderbuch: schwarze Kochjacke, kurze blonde Haare und ein rundes, freundliches Gesicht mit einem gewinnenden Lächeln. Doch eines unterscheidet ihn von vielen seiner Kolleginnen und Kollegen: Als einer von wenigen schöpft er die Möglichkeiten aus, die sich trotz der aktuellen Einschränkungen bieten: Take-away, Búezer-Beiz, offene Terrasse. Sogar als Wohnmobil-Dinner ist er angemeldet.

### Pandemie hat den Wirt zum Umdenken gezwungen

Auf dem Weg nach Merenschwand sind wir an mehreren Restaurants vorbeigekommen, die wegen Corona geschlossen sind. Kam es Lang nie in den Sinn, die Segel zu streichen, bis der Sturm abgezogen ist? «Nein, ich wollte mich nicht in eine Opferrolle bugsieren lassen», sagt er mit einer Mischung aus Stolz und Trotz. Zudem sei er froh um jeden Rappen, den er einnehme, um die Fixkosten zu decken.

Für ihn habe es schon beim Ausbruch der Pandemie vor über einem Jahr geheissen: Kreativ sein, von der Norm abweichen, neue Wege gehen. Am ersten Tag des Lockdown stand er mit dem Metzgerwagen auf dem Parkplatz und hat Take-away verkauft. «Ich habe einfach losgelegt.»

Wegen des neuen Angebots hat der gelernte Koch und Metzger die Abläufe in der Küche hinterfragt. «Wie viel Zeit du für die Vorbereitung brauchst, spielt nicht so eine Rolle, aber wenn die Bestellung reinkommt, muss du das Essen zügig schicken können. Das hat mich gezwungen, jeden Handgriff zu überdenken.»

### Mehr Tische trotz neuer Abstandsregeln

So gesehen, meint Lang, tue es der Branche vielleicht sogar gut, einmal ein bisschen Härte zu er-



Das Koch-Know-how sei sein Kapital, sagt Martin Lang: «Solange ich kochen kann, gibt es immer einen Weg.» Zur Not koche er halt im Wald.

Bilder Corinne Glanzmann

# Er sieht Wege statt Krise

fahren. Auch ihm: Denn die Idee, das Geschäftsmodell um Take-away zu erweitern, sei ihm schon lange vor der Pandemie im Kopf herumgeschwirrt. «Aber wenn das Geschäft läuft, wird man etwas bequem.»

Nicht nur in der Küche, auch im Restaurant hat die Pandemie – genauer das Social Distancing – Lang zum Umdenken bewegt. Er hat die Wege beim Servieren optimiert, und als über Ostern das Geschäft lahmte, hat Lang die Zeit genutzt und Trennwände gezimmert. Die so geschaffenen Nischen seien gefragt, resümiert der Wirt. Unter dem Strich kann er nun trotz Abstand sogar mehr Tische aufstellen als früher.

Viele Gäste hat Lang im Moment zwar nicht im Lokal. Nur

Búezer dürfen rein. Und weil Lang sein Restaurant erst vor kurzem als «Betriebskantine für Berufstätige im Ausseneinsatz» oder Búezer-Beiz, wie es im Volksmund heisst, registriert hat, empfängt er erst wenige Búezer. Aber, wie es Lang so schön ausdrückt: Viele Sandkörner füllen das Glas.

«Ein Kollege, der von Anfang an auf Búezer gesetzt hat, verkauft so pro Tag 30 bis 40 Essen», sagt Lang und erzählt, dass er dieses Geschäft nun auch forcieren möchte. Sorgen machen ihm aber Aussagen seiner Búezer-Kollegen: «Viele nehmen das Essen neu von zu Hause mit und merken plötzlich, wie viel Geld sie so sparen. Einige sagen mir, dass sie das auch in Zukunft häufiger machen werden.»

Ein weiteres Sandkorn im Glas sind die Camper. Ein Freund, selber leidenschaftlicher Camper, hat Lang auf die Plattform Wohnmobil-Dinner von Wohnmobil-Land Schweiz aufmerksam gemacht. Dort gibt es eine Liste mit Restaurants, die Gästen Essen und einen Standplatz für ihr Wohnmobil bieten. «Das finde ich eine witzige Sache. Immerhin stehen Freitag- und Samstagabend regelmässig drei, vier Camper auf unserem Parkplatz.»

### Schon das nächste Freiluft-Projekt im Kopf

Am meisten hadert Lang derweil mit der geöffneten Terrasse. Damit sei der Aufwand gestiegen. Er, der den Laden seit dem zweiten Lockdown alleine oder mithilfe von Verwandten und Bekannten geschmissen hat, braucht nun eine Servicekraft. Weil ihm zudem das Wetter jederzeit einen Strich durch die Rechnung machen kann, achtet Lang darauf, dass alle Zutaten entweder lange haltbar sind oder er sie zu Take-away verarbeiten kann.

Mittags laufe es recht gut. Aber damit das Abendgeschäft in die Gänge komme, müssten die Temperaturen noch einiges höher sein. Wir merken, was Lang meint: Mittlerweile ist es kurz vor vier. Die Terrasse liegt im Schatten, und langsam fröstelt es uns.

Doch obwohl bei Lang ein gewisser Terrassenkoller spürbar ist («Wir können gar nicht anders, als zu öffnen, sonst hiesse es im Dorf: «Hat er es nicht nötig?»), hat der umtriebige Wirt schon das nächste Freiluftprojekt im Kopf: «Ich überlege, ob wir den halben Parkplatz absperren und mit dem Café vis-à-vis eine riesige Gartenwirtschaft eröffnen.»

### Er hat wenig übrig für Wirte, die über den Bundesrat stänkern

Ob das Geschäft läuft, bestimmt die Stimmung im Land: «Wenn der Bundesrat Entspannung kommuniziert, kommen die Leute. Wenn er alarmiert, verkriechen sie sich.» Für Berufskollegen, die über die Regierung stänkern, hat Lang dennoch wenig übrig. «Das finde ich nicht gut. Der Bundesrat hat jetzt eine gewaltige Verantwortung, die ich nicht übernehmen möchte.»

Nur eines kritisiert Lang: Die uneinheitlichen Regeln. Die Kantone Luzern, Zug und Zürich sind nur einen Steinwurf von Merenschwand entfernt. Wenn dort strengere Regeln gelten – wie teilweise im Herbst –, profitiert Lang: «Damals haben wir Rekordumsätze gemacht.» Das sei zwar schön für ihn, aber nicht für die Kollegen ennet der Grenze und letztlich auch nicht Sinn der Sache. Für ihn ist das vergleichbar mit den Hotelrestaurants, die im Gegensatz zur restlichen Gastronomie normal geöffnet sind.

### Jeder Betrieb hat andere Voraussetzungen

Wie bewahrt sich Lang in dieser Zeit seine Zuversicht und Gelassenheit? Läuft das Geschäft dank all der gezückten Register so gut? «Wirte und Bauern jammern halt am besten. Ich frage mich, ob zu Recht oder nicht.» Aber ja, dank Umsätzen, Kurzarbeit und staatlicher Fixkostenbeiträge komme er im Moment tatsächlich gut über die Runden und könne Schulden zurückzahlen.

Vor allem die Eltern hätten sich grosse Sorgen gemacht. Er und seine Frau dagegen seien es von früher gewohnt, dass der Kontostand Ende Monat gegen null tendiere. Zudem sei sein eigenes Kapital nicht in Gefahr: sein Know-how. «Solange ich kochen kann, gibt es immer einen Weg. Sollte ich die Pacht einmal nicht mehr stemmen können, koche ich halt im Wald.»

Gleichzeitig räumt Lang ein, dass er mit seinen 30 Jahren privilegiert ist. «Ich kann noch gut 30 Jahre arbeiten, um Schulden abzuzahlen. Bei einem 60-Jährigen ist die Ausgangslage viel misslicher.» Überhaupt habe jeder Betrieb andere Voraussetzungen. «Ich habe in letzter Zeit viel mit Berufskollegen telefoniert und gemerkt: Was bei mir funktioniert, muss nicht unbedingt auch beim Wirt im Nachbardorf funktionieren», so Lang.

Auf der Hauptstrasse hupt im Vorbeifahren ein Auto. Lang dreht sich um. Winkt. Wie er es im Verlauf des Gesprächs immer wieder getan hat. Das Restaurant mag heute zu sein, für den Dorfwirt aber gibt es derzeit keine Ruhetage.

## Erfahrungen

### Am besten läuft auf den Terrassen

Nur wenige Wirte schöpfen die Möglichkeiten aus, die sich derzeit trotz Corona-Einschränkungen bieten. Wir haben einige, die es tun, nach ihren Erfahrungen gefragt.

#### Louisiana Bar & Restaurant, Tägerwil TG

«Wegen der grossen Nachfrage auf der Terrasse mussten wir mit Take-away zeitweise aussetzen. Die Gäste sitzen auch abends draussen – teils bis 23 Uhr. Ich verstehe Wirte nicht, die da nicht vom ersten Tag an mitgemacht haben. Auch dass sich nicht jeder als Búezer-Beiz anmeldet, erstaunt mich. Das ist unkompliziert und füllt bei uns mittags immerhin fünf bis sechs Tische», sagt Wirt Arthur Rohlf.

#### Nidair – Restaurant Flugfeld, Ennetbürgen NW

«Bei gutem Wetter wird unsere Terrasse überrannt – am Wochenende sogar dann, wenn normalerweise niemand draussen sitzen würde. Take-away läuft ebenfalls gut, und auch die Nachfrage von Gästen mit Wohnmobilen ist erstaunlich hoch: Freitag, Samstag stehen meist acht, neun Camper bei uns. Dabei sind wir nicht direkt am See, haben aber eine schöne Aussicht auf die umliegenden Berge», sagt Wirt Edy Gabriel.

#### Restaurant zur Kreuzstrasse, Humlikon ZH

«Wir haben mit Take-away begonnen, damit wir wenigstens ein wenig arbeiten konnten. Später sind die Chauffeure und dann die Arbeiter dazugekommen. Unsere Lage und die Tatsache, dass wir schon vor Corona diese Gäste verpflegt haben, haben uns diesen Entscheid leicht gemacht. Seit wir die Gartenterrasse auch noch öffnen können, sind die Umsätze zum Glück auch wieder gestiegen», sagt Wirtin Ursula Huber-Frei. stü



Dorfzentrum Merenschwand: Bank, Arzt und Landgasthöfe.

## Offene Terrassen

# Mehr Umsatz trotz schlechtem Wetter

Wie viel Umsatz bringen die offenen Terrassen? Das ist die Frage, welche die Gastrobranche seit Wochen beschäftigt. Eine ganze Menge, scheint nun eine erste Antwort darauf zu sein. In der ersten Woche nach der Öffnung der Terrassen haben Herr und Frau Schweizer in der Gastronomie rund doppelt so viel ausgegeben wie davor. Diesen Schluss legen Daten des Monitoring Consumption Switzerland nahe, eines Projekts der Universitäten St.Gallen und Lausanne und des Datenunternehmens Novalytica. Sie analysieren anhand der Karten- und Handyzahlungen,

wofür in der Schweiz wie viel Geld ausgegeben wird.

Mit der Öffnung der Aussengastronomie kletterten die Ausgaben in der Woche vom 19. April auf fast 60 Millionen Franken. In den Wochen davor schwankten sie zwischen 25 und 30 Millionen. So weit die guten Nachrichten.

Der aktuellste Datenpunkt für die Woche ab dem 26. April zeigt aber auch, wie wetterabhängig das Geschäft auf den Terrassen und in den Gärten ist: In Woche 17, als die Temperaturen niedriger waren und hier und da ein paar Tropfen vom Himmel fielen, fielen auch

die Ausgaben wieder deutlich und lagen nur noch bei gut 41 Millionen Franken, was aber immerhin noch 50 Prozent mehr ist als vor der Lockerung.

Zum Vergleich: 2019 lagen die erhobenen Ausgaben für die Gastronomie in Woche 17 bei 76 Millionen Franken. Vergleiche mit den Werten von vor der Pandemie sind allerdings mit Vorsicht zu geniessen. Denn seit das Virus wütet, sind Konsumentinnen und Konsumenten angehalten, mit Plastik statt Bargeld zu bezahlen, was die nur auf Plastikgeld basierten Daten verzerren dürfte. stü