



Glacier 3000: Vom Col du Pillon bringt eine Gondelbahn die Gäste direkt auf den Scex Rouge, wo ganzjährig rund 70 Prozent Ausflügler und 30 Prozent Schneesportlerinnen Schnee, Natur und Berge erleben.



Der «Peak Walk by Tissot» katapultierte Glacier 3000 in die Liga der alpinen Top-Adressen.

Glacier 3000:

Wie aus einer defizitären Bergbahn eine rentable Ganzjahresdestination wurde

Glacier 3000 hat sich in den vergangenen Jahren vom regionalen Skigebiet mit schwankenden Erträgen zur ganzjährig rentablen Erlebniswelt mit internationaler Strahlkraft entwickelt. Möglich machte das eine strategische Neuausrichtung des touristischen Angebots, eine Neukonzeption der Gastronomie und eine mutige Partnerschaft auf 3000 Metern Höhe.

Text: Sabine Born | Bilder: Rolf Neeser und zVg.

Glacier 3000 ist ein Ausflugsziel und ein Ski- und Wandergebiet in den Waadtländer Alpen. Die Talstation befindet sich auf dem Col du Pillon in der Gemeinde Les Diablerets. Seit der Übernahme der Bergbahnen durch die Gstaad 3000 AG im Jahr 2005 und dem Führungswechsel zu CEO Bernhard Tschannen ein Jahr später hat das Gebiet einen bemerkenswerten Wandel vollzogen: Von der regional verankerten Bergbahn mit schwankenden Saisons zur ganzjährigen Destination mit gewinnbringender Gastronomie und einer Marke, die heute auch in Asien für Aufsehen sorgt.

«Meine Aufgabe war es, Glacier 3000 als attraktives Ausflugsziel zu positionieren, die internationale Sichtbarkeit zu erhöhen und sowohl Gruppen- als auch Individualreisende anzusprechen», sagt CEO



In den zwei Restaurants im Botta-Neubau wurden die Sitzplätze von 300 auf 400 erhöht. Hinzu kommen 80 Innen- und Außenplätze im benachbarten Carnotzet. Auch als Eventlocation erfreut sich Glacier 3000 wachsender Beliebtheit.

Bernhard Tschannen. Dafür reiste er nach Asien und Amerika, knüpfte Kontakte und baute gezielt regionale Partnerschaften auf. So entstand unter anderem die «Highlights Lake Geneva Region», ein Zusammenschluss mit namhaften Anbietern wie Golden-Pass, Schloss Chillon, CGN-Schiffahrtsgesellschaft, dem Olympischen Museum und Maison Cailler. Das Ziel: Glacier 3000 als attraktiven Zwischenstopp auf den klassischen Reiserouten zwischen Interlaken, Luzern, Mailand und Paris zu etablieren.

Skigebiet wurde ausgebaut

Vor sieben Jahren stand dann eine strategische Weichenstellung an: «Während das Ausflugsziel florierete, schrieb das Skigebiet Verluste. Am wirtschaftlichsten wäre es gewesen, den Skibetrieb einzustellen», sagt CEO Bernhard Tschannen. «Doch wir entschieden uns für den Erhalt der Schneesicherheit in der Region Gstaad und einen gezielten Ausbau.» Die Wendung brachten zwei spektakuläre Attraktionen: die «Black Wall», mit über 100 Prozent Ge-

fälle eine der steilsten Pisten der Welt, sowie der «Peak Walk by Tissot», die weltweit einzige Hängebrücke, die zwei Gipfel miteinander verbindet. Zwei Attraktionen, die um die Welt gingen und Glacier 3000 endgültig auf die touristische Weltkarte setzten. Dann der Rückschlag: Am 18. September 2022 zerstörte ein Brand Teile der Bergstation von Glacier 3000. Verletzt wurde niemand, und auch die Luftseilbahn blieb intakt, doch das Gebäude erlitt massive Schäden. Der Wiederaufbau erfolgte erneut nach den Plänen des Tessiner Architekten Mario Botta. Zwei Jahre später wurde der Neubau eröffnet – mit nachhaltigem Energiekonzept und moderner Gastronomie.

Effizienz dank Produktionsküche im Tal

«Ein wichtiger Ausgangspunkt für das neue Gastrokonzept war die Produktionsküche der Hugentobler Schweizer Kochsysteme im Restaurant Col du Pillon bei der Talstation, die 2021 – also bereits vor dem Brand – gebaut wurde», sagt Bernhard Tschannen.



Das Restaurant Botta ist eines von drei Restaurants auf dem Glacier 3000 und bietet einen bedienten Service und eine raffinierte regionale Küche.



Das Le3 wurde mit Unterstützung von GastroPerspektiv auf das digitale Bestellsystem Lightspeed umgestellt.



Mit dem Restaurant Col du Pillon im Tal und der dort installierten Produktionsküche wurde die Berggastronomie spürbar gestärkt.



Das Chalet Carnotzet wurde an der Stelle der alten Bergstation errichtet und serviert Schweizer Klassiker zu einem schönen Panorama.



Die Gastrobetriebe schreiben schwarze Zahlen – dank einem Letter of Intent profitieren davon beide Seiten: Gstaad 3000 mit CEO Bernhard Tschannen und die Hugentobler Schweizer Kochsysteme, hier vertreten durch Yves Krähenbühl (l.), und Bruno Dietz (r.).

«Wir wollten damals den Gästefluss besser steuern, die Qualität sichern und gleichzeitig die Kosten im Griff behalten. Zuvor hatten häufige Personalwechsel und Qualitätsschwankungen die Abläufe erschwert. Hinzu kamen wetterbedingte Unterbrüche: Wegen der exponierten Lage auf 3000 Metern muss der Betrieb bei Schlechtwetter immer wieder tageweise eingestellt werden. Die kurzfristigen Neustarts führten früher zu Food Waste und erhöhter Belastung im Team.»

«Mit der neuen Produktionsküche konnten wir den Betrieb deutlich robuster aufstellen», sagt Bruno Dietz, Key Account Manager bei Hugentobler Schweizer Kochsysteme. «An Schlechtwettertagen produziert das Team im Tal nun rund 70 bis 80 Prozent der Speisen vor, auf dem Berg werden die Komponenten später regeneriert und frisch serviert. Nach dem Brand wurden die beiden Bergküchen konsequent auf dieses System ausgerichtet: Statt Produktions- standen Regenerationsgeräte im Fokus.» Ein zentrales Element im Restaurant L3 ist auch der grosszügig gestaltete Pass, der eine rasche Ausgabe erlaubt. «Insgesamt erzielten wir auf kleinerem Raum mehr Effizienz und eine bessere Speisenqualität», betont Bernhard Tschannen.

Beratung und Ausführung als Gesamtpaket

Das neue Konzept entwickelte Hugentobler gemeinsam mit ihrem Coachingteam GastroPerspektiv.

«Der Turnaround ist gelungen. Was früher defizitär war, wird heute rentabel geführt – die Gastronomiebetriebe schreiben schwarze Zahlen.»

Bernhard Tschannen, CEO der Gstaad 3000 AG.



Der Alpine Coaster ist die höchstgelegene Rodelbahn der Welt und kurbelt das Sommergeschäft an.

Das Team der Hugentobler Schweizer Kochsysteme holte auf dem Glacier 3000 auf kleinstem Raum das Optimum heraus.



Mal sind es zehn, mal mehrere hundert Gäste – diese Schwankungen muss ein Team bewältigen. Eine Vorproduktion im Tal schaffte Planbarkeit und sicherte die sofortige Einsatzbereitschaft nach Schlechtwetterphasen auf dem Berg.



«Es ist ein flexibles System, das die Wirtschaftlichkeit und Teamstabilität aber auch die Qualität der Speisen nachhaltig sichert.»

Nadja Widmer, Leiterin Gastronomie.

«Von der SWOT-Analyse über die Beratung und Planung bis hin zur Optimierung der Abläufe und der Auswahl der passenden Küchentechnik begleiteten uns die Experten aus Schönbühl durch den gesamten Entwicklungsprozess.» Das Resultat – drei Restaurants mit drei eigenständigen Konzepten, zugeschnitten auf ein vielfältiges Publikum:

- Swiss & traditional ist das Chalet Carnotzet, das mit je 80 Innen- und Aussenplätzen einen markanten Gegenpol zur modernen Architektur des benachbarten Botta-Baus bildet. Serviert werden Schweizer Klassiker wie Fondue, Raclette oder Älplermagronen – bodenständig, traditionell und gemütlich.
- Quick & international ist der Stil im Restaurant Le3 im Botta-Gebäude. Statt Selbstbedienung wie früher setzt man heute auf ein digitales Bestellsystem und eine bildstark inszenierte Speisekarte, die



Mitarbeitende regenerieren in zwei grossen Kombiteamern der Hugentobler Schweizer Kochsysteme AG vakuumierte Speisen.

von der Gerstensuppe bis zum Butter Chicken eine grosse Auswahl bietet. Bestellt wird digital, serviert direkt an den Tisch – schnell, unkompliziert und ohne Anstehen.

- Cosy & tasty ist das bediente Restaurant Botta im vierten Stock, das mit raffinierter, regionaler Küche, aufmerksamem Service und Schweizer Weinen begeistert und jene Gäste empfängt, die das Essen auf dem Berg zelebrieren möchten.

Spannend an dieser Neuausrichtung war ein sogenannter Letter of Intent zwischen Glacier 3000 und Hugentobler Schweizer Kochsysteme, ein Grundlagenpapier, das den Weg für eine langfristige Partnerschaft ebnete. «Wir erhielten Sonderkonditionen auf Beratungsleistungen, Hugentobler eine Beteiligung am wirtschaftlichen Mehrwert der Optimierungen», sagt CEO Bernhard Tschannen. Key Account Manager Bruno Dietz ergänzt: «Solche Modelle erfordern gegenseitiges Vertrauen, Transparenz und die Offenlegung von Zahlen. Aber sie funktionieren. Derzeit laufen rund ein Dutzend solcher Partnerschaften.» Ein kooperatives Modell, das zu Spitzenleistungen anspornt und dem Kunden greifbare Effizienzgewinne und nachhaltige Zufriedenheit bringt. Bernhard Tschannen zieht eine positive Bilanz: «Der Turnaround ist gelungen. Was früher defizitär war, wird heute rentabel geführt – die Gas-

tronomiebetriebe schreiben schwarze Zahlen. Bereits vor dem Brand und jetzt erst recht.»

Küchenbau auf 3000 Metern

Die ganze Planung war eine Herausforderung, der Einbau der Küchen auf 3000 Metern eine zweite, eine logistische Meisterleistung sozusagen. «Sämtliche Küchenelemente mussten über die Bergbahn transportiert werden, teils während des laufenden Betriebs», sagt Yves Krähenbühl, Leiter Küchenplanung der Hugentobler Schweizer Kochsysteme, der für die technische Ausführung verantwortlich war. «Die Unterstützung durch die Bahnbetreiber war grossartig. Es gab klare Abläufe und täglich wurde je nach Wetterlage über den Transport entschieden. Wir mussten



Der Fokus lag auf der Regeneration der Speisen und ausreichend Lagerkapazitäten um vorproduzierte Speisen sicher zu lagern.



Für eine erfolgreiche Vorproduktion müssen Mitarbeitende definierte Standards konsequent einhalten.

«Solche Modelle erfordern gegenseitiges Vertrauen, Transparenz und die Offenlegung von Zahlen. Aber sie funktionieren.»

Bruno Dietz, Key Account Manager der Hugentobler Schweizer Kochsysteme AG.

also sehr spontan sein. War der Zugang witterungsbedingt nicht möglich, nutzten wir die Zeit, um parallel Projekte im Wallis voranzutreiben.»

Zusätzlich wirkte sich die Höhenlage auf Bauparameter, Kochprozesse und das Personal aus. «Kochprozesse dauern länger, der veränderte Luftdruck beeinflusst die Lüftung und selbst Silikonabdichtungen verhielten sich anders, wodurch sich beispielsweise Gestelle leicht verzogen.» Ausserdem kamen nicht alle Mitarbeitenden gleich gut mit der körperlichen Belastung auf 3000 Metern zurecht. Diese vielfältigen Herausforderungen verlangten nach kühlen Köpfen, verlässlichen Abläufen und hoher Flexibilität. Entscheidend war dabei das erprobte Duo Bruno Dietz und Yves Krähenbühl, ihre Erfahrung, Gelassenheit und Routine machten ganz klar den Unterschied.

Heute sind alle Gastroeinheiten von Glacier 3000 so aufgestellt, dass sie wetterunabhängig arbeiten und ihre Auslastung eigenständig steuern. Ob Regen oder Sonnenschein – jedes Team bleibt effizient. «Ist oben auf dem Berg wenig los, produzieren wir im Tal



Die Hold-o-maten der Hugentobler Schweizer Kochsysteme AG verfügen über ein raffiniertes Entfeuchtungssystem, das panierte Speisen besonders knusprig hält.

mit denselben Mitarbeitenden vor. Es ist ein flexibles System, das die Wirtschaftlichkeit und Teamstabilität aber auch die Qualität der Speisen nachhaltig sichert», bestätigt Nadja Widmer, Leiterin Gastronomie, abschliessend.



Eine Kooperation, die Geschichte schreibt: Bernhard Tschannen (r.), CEO der Gstaad 3000 AG, Bruno Dietz (l.), Key Account Manager, und Yves Krähenbühl, Leiter Küchenplanung der Hugentobler Schweizer Kochsysteme AG, mit Nadja Widmer, Leiterin Gastronomie, bei der heute alle Fäden zusammenlaufen.


**Mehr
zum Thema**



Gstaad 3000 AG
Route du Pillon 253
1865 Les Diablerets
www.glacier3000.ch



**Hugentobler Schweizer
Kochsysteme AG**
Gewerbestrasse 11
3322 Schönbühl
www.hugentobler.ch