

«DASS WIR BREIT AUFGESTELLT SIND, HAT UNS GEHOLFEN»

Herr Lehner, 2021 war erneut ein schwieriges Geschäftsjahr. Sind Sie enttäuscht?

Enttäuscht ist das falsche Wort. Umso länger uns die Pandemie im Griff hatte, desto klarer war, dass das erneut direkt aufs Ergebnis durchschlägt. Aber zufrieden kann man bei den Zahlen, die weiterhin massiv unter dem Niveau des Vor-Corona-Jahres 2019 liegen, natürlich auch nicht sein. Erfreulich sind jedoch die positiven Signale – die Zahlen haben in allen Bereichen wieder zugenommen. Der Autoverlad Furka hat sogar einen absoluten Rekord erzielt.

Musste die BVZ Gruppe ihre Strategie aufgrund der pandemiebedingt schwierigen Entwicklung anpassen?

Nein, im Gegenteil. Wir sind mit unseren Geschäftsfeldern Mobilität, Gornergrat, Immobilien und Beteiligungen relativ breit aufgestellt und in verschiedenen Märkten tätig. Diese Diversifizierung sowie die Kombination von privatwirtschaftlichen Aktivitäten auf der einen Seite und Leistungen im Auftrag der öffentlichen Hand auf der anderen haben uns in den beiden letzten Geschäftsjahren sehr geholfen. Wenn wir an unserer Strategie festhalten, machen wir dies auch im Bewusstsein, dass die Mitarbeitenden unserem Unternehmen sehr verbunden sind und uns mit ihrem Einsatz immer wieder zeigen, dass auf sie auch in schwierigen Zeiten Verlass ist.

Sie hatten vor einem Jahr mitgeteilt, dass die BVZ Gruppe an den geplanten Investitionen festhalten wolle. Gilt diese Aussage auch noch am Ende des zweiten Pandemiejahres?

Ein Grossteil unserer Investitionen bezieht sich direkt oder indirekt auf die Infrastruktur und das Rollmaterial. Infrastrukturprojekte wie der behindertengerechte Umbau von Stationen laufen wie geplant. Rund die Hälfte der Stationsumbauten ist derzeit erfolgt. Bis 2027 ist der Umbau weiterer 18 Stationen geplant. Das Grossprojekt für den Neubau des 4.1 Kilometer langen Tunnels Täsch–Zermatt ist noch längerfristiger angelegt. Der Baubeginn ist 2029 vorgesehen, die Inbetriebnahme 2035.

«COVID-19 HAT AN DEN GRÜNDEN FÜR DIE FLOTTENERNEUERUNG NICHTS GEÄNDERT, WESHALB WIR AM BESCHAFFUNGSPROGRAMM FESTHALTEN.»

Und beim Rollmaterial?

Die Beschaffung der neuen Fahrzeuge basiert auf betrieblichen Notwendigkeiten, Effizienz- und Nachhaltigkeitsüberlegungen, Sicherheitsaspekten und langfristigen Marktprognosen. Covid-19 hat an den Gründen für die Flottenerneuerung nichts geändert, weshalb wir am Beschaffungsprogramm festhalten.

Wann werden die Gäste die neuen Fahrzeuge benutzen und geniessen können?

Die fünf neuen zweiteiligen POLARIS-Triebzüge der Gornergrat Bahn werden bis Anfang 2023 in Betrieb genommen. Der fahrplanmässige Einsatz wird im Dezember 2022 erfolgen. Der fahrplanmässige Start der ORION-Triebzüge der Matterhorn Gotthard Bahn ist für Mai 2023 terminiert.

Die Anschaffung neuer Triebfahrzeuge erfordert auch eine Erweiterung des Depots und der Werkstätte Glisergrund. Wie hoch sind die damit verbundenen Investitionen und wann werden die Arbeiten abgeschlossen sein?

Die Investitionen belaufen sich auf CHF 64 Mio. Die Erweiterung des Depots Glisergrund soll Mitte 2023 abgeschlossen sein. Die Arbeiten an der Werkstätte dauern voraussichtlich bis 2025. Die erweiterte und modernisierte Anlage wird die betriebliche Effizienz deutlich steigern, so dass wir die Wartung und den Unterhalt der erweiterten Flotte ohne zusätzliches Personal bewältigen können. Im Glisergrund werden wir übrigens als erster Kunde in der Schweiz TrackOps Depot anwenden. Es handelt sich um eine innovative Lösung von Siemens zur Steuerung des Gleisfelds am Depot. Die verantwortlichen Mitarbeitenden benutzen

eine mobile Anwendung, anhand derer sich der Betriebszustand der Gleisanlagen ablesen lässt, Rangierfahrstrassen angefordert werden können oder sich Weichen für kleine Servicearbeiten stellen lassen.

«DIE ENTWICKLUNG GEHT HIN ZU ERLEBNISPAKETEN, DIE INDIVIDUELL BUCHBARE LEISTUNGEN AUS DEN BEREICHEN GASTRONOMIE, SPORT, HEIMAT/NATUR SOWIE SAISONALE ANGEBOTE UMFASSEN.»

Inwiefern haben Sie Ihre Wachstums- und Ertragsprognosen für die Gornergrat Bahn und den Gornergrat revidiert?

Wir halten an unseren langfristigen Prognosen fest. Das Wachstum wird uns allerdings nicht in den Schoss fallen und wegen der Pandemie zeitverzögert einsetzen. Wir haben schon vor Jahren damit begonnen, den Gästen viel mehr zu bieten als nur die Fahrt auf den Gornergrat. Diese Angebote müssen wir ausbauen. Die Entwicklung geht hin zu gesamthaften Ausflugspaketen, die individuell buchbare Leistungen aus den Bereichen Gastronomie, Sport, Heimat/Natur sowie saisonale Angebote umfassen.

Was bringen solche neuen Angebote?

Wirtschaftlich gesehen erschliessen sie neue Ertragsquellen und sprechen auch neue Kundensegmente an. Damit erweitern wir unsere Wertschöpfungskette. Wenn wir unsere Erträge steigern wollen – und das ist unser erklärtes Ziel –, dann können wir nicht in erster Linie auf Mengenwachstum setzen. Die Auswirkungen der Coronapandemie haben dies deutlich gezeigt. Es geht darum, den Durchschnittsertrag pro Kunde zu steigern.

Ist für die Gäste die Software, sprich das Erlebnis, wichtiger als die Hardware, sprich das Transportmittel?

Es braucht beides. Die eigentliche Reise ist immer noch der Kern der Customer journey. Deshalb investieren wir auch CHF 45 Mio. in die fünf neuen Triebzüge der Gornergrat Bahn. Sie haben Niederflureinstiege, viel Stauraum, bieten mehr Komfort und fahren schneller. Dies ermöglicht künftig eine Taktverdichtung und damit eine Kapazitätssteigerung. Auch das Aussen- und das Innendesign haben wir nicht dem Zufall überlassen, sondern damit das renommierte Designstudio Pininfarina beauftragt. Die neuen Fahrzeuge sind ein wichtiger Bestandteil der strategischen Weiterentwicklung des Gornergrats als Topausflugsberg.

Welche Angebotserweiterungen sind bereits umgesetzt?

2021 ist die multimediale Erlebniswelt «Zoom the Matterhorn» in der ehemaligen Hoh-täli-Talstation auf dem Gornergrat eröffnet worden. Schon wenige Monate nach der Eröffnung war klar, dass die Gäste die neue Attraktion sehr schätzen – und gewissermassen auch erwarten. Auch das «Meet the Sheep» genannte Angebot, Schwarznasenschafe mittel GPS-Signal zu orten, zu besuchen und in ihrem natürlichen Lebensraum zu erleben, hat auf Anhieb grosse Resonanz gefunden.

Wie haben die Gäste den digitalen Gornergrat Tagesplaner aufgenommen?

Der Tourguide, der dem Kunden anhand der persönlichen Präferenzen ein individuelles Tagesprogramm zusammenstellt, ist seit April 2021 15 000-mal genutzt worden. Die mit künstlicher Intelligenz arbeitende App hat den Gästen schon mehr als 100 000 individuelle Vorschläge für ihren Tagesausflug unterbreitet.

Auf welche kommende Attraktion freuen Sie sich besonders?

Auf den Alpingarten, der auf über 5000 m² bei der Bahnstation Rotenboden entsteht und im Sommer 2022 eröffnet wird. Hier werden mehr als 150 verschiedene Pflanzenarten zu finden sein. Das Gelände liegt auf einer Höhe von 2800 Metern über Meer und wird Europas höchster Alpingarten sein.

«DIE KUNDEN IN DEN QUELLMÄRKTEN WARTEN NUR DARAUF, DASS SIE WIEDER ERLEBNISREISEN BUCHEN KÖNNEN.»

Wie profitiert die Tourismusregion Zermatt von der BVZ Gruppe?

Wir tragen mit allen unseren Transport- und Dienstleistungen dazu bei, dass Zermatt eine weltweit herausragende und überdurchschnittlich nachhaltige Tourismusdestination ist. Die Gornergrat Bahn hat sogar den Status als systemrelevanter Verkehrsbetrieb, der ganzjährig verkehrt. Speziell hervorzuheben ist der Glacier Express. Er generiert in normalen Zeiten etwa 40% der Sommer-Übernachtungen in Zermatt. Zudem leisten wir auch einen erheblichen volkswirtschaftlichen Beitrag, indem wir Hunderten von Menschen in der Region Arbeit geben und ihre Weiterentwicklung fördern.



Welche Erfahrungen haben Sie mit dem 2021 eingeführten Online-Verkauf von Tickets für den Autoverlad Furka gemacht?

Die Kunden haben das neue Angebot gut angenommen. Jedes dritte Billett wurde bereits online gekauft. Die automatische Erkennung des Nummernschildes bei Verladeanlagen ist eine Premiere für die Schweiz.

Wie hat die BVZ Gruppe im zweiten Pandemiejahr ihre Märkte bearbeitet?

In Europa waren in der ersten Jahreshälfte nur virtuelle Kontakte möglich. Kunden- und Messebesuche konnten dann teilweise wieder ab Sommer stattfinden. Auch mit unseren Kunden und Geschäftspartnern in Asien und Nordamerika war der Austausch fast ausschliesslich virtuell. Unsere Marktmanager vor Ort waren im Covid-19-Umfeld besonders wertvoll. Sie sind mit den lokalen Verhältnissen bestens vertraut und ihre Kontakte sind immer auf dem neuesten Stand, was nicht zuletzt nach der Pandemie ein gewichtiger Vorteil sein wird, denn in Japan beispielsweise sind etliche Reisebüros aufgrund der Pandemie vom Markt verschwunden ...

Im zweiten Halbjahr waren physische Kontakte wieder möglich ...

Ja, und diese Möglichkeit wurde auch genutzt. Am Switzerland Travel Mart in Interlaken haben 350 Einkaufsverantwortliche aus mehr als 50 Ländern physisch teilgenommen. Dabei konnten wir feststellen, dass das Interesse an unseren Angeboten sehr gross ist. Die Kunden in den Quellmärkten warten nur darauf, dass sie wieder Erlebnisreisen buchen können.

Welche Investitionen sind im Geschäftsfeld Immobilien in den nächsten Jahren geplant?

Der Immobiliensektor bleibt ein wichtiges Standbein, welches im volatilen touristischen Umfeld zusätzliche Sicherheit gibt. In Zermatt un-

terziehen wir das Gorerhaus einer Totalsanierung. In Andermatt laufen die Vorbereitungen für eine zweite Etappe des Wohn- und Geschäftshauses «Central».

Die Bahnhöfe in Andermatt und Brig sollen in den nächsten Jahren für CHF 160.0 Mio. umgebaut und modernisiert werden. Wie ist die BVZ Gruppe an diesen Grossprojekten beteiligt und welche Auswirkungen werden sie haben?

Die Pläne sehen auf der einen Seite betriebsnotwendige Investitionen vor. Verantwortlich hierfür ist die Matterhorn Gotthard Infrastruktur AG. Auf der anderen Seite werden mit dem Umbau und der Modernisierung der Bahnhöfe Parzellen frei, die für die Verkehrsinfrastruktur nicht mehr benötigt werden und für den Immobiliensektor entwickelt werden können.

Herr Lehner, welchen Geheimtipp würden Sie ausländischen Gästen geben, die einige gemütliche Tage in Zermatt verbringen wollen?

Eine Fahrt mit der Gornergrat Bahn von Zermatt bis Rotenboden. Von dort führt ein gemütlicher Wanderweg zum Riffelberg, wo der Gast die unvergessliche Spiegelung des Matterhorns im Riffelsee erleben kann. Der Bergsee liegt auf 2770 Meter über Meer inmitten eines Naturschutzgebiets. In der Wintersaison würde ich dem genussorientierten Gast auch ein spezielles kulinarisches Highlight empfehlen, zum Beispiel ein Fondue im Iglu-Dorf, das sich in 15 Minuten Gehdistanz zur Station Rotenboden befindet. Und fast kein Geheimtipp mehr – sowohl bei Sonnenschein als auch als Schlechtwetteralternative ist unsere multimediale Erlebniswelt Zoom oben auf dem Gornergrat immer einen Besuch wert.

«AM AUTOVERLAD FURKA WURDE 2021 BEREITS JEDES DRITTE BILLETT ONLINE GEKAUFT. DIE AUTOMATISCHE ERKENNUNG DES NUMMERSCHILDS IST EINE PREMIERE FÜR DIE SCHWEIZ.»

Und welchen Tipp geben Sie einem sportlich trainierten Gast, der das alpine Abenteuer sucht?

Eine hochalpine Tour vom Gornergrat zur Monte Rosa Hütte, wo auch übernachtet wird. Die Hütte liegt unterhalb der Dufourspitze, die mit 4634 Metern über Meer im wahrsten Sinn überragend ist. Dabei würde ich mich von einem erfahrenen Bergführer begleiten lassen.