

Saas-Fee 2015 - Fit für die Zukunft

Mit der Sanierung und Attraktivitätssteigerung des Freizeitzentrums Bielen und dem Bau einer Jugendherberge in Saas-Fee wird die Destination langfristig gestärkt.



Infobroschüre der Burgergemeinde Saas-Fee
Projekt «Sanierung und Attraktivitätssteigerung Freizeitzentrum Bielen»
durch die Burgergemeinde Saas-Fee und Bau einer Jugendherberge durch
die Schweizerische Stiftung für Sozialtourismus (SSST)

Saas-Fee
SAASTAL

Schweizer
Jugendherbergen
HOSTELLING
INTERNATIONAL

Eckdaten Projekt «FZZ Bielen/JH Saas-Fee»

Trägerschaft Teilprojekt FZZ Bielen: Burgergemeinde Saas-Fee
Teilprojekt Neubau JH Saas-Fee: Schweizerische Stiftung für Sozialtourismus (SSST)

Teilprojekt FZZ Bielen: Bauliche Sanierung und Attraktivitätssteigerung

Kosten	Umfassende Sanierung des FZZ Bielen: Neugestaltung Zugang, neuer Garderobentrakt, Wellness- und Fitnesszone	6.8 Mio. CHF
Geplante Finanzierung	Eigenmittel (Cashflow der Burgergemeinde) Investitionshilfe des Kantons Wallis Bank-Darlehen	0.8 Mio. 1.0 Mio. 5.0 Mio.
	total	6.8 Mio. CHF

Miete	10-jährige feste Laufzeit des Mietvertrags mit Verlängerungsoption à 5 Jahre
Mieter	Schweizer Jugendherbergen (SJH)
Mietzins	Sockelmiete: 200'000 CHF pro Jahr Umsatzmiete: 30% ab 1 bis 1.1 Mio, 35% ab 1.1 Mio. Jahresumsatz
Betreiber	Schweizer Jugendherbergen (SJH)
Unterhalt	Schweizer Jugendherbergen (SJH)
Grossunterhalt	Burgergemeinde Saas-Fee

Teilprojekt Neubau Jugendherberge Saas-Fee

Kosten	Neubau Jugendherberge	10 Mio. CHF
Finanzierung	SSST (Schweizerische Stiftung für Sozialtourismus)	
Baurecht	Burgergemeinde Saas-Fee erteilt der SSST ein 50-jähriges Baurecht auf Parzelle 1707	
Baurechtszins	70'000 CHF pro Jahr, ab Baubeginn	
Kennzahlen JH Saas-Fee	Anzahl Betten: 160 (2-er, 4-er und 6-er Zimmer) Anzahl Mitarbeiter/innen: 15	

Termine

Abstimmung	27. November 2011
Planung	2012/2013
Baubeginn	2013
Eröffnung	2015

Wertschöpfung JH Saas-Fee

Gäste und Jugendherberge	30'000 neue Logiernächte pro Jahr generieren in der Destination eine direkte Wertschöpfung von total rund 5 Mio. CHF/Jahr. Davon profitieren Bahnen und das lokale Gewerbe (Einkäufe, Unterhaltung, Ausflüge etc.). Hinzu kommt die indirekte Wertschöpfung der JH (neue Arbeitsplätze, regionaler Einkauf, Unterhaltsarbeiten etc.).
Bautätigkeit	Durch den Bau der JH wird eine einmalige regionale Wertschöpfung für das lokale Gewerbe von ca. 7.5 Mio. CHF ausgelöst.

Ausgangslage und Vorgehen

Saas-Fee hat als Destination mit einer chronisch schlechten Bettenauslastung zu kämpfen. Das Freizeitzentrum Bielen (FZZ Bielen) als wichtigstes Indoor-Angebot in Saas-Fee hat über die Jahre stetig an Attraktivität eingebüsst und befindet sich in einer Negativspirale. Aufgrund sinkender Erträge musste die Gemeinde in den letzten Jahren einen Teil der Betriebskosten mittragen. Trotzdem wurde es immer schwieriger, einen geeigneten Pächter zu finden.

Wie kann die Attraktivität des FZZ Bielen gesteigert werden?

Wie können die dringend benötigten höheren Frequenzen für das Freizeitzentrum und für die Basisinfrastrukturen von Saas-Fee erzielt werden?

Die Bürgergemeinde hat unter Beizug externer Fachleute drei Basis-Szenarien für die Zukunft des FZZ Bielen analysiert und verglichen.

Variante 1: Nichts tun

Variante 2: Minimalvariante mit Umsetzung der nötigen Sanierungsmassnahmen

Variante 3: Entwicklungsprojekt mit Potenzial für die Destination. Die Zielsetzung der Schweizer Jugendherbergen, in Saas-Fee eine Jugendherberge der Top-Kategorie zu realisieren, wurde in dieser Variante mit den Chancen für das FZZ Bielen verbunden.

Ist-Zustand FZZ Bielen

Das FZZ Bielen (Schwimmhalle 1968, Wellnessanlage und Tennishalle 1983) weist grosse konzeptionelle, bauliche und betriebliche Schwächen auf. Dies ist neben den nicht mehr zeitgemässen Anlagen ein Grund, weshalb die Besucherzahlen stetig gesunken sind. Deshalb ist die wirtschaftliche Weiterführung des Betriebs grundsätzlich in Frage gestellt. Die Ohnehin-Kosten für eine bauliche Sanierung des FZZ Bielen belaufen sich gemäss Bau-fachleuten auf 4.3 Mio CHF (Vergleiche Variante 2).

Defizit

Jedes Jahr muss die Bürger-gemeinde Saas-Fee für den Betrieb und Unterhalt des FZZ Bielen einen sechsstelligen Betrag an den Betriebsauf-wand leisten. Mit den stetig sinkenden Einnahmen können die laufenden Kosten in keiner Weise gedeckt werden.

Tennishalle

Die 30-jährige Tennishalle wird seit Jahren wenig genutzt und verursacht aufgrund einer energetisch schlechten Bauweise hohe Energiekosten. Im Rahmen des eingeleiteten Mastersplans «Eingangssituation Saas-Fee» wird nach möglichen Ersatzstandorten gesucht.



Nicht mehr zeitgemäss

Das unattraktive Angebot vor allem im Wellnessbereich wurde von Seiten der Gäste regelmässig beanstandet. Auch deswegen hat das FZZ Bielen derart an Attraktivität verloren, dass mehrere Pächter trotz stark reduzierter Pachtzinsen «das Hand-tuch warfen».

Konsequenzen Variante 1: Nichts tun

Baulich: Ohne substanzielle Investitionen droht mittelfristig eine Infrastruktur-Ruine. **Betrieblich:** Reelle Gefahr einer absehbaren Schliessung des FZZ Bielen, da kein Betreiber gefunden werden kann. **Finanziell:** Hohe jährliche Defizite sind in den nächsten Jahren absehbar. Es sind keine Deckungsbeiträge an Kapital- und Investitionskosten möglich. **Destination:** Gefahr, dass das zentrale Indoor-Angebot verloren geht (wichtig für Beherberger ohne Wellnessangebot und wertvolle Ergänzung zum dominantem Outdoor-Angebot in Saas-Fee).

Fazit: Variante 1 schadet der Destination Saas-Fee wegen zunehmendem Attraktivitätsverlust im Indoor-Angebot.

Konsequenzen Variante 2: Ohnehin-Investition für die nötige Sanierung, 4.3 Mio.

Baulich: Spürbare Aufwertung von Wellness- und Fitnessangebot. Aufgestauter Unterhaltsbedarf im Bereich Gebäudesubstanz und Haustechnik wird behoben, Defizite in der Raumkonzeption bleiben aber bestehen (Eingang, allgemeine Leitwege): Auch mit der Sanierung bietet das FZZ noch kein um-fassend zeitgemässes Angebot. **Betrieblich:** Weiterhin autonome Betriebsführung (inkl. Tennishalle). Angebot für Gäste und Betreiber bleibt suboptimal. Die Auslastung kann nicht substanziell verbes-sert werden. **Finanziell:** Keine jährlichen Defizite auf operativer Stufe. Nur bescheidene Deckungs-beiträge an Kapitalkosten und keine Deckungsbeiträge an zukünftige Investitionen. Risiko «Fass ohne Boden» bleibt bestehen. **Destination:** Aufgewertetes Angebot im Bereich Wellness und Fitness. Das Indoor-Angebot bleibt für die Destination bestehen. Es können keine neuen Kundensegmente für Saas-Fee gewonnen werden.

Fazit: Variante 2 deckt nur die Minimalanforderungen ab und kann trotz hoher Kosten keinen Beitrag zur Entwicklung von Saas-Fee leisten.

Konsequenzen Variante 3:

Partnerschaft FZZ Bielen - Schweizer Jugendherbergen

Baulich: Moderne Anlage für Wellness, Fitness und Schwimmbad. Aufgestauter Unterhalt im Bereich Gebäudesubstanz und Haustechnik wird behoben. Defizite in der Raumkonzeption werden behoben. Bauliche Synergien werden genutzt (Eingangs- und Restaurationsbereich).

Betrieblich: Betriebliche Synergien werden genutzt (Empfang & Kasse, Restauration, Unterhalt, Reinigung, Energie). SJH als professioneller Betreiber mit langfristigem Horizont. Alternativen für das Tennisangebot könnten geschaffen werden.

Finanziell: Keine Defizite auf operativer Stufe. Voll gedeckte Kapitalkosten (Zins) sowie substanzielle Deckungsbeiträge an zukünftige Investitionen. Zusätzliche Wert-schöpfung für die Destination dank SJH: → einmalig: 7.5 Mio. CHF (Bau)
→ jährlich wiederkehrend: ca. 5 Mio. CHF für lokales Gewerbe, Bahnen etc.

Destination: Attraktives Angebot im Bereich Wellness und Fitness. Indoor-Angebot für Destination bleibt bestehen. Neue Kundensegmente werden durch das weltweite Netz der SJH erschlossen. Die bisherige tiefe Auslastung der Basisinfrastrukturen wie Bergbahnen oder Beherbergungsbetriebe wird markant verbessert.

Fazit: Variante 3 überzeugt auf verschiedenen Ebenen und stellt betreffend FZZ Bielen die nachhaltigste Lösung für die Destination dar. Das vorliegende Projekt wurde aus der Vision eines Bade- und Wellnessangebots mit zeitgemässem Standard entwickelt - für Einheimische und Gäste.

Aussenraum

Der Aussenraum zwischen Bad und Jugendherberge wird zu einem attraktiven Begegnungsort umgestaltet. Über diesen neuen Platz führt auch der Kapellenweg ins Dorf.

Gemeinsamer Empfang

Die Erschliessung des Bad- und Wellnessbereichs erfolgt über einen grosszügigen Eingangsbereich im Erdgeschoss. Der Empfang kann sowohl gemeinsam mit der Jugendherberge als auch autonom genutzt werden.

Eingangsebene

Kapellenweg →

Das Projekt

In direkter Nachbarschaft zum Hallenbad soll eine Jugendherberge der Top-Kategorie errichtet werden. Die Schweizer Jugendherbergen (SJH) treten als Betreiber des FZZ Bielen auf und stellen so den langfristigen wirtschaftlichen Betrieb des FZZ Bielen sicher. Dieses kann somit neu positioniert werden mit ca. 330 Öffnungstagen.

Voraussetzung dafür ist eine Zonenanpassung für gemischtwirtschaftliche Nutzung. Für den Bau der Jugendherberge erteilt die Burgergemeinde ein 50-jähriges Baurecht. Die Baukosten für die Jugendherberge werden vollumfänglich von der Schweizerischen Stiftung für Sozialtourismus (SSST) getragen. Die Burgergemeinde muss für die Sanierung des FZZ Bielen eine Kreditaufnahme bewilligen.

Sanierung und Attraktivitätssteigerung: Über eine gemeinsame Reception gelangt der Gast in die neue Bade- und Wellnesswelt. Die Garderoben und der Wellnessbereich werden neu konzipiert und neue Angebote wie Fitness und Therapie integriert. Sämtliche Bereiche sind direkt miteinander und mit dem angrenzenden Hallenbad verbunden. Dieses bleibt bestehen und wird mit einem Erlebnisbad ergänzt.

Erlebnisbad

Das bestehende Badeangebot wird durch eine Wasserrutschbahn mit separatem Becken ergänzt.

Garderoben Bad

Die Garderoben werden neu mit direktem Zugang zum Bad angeordnet.

Garderoben Wellness

Für den Wellnessbereich sind eigene Garderoben geplant. Dies ermöglicht die unabhängige Nutzung der verschiedenen Angebote.

Bad- und Wellnessebene

Aussenkneippbad

Ein Kaltbad rundet das Wellnessangebot ab.

BAD

- Garderoben
- Beautyzone
- 25 m Sportbecken
- Kinderbad & Planschbecken
- Erlebnisbad mit Rutschbahn
- Wasserspielgeräte
- Sitzbereich für Eltern und Betreuer/innen
- Liegewiese

Fitness

Ein attraktiver Fitnessraum mit professionellen Geräten ergänzt das Freizeitangebot. Hier können auch begleitete Trainings stattfinden.

FITNESS

- Konditionsgeräte
- Kraftgeräte
- Kursraum mit Musikanlage und Spiegelwand
- Gymnastikmatten
- Balancegeräte



Ruheraum
Ein eigener Raum mit spezieller Lichtführung und beheiztem Ruheraum bildet den Übergang zwischen Garderoben und Wellnessbereich.



Saunabereich
Dieser Bereich verfügt über einen exklusiven Ausblick in die Natur.

Die Schweizer Jugendherbergen als solider Partner

Mit den Schweizer Jugendherbergen (SJH) konnte ein Projektpartner gefunden werden, der in vielerlei Hinsicht überzeugt:

- Die SJH haben hohe Frequenzen und sind finanziell solide. Alle Betriebe und die Geschäftsstelle sind zertifiziert mit dem Qualitätslabel des Schweizerischen Tourismusverbandes.
- Die SJH sind ein professionell geführter Beherberger mit rund 1 Mio. Logiernächten pro Jahr und einer Bettenauslastung von rund 53%.
- Die SJH verfügen über eine eigene, internationale Vermarktungskraft und sehr leistungsfähige online-Absatzkanäle (4 Mio. Mitglieder weltweit). Dies ist für eine Destination wie Saas-Fee von hohem Nutzen.
- Die SJH sind längst nicht mehr nur Anbieter im Bereich des «Billig»- oder Jugendtourismus: Das Durchschnittsalter der Gäste liegt bei über 30 Jahren. Dieses Gästesegment konnte bisher in Saas-Fee nicht direkt angesprochen werden. Die neuen Gäste werden das Dorf beleben und zusätzliche Wertschöpfung generieren.
- Die SJH haben ein langfristiges Interesse an der Destination Saas-Fee und sind bereit zu einer Partnerschaft für die Sicherung des Betriebs des FZZ Bielen.

Situationsmodell

Das FZZ Bielen (links) und die Jugendherberge sind hellgrün eingefärbt. Rechts davon steht das Postgebäude.



WELLNESS
Garderoben
Beautyzone
Therapieangebote
Ruheraum
Dampfbad
Bio-Soft-Sauna
Kneippbecken
Erlebnisduschen
Solariumkabinen
Aussenbereich

Vorteile für alle

- **Stärkung der Destination:** Nach dem positiven Abstimmungsentscheid zu den Bergbahnen ist die Aufwertung des FZZ Bielen und der Bau der Jugendherberge ein wichtiger Baustein in der nachhaltigen touristischen Entwicklung von Saas-Fee.
- **Mehrinvestition schafft Mehrwert:** Attraktives, zeitgemässes Freizeitzentrum mit qualitativ stark verbessertem Angebot (Bad, Wellness, Fitness) für Einheimische und Gäste
- **Synergien nutzen:** Nur dank der Synergien im Bau und im Betrieb (gemeinsamer Empfang, bessere Auslastung) sind die finanziellen Belastungen für die beiden Partner Burgergemeinde und SJH tragbar.
- **Wertschöpfungseffekte:** Rund 30'000 zusätzliche Logiernächte pro Jahr mit Wertschöpfungseffekten für die ganze Region (ca. 5 Mio. CHF/Jahr) und signifikant höhere Auslastung der Basisinfrastrukturen von Saas-Fee, wie zum Beispiel den Bergbahnen
- **15 neue Arbeitsplätze** mit entsprechender Wertschöpfung für Saas-Fee
- **Neue Gätesegmente:** Erschliessen von neuen Gätesegmenten durch das weltweite Netz der Jugendherbergen (Buchungssystem, Vermarktungskanäle etc.)
- **Nachhaltige Partnerschaft:** Die SJH als Ankermieter haben ein langfristiges Interesse an der Destination Saas-Fee und garantieren langfristig den Betrieb des FZZ Bielen als öffentliches Indoor-Angebot von Saas-Fee.



Modellansicht von Südosten
Das FZZ Bielen (vorne), der Wellnessbereich und die Jugendherberge hinten sind hellgrün eingefärbt.

Stimmen zum Projekt

Das vorliegende Partnerschaftsprojekt mit den SJH wurde sorgfältig entwickelt und ist breit abgestützt. Die unterschiedlichen Bedürfnisse der beteiligten Partner wurden berücksichtigt und zu einem Ganzen zusammengefügt.

Deshalb überzeugt das Projekt aus ganz unterschiedlichen Perspektiven.

Benita Hischier-Bumann, Präsidentin des Hotelier Vereins Saas-Fee/Saastal

«Der Vorstand des Hotelier Vereins Saas-Fee/Saastal befürwortet die Attraktivitätssteigerung des FZZ, damit Einheimische und Gäste weiterhin davon profitieren. Ausserdem befürworten wir die Integration einer Jugendherberge FZZ Bielen – da wir so ein neues Kundensegment ansprechen können. Davon werden auch andere Leistungsträger vor Ort profitieren, wie Erfahrungen aus anderen Destinationen zeigen. Die SJH sind ein professioneller Partner mit eigenem Netzwerk: Sie verfolgen eine klare Strategie und vernünftige Preispolitik und ergänzen unser Angebot auf positive Art.»



Rainer Flaig, Direktor der Bergbahnen Saas-Fee

«Der Weg zu neuem Wachstum führt über die Erschliessung neuer Vertriebskanäle und den gezielten Einsatz aller verfügbaren Mittel. Die Bergbahnen mit ihren hohen Infrastrukturkosten brauchen dringend

Partner, die eine Grundlast an Skierdays für die getätigten Investitionen garantieren. Die Möglichkeiten der Player vor Ort, die Gästefrequenzen weiter zu steigern, sind an eine Grenze gekommen. Damit die Destination Saas-Fee weiter wachsen kann, braucht es Partner, die neue, weltweite Märkte erschliessen können. Deshalb sind die SJH der richtige Partner für die Destination Saas-Fee.»



Didier Burgener, Gast FFZ Bielen, Saas-Fee

«Den Bade- und Schwimmbereich im FZZ Bielen finde ich sehr gut, er ist einladend und sauber. Wünschenswert wären hier ein Sprungbrett und ein gemütlicher Liegebereich. Die Saunalandschaft sowie der komplette Wellnessbereich mit Fensterfronten sind hingegen veraltet und nicht mehr zeitgemäss. Dort müsste unbedingt etwas gemacht werden.»

René Dobler, Geschäftsführer der Schweizerischen Stiftung für Sozialtourismus (SSST). Die Liegenschaften der SSST werden von den Schweizer Jugendherbergen (SJH) betrieben.

«Saas-Fee ist für die Schweizer Jugendherbergen die gravierendste Lücke im Netz und damit ein grosses Anliegen. Die Idee mit dem gleichzeitigen Bau und gemeinsamen Betrieb des FZZ Bielen und der Jugendherberge hat uns sehr überzeugt. Erst die Verknüpfung zum Partnerschaftsprojekt machen Bau und Betrieb für die Gemeinde und die Jugendherbergen möglich. Dieses Projekt ist für alle Beteiligten eine einmalige Chance, mit beschränkten Mitteln einen maximalen touristischen Nutzen zu erzielen. Denn dank unserer Frequenzen werden wir neben der guten Basisauslastung des Bades auch mehr Wertschöpfung nach Saas-Fee bringen.»



Urs Wohler, Direktor Tourismus Engadin Scuol Samnaun Val Müstair AG

«Die Jugendherberge Scuol unterstützt unser Engagement in der Destination

Engadin Scuol Samnaun als nachhaltige Ferienregion und bringt neue Gäste für Bergbahnen und Gastgewerbe. Sie ist ein weltweiter Botschafter und hat ein Image, das bestens zu uns passt. Für eine Region mit 70% Tourismusabhängigkeit ist eine Jugendherberge eine echte Bereicherung. Die Scuolerinnen und Scuoler würden der Jugendherberge auch heute wieder zustimmen!»

Erfahrungen mit der Jugendherberge in Scuol

Die positiven Folgen der Eröffnung der JH Scuol sind der aktuelle Beweis für den hohen additionellen Effekt einer Jugendherberge für eine Destination. Fast 25'000 zusätzliche Logiernächte konnten bereits im ersten Jahr verbucht werden, darüber hinaus wurden deutlich höhere Frequenzen für Bahnen, Bad und umliegende Hotels (Nachfrageüberhang) verzeichnet.

Hinzu kommt ein unbezahlbarer Werbeeffect durch die schweizweite Berichterstattung über den mehrfach ausgezeichneten Neubau im Minergie-Eco-Standard (Hans E. Moppert Preis, Award für Marketing + Architektur). Die SJH sind mit ihrer Nachhaltigkeitsstrategie zudem zum wichtigen Vorbild für ähnliche Bemühungen der Destination geworden.



Bedenken der Gegner

Der Sanierungskredit von 6 Mio. verunmöglicht andere Investitionen

«Durch die Finanzierung der Sanierung und Attraktivitätssteigerung hat die Burgergemeinde keinen Spielraum mehr für andere, ebenfalls wichtige Investitionen.»

Mit dem Projekt sichert sich Saas-Fee nebst der notwendigen Sanierung des FZZ dringend benötigte neue Logiergäste. Diese Gäste verbessern die Auslastung der touristischen Basisinfrastrukturen und bringen jedes Jahr zusätzliche Wertschöpfung. Das Verhältnis von Mitteleinsatz zum nachhaltigen Ertrag ist bei diesem Projekt für die Burgergemeinde und die ganze Destination klar positiv. Die Variante «Nichts tun» würde nicht nur die Burgergemeinde, sondern auch die Destination in Zukunft teurer zu stehen kommen.

Konkurrenz durch Jugendherberge

«Die Jugi konkurrenziert uns Hoteliers und FeWo-Anbieter im ohnehin schon harten Geschäft.»

Erfahrungen aus Scuol und Lenzerheide zeigen das Gegenteil: Es kommen vor allem neue Gäste, die ohne den Absatzkanal der JH gar nicht kommen würden! Diese Gäste geben zudem rund CHF 70.– pro Übernachtung ausserhalb der JH aus. Die neuen Gäste von heute sind die treuen Gäste von morgen.

Jugend ohne Manieren/Jugendherbergen sind unattraktiv

«Lärmende Jugendliche belasten das erholsame Klima und die Nachtruhe und stören andere Gäste und Einheimische.» *Die SJH haben viel Erfahrung im Umgang mit jugendlichen Gästen. Es hat sich an anderen JH-Standorten gezeigt, dass Probleme recht selten sind. Das Durchschnittsalter der Jugendherbergsgäste beträgt rund 30 Jahre.*

«In der Jugi stinkt es, die Jugis sind ungepflegt. Das schadet unserem Image!» Was vielleicht in früheren Zeiten vorkommen konnte, ist heute nicht mehr der Fall. Wer sich informiert, weiss: Die Gäste in modernen Jugendherbergen wie Scuol, Zermatt oder Interlaken sind Leute mit zeitgemässen Ansprüchen und tragen massgeblich zur Wertschöpfung einer Destination bei.

Tennishalle

«Die Tennishalle wird von Stammgästen genutzt. Jetzt verschwindet sie ersatzlos.» *Leider wird die Tennishalle nur rund 300 Stunden pro Jahr (!) genutzt, verursacht aber sehr hohe Unterhalts- und Energiekosten. Auch ein Ausbau der Tennishalle zur Turnhalle kann das Problem der fehlenden Frequenzen und der fehlenden Wertschöpfung nicht lösen. Im Rahmen des eingeleiteten Masterplans im Bereich P2 wird nach möglichen Ersatzstandorten für die Tennishalle gesucht.*