

Hauptausgabe

Zentralschweiz am Sonntag
6002 Luzern
041/ 429 51 51
www.luzernerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 83'769
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 276.004
Abo-Nr.: 1076021
Seite: 13
Fläche: 97'998 mm²

«Wir erwarten 100 000 Tagestouristen»



Blick auf die Bürgenstock-Baustellen. Rechts im Vordergrund entsteht das neue Waldhotel, das sich auf Medical-Wellness-Gäste spezialisieren wird.

BÜRGENSTOCK Bruno H. Schöpfer, Managing Director des neuen Bürgenstock Resorts, sagt, mit welchen Vorurteilen die Bauherren kämpfen. Und wieso das geplante Pendlerschiff derzeit sistiert ist.

INTERVIEW PASCAL IMBACH
pascal.imbach@zentralschweizamsonntag.ch

Was derzeit hoch über dem Vierwaldstättersee entsteht, ist imposant. Für rund 500 Millionen Franken entstehen im Auftrag katarischer Investoren drei neue Hotels, zwölf Restaurants und Bars sowie 68 Residenzen, ein Healthy Living Center, Konferenzräumlichkeiten, eine weitläufige Flaniermeile und die wohl grösste öffentlich zugängliche Wellness-Anlage der Zentralschweiz. Alle Fäden laufen bei Bruno H. Schöpfer zusammen, der als Managing Director der Katara Hospitality Switzerland AG für die Entwicklung des neuen Bürgenstock Resorts verantwortlich ist (siehe Kasten). Die «Zentralschweiz am Sonntag» konnte Schöpfer in Luzern treffen.

Bruno H. Schöpfer, wer die vielen Baustellen auf dem Bürgenstock ge-

sehen hat, stellt sich die Frage: Wird das alles pünktlich fertig?

Bruno H. Schöpfer: Wir sind im Zeitplan. Die Koordination der verschiedenen Bautätigkeiten ist natürlich eine riesige Herausforderung – aber bislang meistern wir diese ziemlich gut. Wir haben bislang über 70 Baubewilligungen eingegeben – und erhalten. Nun brauchen wir nochmals rund ein Dutzend. Aber das sind kleinere Bewilligungen, nichts Aussergewöhnliches.

Auf der Baustelle sind zig verschiedene Firmen im Einsatz. Wäre es nicht einfacher gewesen, für den Bau eine Generalunternehmung einzusetzen?

Schöpfer: Natürlich stand das zur Debatte. Wir haben aber bewusst darauf verzichtet. Denn wir wollten die Kontrolle und die

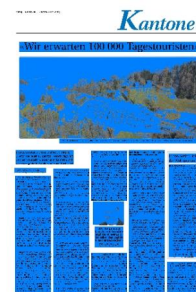
Verantwortung über die Bautätigkeiten nicht aus der Hand geben. Indem wir auf ein Generalunternehmen verzichten, können wir für jeden Bereich und jede Aufgabe spezialisierte Firmen einsetzen. Insbesondere ist es dadurch auch möglich, mehr regionale Anbieter zu berücksichtigen. Das ist uns sehr wichtig. Wenn Sie sich bei einem Rundgang durch die Baustelle auf die Firmenlogos achten, stellen Sie fest, dass zahlreiche Unternehmen aus der Region auf dem Bürgenstock tätig sind.

80 Prozent kommen aus der Region. Die meisten aus einem Umkreis von rund 30 Kilometern rund um das Resort. Darauf sind wir stolz.

Will man damit auch ein Zeichen setzen? Dahingehend, dass das neue Bürgenstock Resort trotz den Besitzern aus dem fernen Katar ein regionales Projekt ist?

Schöpfer: Ja, durchaus. Es gibt ohnehin genug Vorurteile, gegen die wir zu kämpfen haben.

Lassen Sie mich raten: «Bei den Kataris spielt Geld keine Rolle. Die wollen



das Luxuriöseste, Teuerste und Beste – und wenn es mehr kostet als geplant, dann werden halt Millionen nachgepumpt?» ...

Schöpfer: Natürlich verfügen die Bauherren über das nötige Kapital, darüber brauchen wir nicht zu diskutieren. Aber die Verantwortlichen aus Katar sind alles andere als verschwenderisch oder gar naiv. Ganz im Gegenteil: Sie sind erfahren und hoch professionell. Das Bürgenstock Resort ist bei weitem nicht das erste Grossprojekt, das sie realisieren. Und glauben Sie mir: In Katar kann man rechnen. Und zwar sehr, sehr präzise.

Steve Nikolov, der Verkaufs- und Marketingdirektor, hat bei einem Treffen vor Ort gesagt: «Bestimmte Beträge müssen vom Finanzchef der Katara Hospitality abgesegnet werden.» Geht die Kontrolle tatsächlich so weit?

Schöpfer: Ja, es gibt klare Richtlinien – und die setzen wir durch. Es ist übrigens nicht nur so, dass Anschaffungen von der Finanzabteilung bestätigt werden müssen, wir sind auch verpflichtet, immer mindestens drei Offerten einzuholen, bei grösseren Vergaben auch deutlich mehr, damit es bei der Entscheidung immer eine Diskussionsgrundlage gibt. Den Zuschlag erhält in der Regel nicht der preisgünstigste Anbieter, sondern derjenige, der unseren Vorstellungen und Ansprüchen am nächsten kommt.

Wenn Nikolov also einen neuen Drucker kaufen will, braucht er die Zustimmung des Finanzchefs.

Schöpfer: Zwar etwas gar zugespitzt, aber ja, wenn das Gerät entsprechend kostet, dann ist das so.

Würden Sie sich manchmal wünschen, Sie hätten für das Bürgenstock Resort einen Samih Sawiris als Investor, der dem Projekt ein Gesicht – und Skeptikern Vertrauen gibt?

Schöpfer: Sawiris ist für Andermatt ein Glücksfall. Er spricht Deutsch, kann sein eigenes Projekt gegen aussen vertreten – und bei den Leuten durch seine char-

mante und begeisternde Art punkten. Die Investoren aus Katar sprechen nun mal nicht Deutsch. Sie sind aber genauso engagiert – auch wenn sie aus einer gewissen Distanz agieren. Das neue Resort braucht kein Gesicht, auch nicht meines. Der Ort lebt von seiner Tradition und seiner Geschichte. Wenn man an den Bürgenstock denkt, denkt man an Sophia Loren oder Audrey Hepburn, die beide mit dem Resort eng verbunden waren. Wir werden diesen Mythos aufnehmen und weiterleben lassen. Der Bürgenstock wird dem Tourismus und einer ganzen Region ein neues Gesicht geben. Um also Ihre Frage zu beantworten: Nein, wir sind mit unserem Investor sehr glücklich. Für mich als Direktor und mein ganzes Team zählt in erster Linie, dass wir es mit professionellen und fähigen Leuten zu tun haben. Und das haben wir.

Zeigt sich das Engagement der Investoren auch vor Ort?

Schöpfer: Absolut. Es vergeht kaum ein Monat, in dem nicht eine Delegation aus Katar im Resort ist. Da werden Projektfortschritte erläutert, neue Ideen präsentiert und Probleme besprochen.

Zu den Problemen, die aktuell besprochen werden, dürften das geplante Bürgenstock-Schiff sowie die Bürgenstock-Bahn gehören ...

Schöpfer: Ich würde die beiden Projekte nicht als Probleme bezeichnen. Aber ich weiss, worauf die Frage abzielt. Es stimmt, dass sowohl das Schiff, das dereinst zwischen Luzern und Kehrsiten hin und her pendeln soll, als auch die Bürgenstock-Bahn momentan sistiert sind. Das heisst aber nicht, dass die Projekte auf Eis liegen, sondern lediglich, dass die Abklärungen noch etwas mehr Zeit brauchen.

Sowohl beim Schiff als auch bei der Bahn erhoffen Sie sich Betriebsbeiträge der öffentlichen Hand. Wollen Sie mit der Sistierung den Druck auf die Entscheidungsträger erhöhen?

Schöpfer: Nein, das ist nicht die Absicht. Es gab bereits Gespräche, und erste An-

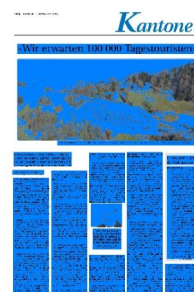
zeichen stimmen uns positiv. Aber wie gesagt: Es braucht noch Zeit. Ich rechne mit einer Lösung innert der nächsten drei Monate.

Für die Anschaffung des Schiffs wollen Sie 5,6 Millionen Franken investieren, die historische Bürgenstock-Bahn soll für über 15 Millionen Franken saniert werden. Beide Anlagen sollen öffentlich zugänglich sein. Trotzdem wird man das Gefühl nicht los, dass seitens der Kantone wenig Wille vorhanden ist, sich finanziell zu beteiligen. Was läuft schief?

Schöpfer: Schief läuft nichts, es braucht einfach seine Zeit, ein solches Projekt zu verhandeln. Wie ich erwähnt habe, sind Gespräche im Gang – konkret zwischen uns, den Kantonen Nidwalden und Luzern sowie Luzern Tourismus. Diese Gespräche laufen, Stand jetzt, in die richtige Richtung. Allen ist bewusst, dass mit dem neuen Bürgenstock Resort ein touristisches Projekt mit enormem Potenzial entsteht, mit einer Strahlkraft weit über die Region hinaus. Wir erwarten auf dem Bürgenstock künftig bis zu 100 000 Tagestouristen und generieren dadurch eine enorme Wertschöpfung. Laut einer Studie von BAK Basel kommen auf jeden Franken, der auf dem Bürgenstock ausgegeben wird, 40 Rappen, die ausserhalb unserer Betriebe generiert werden. Das macht eine Summe von 40 Millionen zusätzlicher Wertschöpfung in der Region. Das sollte allen Involvierten immer bewusst sein.

Angenommen es klappt nicht mit Bahn und Schiff: Wäre das Resort einer Erschliessung nur über die Strasse überhaupt gewachsen?

Schöpfer: Die Erschliessung des Resorts via Kantonsstrasse von Stansstad aus ist ausreichend gewährleistet. Das belegen Verkehrsgutachten und Umweltberichte. Im Resort sind 730 Parkplätze bewilligt und teilweise erbaut. Die Strasse soll 2016 weiter saniert werden. Eine zusätzliche Erschliessung über den Seeweg wäre aber natürlich noch besser. Auch ökologisch betrachtet.



**«Der Bürgenstock
 braucht kein Gesicht –
 auch nicht meines. Er
 ist selber das Gesicht
 einer ganzen Region.»**

BRUNO H. SCHÖPFER,
 MANAGING DIRECTOR

In den besten Hotels der Welt gearbeitet

ZUR PERSON pi. Bruno H. Schöpfer (59) ist für die Konzeptualisierung, Planung und Umsetzung der Schweizer Projekte von Katara Hospitality verantwortlich, hinter welcher der Staatsfonds von Katar steht. Als Managing Director leitet er die Neuentwicklung des **Bürgenstock Resorts** sowie des Luxushotels **Royal Savoy in Lausanne**. Der Gesellschaft gehört auch das Fünfsternehotel **Schweizerhof Bern**, für dessen Management Schöpfer ebenfalls zuständig ist. Der gebürtige Entlebucher ist seit 35 Jahren in der internationalen Luxushotellerie tätig. 1978 startete er bei **Mandarin Oriental in Manila** und wechselte 1980 zum **Oriental Bangkok**, wo er für einen der grössten Gastrobetriebe im asiatisch-pazifischen Raum zuständig war. 1984 wurde er General Manager im **Londoner Grosvenor House**. Es folgten weitere Engagements in **Kuala Lumpur** und **Wien**, bevor Schöpfer 1992 zurück zur Mandarin-Oriental-Gruppe wechselte. 1998 wurde Schöpfer zum CEO und Managing Director der **Mövenpick Holding** ernannt, und er übernahm den Vorstandsvorsitz von **Mövenpick Hotels und Resorts Limited**, ein Mandat, welches er 2005 abgab. Vor über zehn Jahren gründete Schöpfer seine eigene Hotelmanagement-Beratungsfirma. Schöpfer ist verheiratet und Vater von drei erwachsenen Kindern. Er wohnt in Unterägeri ZG.