



Hüttenstrategie für die Jahre 2015-2018

1. Präambel

Das Hüttenwesen ist eines der Kerngeschäfte der Sektion Bern SAC.

Die Hüttenstrategie gibt die Leitlinien für den Betrieb, den Unterhalt und die Erneuerung der Hütten vor.

Die Hüttenstrategie wird vom Vorstand unter Einbezug der Hüttenkommission erarbeitet und der Sektionsversammlung zur Genehmigung vorgelegt.

Die Sektion Bern unterhält und betreibt per 1. Januar 2015 die fünf Club-Hütten

- Gaulihütte
- Gspaltenhornhütte
- Hollandiahütte
- Windegghütte
- Trifhütte

und das sektionseigene Chalet Teufi.

Zusätzlich werden die zugemieteten Niderhornhütte und JO-Rinderalphütte als Sektionshütten betrieben.

2. Grundzüge der Hüttenpolitik

- Bedingt durch ihre Lage und die saisonale und wetterabhängige Nutzungseinschränkung ist ein die Kosten der Sektion deckender Betrieb und Unterhalt der Hütten nicht möglich.
- Die dabei entstehenden ungedeckten Kosten werden durch einen vom Vorstand zu bestimmenden Teil der Mitgliederbeiträge (Zuweisung in den Hüttenfonds) der Sektion getragen.
- Die Hütten sind so zu betreiben und zu unterhalten, dass
 - Die Besucher hohe Zufriedenheit empfinden
 - Die Bewartung effizient und ökologisch erfolgen kann
 - Die Umweltbeeinträchtigungen durch die Hütte möglichst gering gehalten werden können
 - Die oben genannten Ziele mit verhältnismässigen Mitteln erreicht werden können

- Notwendige Unterhalts- und Erneuerungsarbeiten rechtzeitig erkannt, beurteilt, priorisiert und in die Wege geleitet werden können.
- Die Hütten sind am Ende der durch diese Strategie abgedeckten Periode energetisch und bezüglich Umweltbelastung auf dem Stand der Technik.

3. Positionierung am Markt

- Die Clubhütten der Sektion Bern sollen als zielgruppenfreundliche, kulinarisch ansprechende, gut geführte Gebirgsunterkünfte wahrgenommen werden.
- Die leichter erreichbaren Hütten (Windegg, Chalet Teufi) sollen auch weniger ambitionierte Berggänger und Touristen ansprechen und damit eine höhere Auslastung erreichen.
- Die Sektion unterstützt die Hüttenwarte bei der Vermarktung der Hütten.
- In den Hütten sind alle Gäste willkommen. Es gibt keinen Konsumationszwang. Die Hütten sollen jedoch kundenfreundlich und verkaufsorientiert betrieben werden.
- Die beiden zugemieteten, einfachen Sektionshütten sind bezüglich Komfort auf weniger anspruchsvolle Gruppen und Familien (Niderhorn) und die JO (Rinderalp) ausgerichtet.

4. Strategische Ziele

- Die Zahl der Hütten ist der Grösse der Sektion angemessen und soll nicht verändert werden.
- Die viel besuchten Hütten werden bezüglich Erneuerung nach Möglichkeit bevorzugt behandelt.
- Der Vorstand erwartet, dass die Hüttenkommission jährlich den Bedarf für den Unterhalt und für eine notwendige, massvolle Erneuerung der Hütten ermittelt und in einer rollenden Mehrjahresplanung nachführt.

5. Finanzielle Ziele

- Es wird für jede Hütte angestrebt, dass vom Pachtzins (Ertrag aus dem Betrieb) nach Abzug des Betriebsaufwandes zu Lasten der Sektion, im mehrjährigen Mittel mindestens 40 Prozent in den Hüttenfonds zugunsten künftiger Investitionen überwiesen werden kann.
- Betrieb und Unterhalt der Hütten müssen grundsätzlich aus dem Betrieb und aus den der Sektion zur Verfügung stehenden ordentlichen Mitteln erfolgen können.
- Die Hüttenkommission unterbreitet dem Vorstand mit dem jährlichen Budget eine Investitionsplanung, die über die voraussichtliche Mittelbeanspruchung in den nachfolgenden drei Jahren Auskunft gibt.

- Die Sektion stellt . unter Berücksichtigung der Beiträge Dritter . die Mittel für Unterhalt und Erneuerung der Hütten gemäss der genehmigten finanziellen Planung und den Anträgen der Hüttenkommission bereit.
- Der Vorstand nimmt die dazu notwendigen finanziellen Dispositionen im Vereinsbudget vor und vertritt diese.
- Die Hüttenkommission erstellt jährlich die Abrechnung der Vorjahresperiode. Diese beinhaltet neben dem effektiven Aufwand und Ertrag auch einen Vergleich mit dem von der Sektionsversammlung genehmigten Budget. Neben einer Gesamtschau geschieht dies für alle Hütten in transparenter und gleicher Form. Namhafte Abweichungen sind zu begründen.

6. Personelle Ziele (Soziale Ziele)

- Die Hüttenwarte erfüllen die Anforderungen des jeweils geltenden Hüttenreglements des Zentralverbandes SAC. Bei Neuanstellung von Hüttenwarten, die noch nicht die notwendigen Qualifikationen besitzen, sind sie verpflichtet, die entsprechenden Kurse innert Jahresfrist zu absolvieren.
- Die Hüttenwarte erhalten grundsätzlich identische, die Gleichbehandlung sicherstellende Bewartungsverträge. Die Festlegung der Pachtzinsabgaben berücksichtigt die speziellen Rahmenbedingungen der jeweiligen Hütte.
- Die Hüttenkommission (die Hüttenchefs) unterstützen die Hüttenwarte bei deren Begehren nach ihren Möglichkeiten wohlwollend.
- Die Hüttenchefs besprechen die Zielerreichung mit den Hüttenwarten anlässlich eines jährlichen Gesprächs zum Saisonbeginn.

7. Ökologische Ziele

- Die Clubhütten der Sektion werden bezüglich Umweltbelastung und Ressourcenbedarf regelmässig überprüft und optimiert.
- Bei Umbauten und Unterhaltsarbeiten werden Varianten zur Verbesserung des Komforts für Gäste und Hüttenwart den ökologischen und finanziellen Folgen gegenüber gestellt und kritisch beurteilt.
- Die Hüttenwarte werden angehalten, die Clubhütten nach ökologischen Grundsätzen zu führen und die Gäste geeignet darüber zu informieren.

8. Berichterstattung

Die HüKo orientiert den Sektionsvorstand zusammen mit dem Jahresabschluss schriftlich über die Umsetzung der Strategie und Zielerreichung.

Entsprechend der Bedeutung der Hütten als Kerngeschäft der Sektion, werden die Sektionsmitglieder zum Zwecke der Sensibilisierung über wesentliche Zusammenhänge wie Finanzierung, Finanzierungsflüsse und Bauvorhaben regelmässig geeignet informiert.

9. eitere Bestimmungen

- Die laufenden Geschäfte im Hüttenwesen werden in der Regel von der Hüttenkommission gemäss Vorgaben dieser Strategie wahrgenommen.
- Die Hüttenkommission setzt diese Strategie um und erarbeitet . wo notwendig . Ausführungsbestimmungen und Reglemente, die vom Vorstand zu genehmigen sind.
- Klärungen zu Fragen der Interpretation der Hüttenstrategie trifft der Chef der Hüttenkommission in Absprache mit dem Sektionsvorstand.
- Die im Anhang aufgeführten Hüttenblätter werden jährlich durch die HÜKo geprüft und bei Bedarf aktualisiert.

10. Schlussbestimmungen

Diese Strategie ersetzt die bisherige, von der Sektionsversammlung am 14. Februar 2007 genehmigte Fassung.

Die Strategie ist spätestens alle vier Jahre zu überprüfen und nötigenfalls anzupassen, wenn ein geändertes Umfeld dies als notwendig erscheinen lässt.

Diese Strategie wurde in Übereinstimmung mit den Vorgaben des Zentralvorstandes SAC vom Vorstand der Sektion Bern SAC am 13. Oktober 2014 genehmigt. Die Sektionsversammlung hat am 4. März 2015 zugestimmt.

Die Präsidentin

Der Hüttenobmann

Der Hüttenverwalter

Sarah Galatioto

Daniel Suter

Jürg Häberli

Anhang: Hüttenblätter

Ziele der einzelnen Hütten (Club- und Sektionshütten)

- Zustand der Hütte 2014
- Baulicher Unterhaltsbedarf während der durch diese Strategie abgedeckten Periode
- Zielpublikum während dieser Periode
- Optimierungspotential
 - Finanziell
 - Ökologisch
 - Sozial
- Ausblick ab 2018
- Strategische Ziele

Gaulihütte

Zustand der Hütte 2014:

Zustand zufriedenstellend. Schäden am Dach des alten Hüttenteils. Reparaturen kurz- beziehungsweise mittelfristig vorgesehen.

Baulicher Unterhaltsbedarf 2015 – 2018:

Sanierung der sanitären Anlagen, insbesondere der Waschmöglichkeiten.

Zielpublikum 2015 – 2018:

- Eigene Sektionsmitglieder
- Wanderer, Tourenskifahrer, Gletschertrekking, Bergsteiger
- Familien, Kinderbergsteigen

Optimierungspotential:

Kleinere Schlafräume (insbesondere für Familien), Trocknungsraum & Skiraum (Skitourensaison ist ein wichtiges Standbein für die Gaulihütte). Evtl. Klettergarten erweitern.

Ausblick ab 2018:

Hüttenzugang über die obere Bächlilücke im Auge behalten.

Strategische Ziele:

Gaulihütte für Wanderer attraktiver machen. Sackgass%Situation korrigieren.

Gspaltenhornhütte:

Zustand der Hütte 2014:

Umbau und Erweiterung, geplanter Abschluss der Bauarbeiten Ende 2014.

Baulicher Unterhaltsbedarf 2015 – 2018:

Keine grösseren baulichen Massnahmen am Gebäude, Hüttenweg insbesondere auf dem Gletscher sicher stellen.

Zielpublikum 2015 – 2018:

- Eigene Sektionsmitglieder
- Wandern, Bergsteiger
- Familien, Senioren, Junge Leute, Gruppen

Optimierungspotential:

Mehrere Hüttenwege unterhalten und vermarkten, Klettergarten ausbauen und vermarkten.

Ausblick ab 2018:

- Veränderungen im Zusammenhang mit Gletscherrückzug, Hüttenzustieg?
- Klettersteig / Klettergarten ausbauen

Strategische Ziele:

- Umbaumassnahmen am Gebäude fertigstellen und Gebäude einregulieren, Hüttenweg sicherstellen
- Werbung nach Umbau verstärken (Besuchen Sie die neu umgebaute Hütte und geniessen unseren Willkommensdrinkö .%o
- Aktuelle Nutzergruppen stärken und Kletterer aufnehmen

Hollandiahütte:

Zustand der Hütte 2014:

Nach Fertigstellung der Umbauarbeiten guter baulicher Zustand, kein zusätzlicher Raumbedarf.

Baulicher Unterhaltsbedarf 2015 – 2018:

Keine grösseren baulichen Massnahmen am Gebäude, Hüttenweg bei den Übergängen auf dem Gletscher sicher stellen.

Zielpublikum 2015 – 2018:

- Eigene Sektionsmitglieder
- Gletschertrekking, Bergsteiger, Tourenskifahrer
- Junge Leute, Gruppen, Senioren

Optimierungspotential:

Attraktionen für Gletschertrekking im Sommer erhöhen, allenfalls Schneeschuhläufer als mögliche Zielgruppe ins Auge fassen.

Ausblick ab 2018:

Veränderungen im Zusammenhang mit Gletscherrückzug, Hüttenzustieg?

Strategische Ziele:

- Keine baulichen Massnahmen am Gebäude, Hüttenweg sicherstellen
- Neues Wassertanksystem visualisieren und den Gästen erläutern (Information erhöht die Bereitschaft für Mehrausgaben, Appeal an „Gut-Mensch“)
- Aktuelle Nutzergruppen insbesondere Gletschertrekking stärken, Zugangsbeschreibung allenfalls mit Klettersteig ergänzen (Hinweis: Egon schöpft das Potential der Hüttenwerbung sehr gut aus = Vorbildfunktion für andere Hütten?)

Trifthütte:

Zustand der Hütte 2014:

Guter baulicher Zustand, kein zusätzlicher Raumbedarf, Hüttenweg problematisch

Baulicher Unterhaltsbedarf 2015 – 2018:

Keine grösseren baulichen Massnahmen am Gebäude, Hüttenweg sicher stellen

Zielpublikum 2015 – 2018:

- Eigene Sektionsmitglieder
- Wanderer, Bergsteiger, Tourenskifahrer, Junge Leute, Gruppen, beschränkt Familien

Optimierungspotential:

- Attraktionen für Wanderer und Gruppen rund um die Hütte (mehrtägige Aufenthalte unter der Woche fördern)
- Gruppenarbeitsraum schaffen (Alte Hütte?)
- Klettersteig
- Mangel: nur ein Hüttenzugang über Wanderwege, d.h. keine Rundwanderungen möglich

Ausblick ab 2018:

Veränderungen im Zusammenhang mit Triftstausee? Kürzerer Zustieg, Hüttenweg?

Strategische Ziele:

- Keine baulichen Massnahmen am Gebäude, Hüttenweg sicherstellen
- Aktuelle Nutzergruppen stärken, Attraktivität für Gruppen (Ausbildung) fördern, EU-Eco Label vermarkten.

Windegghütte:

Zustand der Hütte 2014:

Zustand zufriedenstellend. Raumangebot für Hüttenwart ungenügend. Hüttenzustiege in Ordnung.

Baulicher Unterhaltsbedarf 2015 – 2018:

Momentan keine grösseren baulichen Massnahmen am Gebäude notwendig. Projekt Erweiterung und Umbau weiter verfolgen.

Zielpublikum 2015 – 2018:

- Eigene Sektionsmitglieder
- Wanderer, Bergsteiger, Familien, Gruppen, Schulen, Tagesbesucher (ab Bergstation Triftbahn)
- Skitourenfahrer nur beschränkt.

Optimierungspotential:

Mehrere Hüttenzustiege, Klettergarten, Rundwege und Wanderungen vermarkten. Werbung für Hochtouren.

Ausblick ab 2018:

Baustellen-Tourismus im Zusammenhang mit Triftstausee.

Strategische Ziele:

Realisierung Umbau und Erweiterung der Hütte. Aktuelle Nutzergruppen stärken.

Chalet Teufi:

Zustand der Hütte 2014:

Guter baulicher Zustand, Unterhaltsbedarf am Balkon, Gestalterische Massnahmen notwendig (Wohnraum, Eingangsbereich)

Baulicher Unterhaltsbedarf 2015 – 2018:

Aussentreppe. Fenstersanierung, allenfalls Heizungserneuerung, Umsetzung gestalterischer Massnahmen im Innenraum

Zielpublikum 2015 – 2018:

- Eigene Sektionsmitglieder
- Wanderer, Skifahrer, Festaktivitäten
- Gruppen (Schule, Vereine), Familien, Einzelpersonen

Optimierungspotential:

- Aussenraumgestaltung
- Vermarktung als Gruppenraum für Feste
- Schulen und Institutionen anwerben (kommen oft mehrjährig)

Ausblick ab 2018:

Die gleichen Ziele wie 2015 bis 2018

Strategische Ziele:

- Gestalterische Massnahmen, Komfort erhöhen um Nutzgruppen mit höheren Ansprüchen besser ansprechen zu können (Vorsicht: Charakter bewahren, Ferienhaus mit Charme)
- Werbung intensivieren (mit Klischees arbeiten: romantisches Chalet in den Bergen und trotzdem nahe%)
- Auslastung steigern

Niderhornhütte:

Zustand der Hütte 2014:

Gute Bausubstanz, einfach und alt. Genau das macht den Charakter der Hütte aus.

Baulicher Unterhaltsbedarf 2015 – 2018:

Bauseitig: nur Kleinreparaturen unter Fr. 1000.- Der Holzkochherd wird in den nächsten Jahren eine Reparatur brauchen (oder Ersatz).

Zielpublikum 2015 – 2018:

- Eigene Sektionsmitglieder
- Ski- und Schneeschuhtourengeher
- Vermehrt Wanderer
- Vermehrt Kletterer

Optimierungspotential:

- Internetwerbung verbessern, Homepage ausbauen.
- Mehr als 400 Übernachtungen pro Jahr erzielen
- Bekanntheitsgrad innerhalb der Sektion Bern erhöhen

Ausblick ab 2018:

Je nach der Entwicklung des anvisierten Zielpublikums soll ein gezielter Auf- und Ausbau mit diesem erfolgen. Sollte die Belegung und damit der Kostendeckungsgrad weiter zurückgehen, muss eine Aufgabe der Hütte untersucht werden.

Strategische Ziele:

- Werbung für Kletterer verbessern
- Mehr Wandergruppen (FaBe, KiBe usw.) anziehen
- Hüttencharakter erhalten, kein Strom- oder Telefonanschluss, Heizen und Kochen mit Holz.

Rinderalphütte:

Zustand der Hütte 2014:

Hütte in gutem Zustand, keine baulichen Massnahmen vorgesehen. (Falls solche anfallen sollten, ist der Senn Godi Knutti erste Ansprechperson.)

Baulicher Unterhaltsbedarf 2015 – 2018:

Keiner notwendig und vorgesehen.

Zielpublikum 2015 – 2018:

- Eigene Sektionsmitglieder
- Tourenskifahrer, Wanderer, Junge Leute (JO), Gruppen, Familien

Optimierungspotential:

- Steigerung der Auslastung der Hütte.
- Stetige Instandhaltung der Infrastruktur (Kochen, Essen, Schlafen, usw.), um den Kunden ein angenehmen Aufenthalt zu bieten.

Ausblick ab 2018:

Weiterbetrieb der Hütte im aktuellen Rahmen

Strategische Ziele:

- Vermehrte Nutzung durch Gruppen fördern. z.B. Lawinenkurse von anderen Sektionen
- Die Jo und die Mitglieder animieren die Hütte mehr zu benützen