

Zeitschrift: Bauen + Wohnen = Construction + habitation = Building + home : internationale Zeitschrift

Herausgeber: Bauen + Wohnen

Band: 24 (1970)

Heft: 6: Bauten für Freizeit und Erholung = Bâtiments destinés aux loisirs et aux vacances = Housing for leisure and holidays

Artikel: Thyon : Planung eines neuen Kurortes

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-347823>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 05.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Thyon

Planung eines neuen Kurortes

Arch.: Jakob Zweifel und Heinrich Strickler, Zürich

Mitarbeiter: Markus Schellenberg, Hans Ulrich Glauser, Robert Bammert

Bedarfsplanung: Carl Fingerhut, Zürich

Beratung: Forschungsinstitut für
Fremdenverkehr der Universität Bern,
Leitung: Paul Risch

Einleitung

Die Projektierung eines neuen Kurortes in Thyon kann nicht als konventioneller Architekturauftrag aufgefaßt werden. Nur eine umfassende Studie, die neben den technischen und architektonischen Aspekten auch die marktwirtschaftlichen, betrieblichen und finanziellen Probleme behandelt, kann dem Auftraggeber und dem Investor nützlich sein. Seit Jahren ist der »Wirtschaftszweig« Fremdenverkehr als eine ausgesprochene Wachstumsbranche zu bezeichnen. Daß der Tourismus eine Expansivindustrie darstellt, zeigt schon die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate der schweizerischen Hotellögnächte, welche seit 1950 rund 6% beträgt.

In den vergangenen Jahren läßt sich im Wallis sowohl angebots- wie auch nachfrage-seitig ein stürmischer Aufschwung des Fremdenverkehrs feststellen. So beträgt beispielsweise die Zunahme der Hotellögnächte im Zeitraum 1950 bis 1966 im Wallis über 70%, in Graubünden knapp 30%, während das Berner Oberland keine positive Zuwachsrare ausweisen kann.

Zu Bedenken Anlaß gibt jedoch die niedrige Bettenbesetzungsquote der Walliser Hotellerie. Die ist eine Folge des stark expandierenden Hotelbettenangebotes in den traditionellen Fremdenverkehrszentren sowie der Schaffung einer großen Zahl neuer Fremdenorte (Zinal, Anzère, Nendaz, Arolla Evolène usw.). Da im Wallis in den letzten Jahren die angebots- der nachfrage-seitigen Entwicklung vorausgeeilt ist, scheint hier heute eine gewisse Sättigungsgrenze erreicht zu sein.

Auf Grund der Beurteilung der vorhandenen und der zu schaffenden touristischen Anziehungsfaktoren sowie der Berücksichtigung der gegenwärtigen und der zu erwartenden touristischen Nachfrage, kann Thyon unter bestimmten Bedingungen eine touristische Chance nicht abgesprochen werden. Dies gilt in erster Linie für den Wintertourismus, welcher in der Schweiz naturgemäß die besten Entwicklungschancen besitzt und in Thyon hierfür günstige Voraussetzungen bestehen. Die Ankurbelung der für die Realisierung einer genügenden Rendite notwendigen zweiten Saison scheint hingegen bedeutend schwieriger zu sein. Obschon Thyon eine einzigartige Aussichtsterrasse ist, gesunde Luft und erholsame Ferien anbieten kann, dürften die Höhenlage und das damit verbundene rauhe Klima schwerwiegende, fremdenverkehrshemmende Faktoren darstellen.

Investitionsprobleme

In der Schweiz wurde mit wenigen Ausnahmen jeweils im Sektor Tourismus nur in Einzelobjekten investiert. Kurorte bilden jedoch



1

eine wirtschaftliche Einheit. Für eine Rendite der Hotels und für den Verkauf von Wohnungen sind unrentable Anlagen der kurörtlichen Infrastruktur (z. B. Hallenschwimmbad) unerläßlich. Sehr rentable Transportanlagen des Wintertourismus (z. B. Skilifts) sind oft erst zusammen mit einem gewissen Unterkunftspotential erstellbar.

Um im Rahmen eines Kurortes ein optimales Angebot offerieren zu können, braucht es eine Koordination aller Interessen. Über die Gemeinde oder den Kurverein wird dies in den klassischen Kurorten versucht. Wenn es nun aber gelingt, kurörtliche Infrastruktur, Transportanlagen, Unterkunft, Verpflegung und Attraktionen in einer Hand zusammenzufassen, so kann damit ein optimales Gleichgewicht zwischen den Teilen erreicht werden. Dieses optimale Gleichgewicht garantiert ein optimales Angebot an den Gast und ermöglicht damit auch, eine optimale Rendite zu erreichen.

Kann ein Kurort als Ganzes neu geplant und gebaut werden, so hat dies den wesentlichen Vorteil, daß die Geschäftspolitik konstant bleibt und nicht durch den Ausfall oder die Veränderung entscheidender Teile des Kurortes gefährdet ist. Das Beispiel von St. Moritz zeigt diese Problematik sehr deutlich. Ein Übergang weiterer Teile der Hotellerie vom Individualtourismus zum organisierten Massentourismus mußte mit allen Mitteln verhindert werden, da sonst den anderen Objekten eine schwerwiegende Einbuße ihres Ertragswertes drohte.

Wünsche und Möglichkeiten des Gastes

Wünsche und Möglichkeiten des Gastes haben eine radikale Veränderung erlebt. In der Hotellerie ist die Zeit der Repräsentation vorbei. Der Gast besucht das Hotel nicht mehr, um auch einmal »König« zu sein (Hotel Imperial, Grand Hotel, Palace). Der Hotelgast sucht Romantik und Entlastung von Hauspflichten. Die zunehmende Verteuerung der Dienstleistungen haben zu einer Abwan-

1, 2

Das Gelände Thyon im Sommer und Winter.

Le terrain de Thyon en été et en hiver.

The Thyon site in summer and in winter.



2

derung auf andere Formen der Beherbahrung geführt. Heute stehen sich im schweizerischen Tourismus zwei Extremlösungen gegenüber: Die klassische Hotellerie mit sehr ausgebauten Dienstleistungen, aber daraus resultierenden hohen Betriebskosten auf der einen Seite und die Ferienwohnung mit niedrigen Betriebskosten, aber wenig oder gar keinen Dienstleistungen. Nur ein kleiner Teil der Kundschaft will die Preise für einen langen Hotelaufenthalt zahlen, ein sehr großer Teil der Kundschaft sucht aber eine vermehrte Entlastung von Hauspflichten.

Der Bau eines neuen Kurortes in einer Hand ermöglicht, für diese Marktlücke ein Angebot zu machen. Die Kombination von Wohnungen, Verpflegung und Dienstleistungen in einem unter einem Management neben dem Kurort ermöglicht dieses Angebot.

Zusammenfassung

Investitionen in Anlagen des Tourismus sind langfristig interessant, da dieser Wirtschaftssektor mit anhaltender Konjunktur ein sehr starkes Wachstum erleben wird.

Investitionen im Wallis sind interessant, weil der Kanton gegenwärtig eine sehr starke Expansion seiner touristischen Anlagen erlebt. Um von einem kurzfristig vielleicht vorhandenen Überangebot aber unabhängig zu sein, muß ein besseres Angebot als das der Konkurrenz vorliegen.

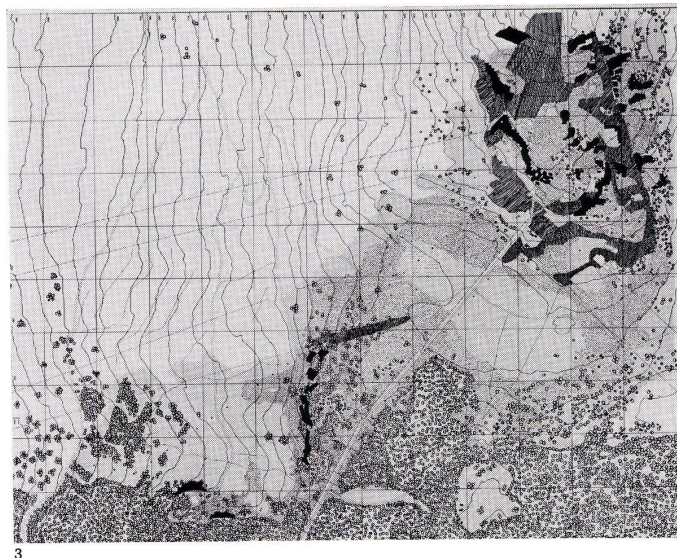
Dieses bessere Angebot kann am vorteilhaftesten im Rahmen eines einheitlich geplanten und gebauten Kurortes gemacht werden.

Der einheitlich geplante und gebaute Kurort ermöglicht Betriebsformen zu finden, die den Wünschen des modernen Gastes besser angepaßt sind als die klassischen Formen des Fremdenverkehrs.

Der einheitlich betriebene Kurort ermöglicht, eine eigene unabhängige und auf den allgemeinen Markt ausgerichtete Geschäftspolitik zu verfolgen.

Landschaftsplan (Abb. 3)

Aus der Darstellung wird deutlich erkennbar, daß das Gelände rund um La Trabanta durch Bauarbeiten und Pistenherstellung verunstaltet wurde. Dieser zerfurchte und aufgerissene Hang bildet einen Teil der Aussicht des zu planenden Ferienortes. Es muß dafür gesorgt werden, daß diese Wunden überwachsen, wenn sich Thyon dem Feriengast auch im Sommer als schöne Landschaft anbieten soll.



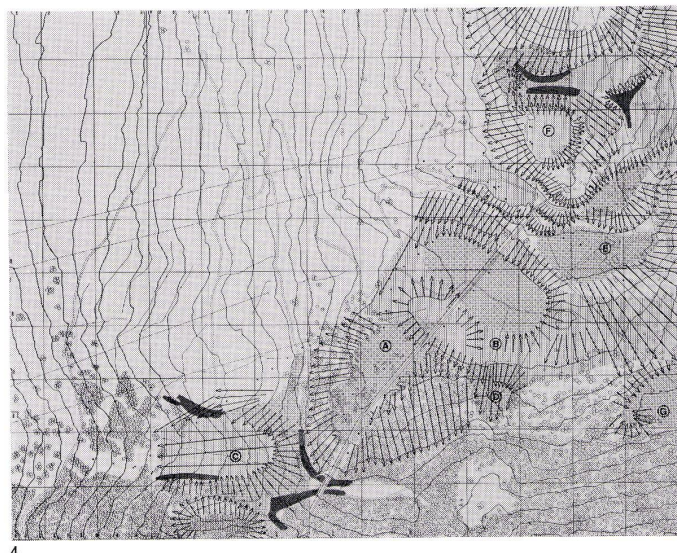
- | | |
|---|---|
| 1 | Wald / Forêt / Forest |
| 2 | Weide / Pâturages / Pasture |
| 3 | Sträucher / Buissons / Brush |
| 4 | Geröll und aufgerissenes Gelände / Eboulis et terrains en friche / Scree and rockslides |
| 5 | Fels / Rochers / Rock |
| 6 | Wasser / Etangs / Water |

Hangpositionsplan (Abb. 4)

Das zum Bau des Touristenzentrums Thyon zur Verfügung stehende Gelände gliedert sich im wesentlichen in drei Hauptzonen:

La Trabanta mit vorderem Rücken der Crête de Thyon
Das Plateau Thyon
La Matse

Dem Plateau Thyon angegliedert sind zwei landschaftlich besonders reizvolle Räume, der kleine Einschnitt nördlich, das Täli und das Hochplateau östlich der Druckleitung. Eine leichte Erhebung an der Nahtstelle von A und B bildet einen markanten Punkt im Plateau, von wo aus man eine maximale Rundschau genießt von den Waadtlander Alpen, Berner Alpen bis zum Matterhorn.



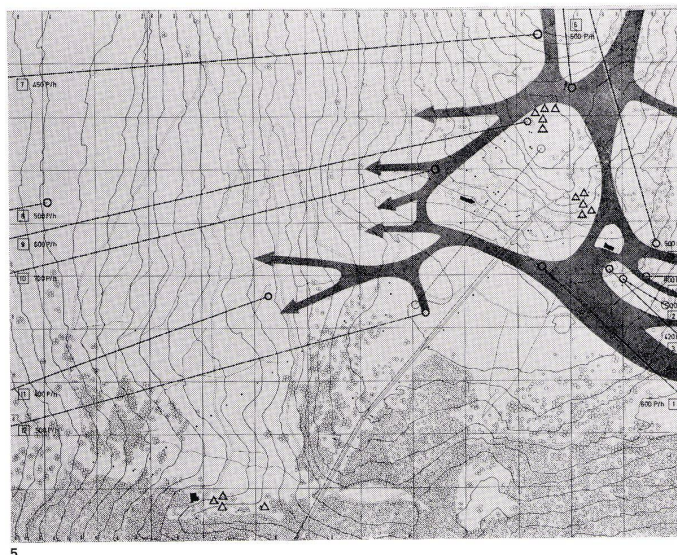
- | | |
|---|---|
| 1 | Richtungsangabe der Hangexposition / Indication de l'orientation des pentes / Orientation of slope exposure |
| 2 | Räumlich weite Zonen / Zones spatialement ouvertes / Broad zones |
| 3 | Räumlich begrenzte Zonen / Zones spatialement fermées / Restricted zones |
| 4 | Einschnitte / Césures / Inserts |

A Hochplateau / Haut-plateau / High plateau
B Plateau Thyon / Plateau de Thyon / Thyon plateau
C La Matse
D Täli / Vallon / Little valley

E Liftendstation / Terminus du remonte-pente / Lift terminal station
F La Trabanta
G Chouribi

Touristische Nutzung im Winter (Abb. 5)

Thyon ist dank seiner hohen Lage, seiner Nordexposition und seiner guten Erschließung durch mechanische Beförderungsmittel zum idealen Winterskigebiet geworden. Auf dem ganzen Gebiet sind nicht weniger als 12 Lifts installiert, weitere sind vorgesehen. Die maximale Förderleistung beträgt 5000 Personen/h. Thyon ist ein Ort für mittlere bis gute Skifahrer, was eine gute Ausnützung der mechanischen Einrichtungen gewährleistet und auch eine gute Voraussetzung ist, einen Touristenort aufzubauen. Leider stehen heute nur wenig Plätze für die Verpflegung der Wochenend-Touristen zur Verfügung. Ein Self-Service-Restaurant bietet 50 Plätze an und die Cabane de La Matse deren 100. Die besonders milden, sonnenreichen Plätzchen mit einer maximalen Aussicht sucht sich der Tourist aus zum Rasten und für sein Sonnenbad. Das Plateau Thyon besitzt, dank einer leichten Gegensteigung im nördlich exponierten Hang, ideale Besonnungsverhältnisse.



- | | |
|---|---|
| 1 | Lifts / Remonte-pente / Elevators |
| 2 | Restaurant, Cabane, Club |
| 3 | Pisten / Pistes / Track |
| 4 | Rastplätze / Stations de repos / Resting places |

Attraktionen

Da die Attraktivität der gesamten Sportstation im wesentlichen vom Angebot auf den Sektoren Sport, Unterhaltung, Shopping und spez. Dienstleistungen abhängig sein wird, müssen diese Zweige in wirtschaftlich tragbarem Gesamtrahmen auf ein Maximum ausgebaut werden. Dabei wird die einzelne Anlage z. T. kaum als unabhängig rentabler Betrieb aufgezogen werden können. Gewisse Betriebs-teile müssen von anderen getragen werden. Dieses Problem wird sich vor allem für die 1. Phase stellen, indem eine starke Überdosierung an Attraktionen nötig sein wird, um einen fulminanten Start zu ermöglichen. Unter den verschiedenen Anlagen soll räumlich eine möglichst intensive Verbindung entstehen. Aufenthaltsräume und Restaurant sollen in möglichst starkem Zusammenhang mit der Schwimmhalle, der Eisbahn usw. stehen. Der Gast soll auf der einen Seite die Möglichkeit haben, sich zu betätigen, und auf der anderen Seite, für die Betätigung anderer als Zuschauer zu wirken. Dazu ist die Ausrichtung der ganzen Anlage auf einen zentralen Platz Bedingung. Dieser soll eine möglichst dichte Atmosphäre aufweisen und darf seinen Charakter im Ausbau der Station nicht wesentlich verändern.

Preispolitik

In der Festsetzung der Mayennes in den Hotelbetrieben und für die Vermietung der Wohnungen ist eine extreme Flexibilität nötig. Diese Flexibilität muß sich in modifizierten Preisen für Vor- und Nachsaison, für längere und kürzere Aufenthaltsdauer und für Gruppenreisen äußern. Für die Hotelbetriebe ist grundsätzlich nicht vom verkauften Bett, sondern vom verkauften Zimmer auszugehen.

Charakter des Angebotes

Mit was soll die gesuchte Kundschaft vor allem angesprochen werden?

– Gruppierung:

Um Thyon als Sportstation auf dem Markt konkurrenzfähig zu machen, muß das Angebot einen sehr ausgeprägten, sehr spezifischen Charakter aufweisen. Image und Environment müssen genau definiert werden. Die entsprechenden Faktoren, von der Architektur bis zur Reklame, müssen in Übereinstimmung gebracht werden. Das gleiche gilt für den Betrieb aller Teile des Raumprogramms: Unterkunft, Verpflegung, Sport, Unterhaltung, Shopping, spezielle Dienstleistungen, Transporteinrichtungen.

Für Image und Environment der gesamten Sportstation lassen sich folgende Stichworte nennen:

- spezialisiertes Angebot
- jung, sportlich
- romantisch, attraktiv
- höchstgelegener Kurort der Schweiz, sonnig.

6

Angebot Unterkunft.

Capacité d'hébergement.

Accommodation available.

7

Angebot Verpflegung.

Capacité de restauration.

Restaurant facilities available.



1. Etappe / 1ère étape / 1st stage



Ausbau / Stade final / Completion

204

Betreuung des Gastes

Der Gast will heute seine Ferien nicht mehr im Liegestuhl verbringen. Er will aktiv sein. Er ist voll von Tatendrang. Er weiß aber vor allem im Sommer nicht, wie sich beschäftigen. Es ist deshalb unerlässlich, dem Gast seine Aktivität vorzukauen. Es ist nicht nötig, wie im organisierten Massentourismus, dem Gast zu sagen, was er zu tun hat, es genügt, ihm zu sagen, was er tun kann. Eine derartige intensive Betreuung des Gastes ist unerlässlich. Zu diesem Zweck müssen ständig durch die Direktion der Anlage Schlechtwetterprogramme bereitliegen, Picknicks organisiert werden, Sportanlagen wie Bocciabahn, Ping-Pong etc. betriebsbereit dem Gast zur Verfügung gestellt werden. Aber auch die Abendunterhaltung muß betreut sein. Ein »Animateur« bildet Teil jedes neuen und attraktiven Kurortes. Dieses Prinzip ist bereits beim Verkauf der Unterkunftsmöglichkeiten zu beachten. Über die Reisebüros sind sogenannte »Packages« anzubieten: 14 Tage Anglerferien inklusive Fischerpatent, Gummistiefel und Kroki der besten Angelplätze, 14 Tage Pilzsammelkurs, 14 Tage Skibobkurs inklusive Skibobmiete, Unterricht, Unfallversicherung und Foto von der Siegerehrung des Skibobbrennens.

Einheitliche Geschäftspolitik

Das »bessere Angebot« von Thyon kann nur auf der Basis einer einheitlichen Geschäftspolitik realisiert werden. Die Größe der Anlage ermöglicht es vor allem in der 1. Phase nicht, die einzelnen Anlagenteile in ihrer Geschäftspolitik unabhängig entscheiden zu lassen. Ausfall (Konkurs oder Schließung) oder Ungenügen (mangelnde Serviceleistungen) eines Restaurants oder Ladens gefährden das Image des ganzen Ortes und dürfen

nicht zugelassen werden. Deshalb wurde die Forderung nach einer Dachorganisation für alle Anlagenteile gestellt. Durch sie wird die Kontinuität der Geschäftspolitik und der eventuell nötige Finanzausgleich garantiert.

Sommersaison

Für die Wintersaison kann ohne große Anstrengung eine genügende Belegung garantiert werden. Theoretisch wäre ein ausschließlicher Winterbetrieb ideal. In der Praxis ergeben sich aber die verschiedensten Schwierigkeiten:

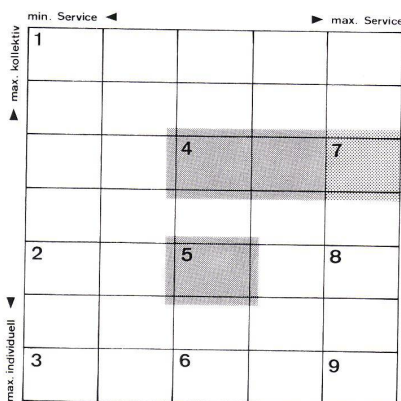
Eine Rentabilität nur über die Wintersaison zu erreichen, ist nur bei idealen Voraussetzungen, wie z. B. garantierter hundertprozentiger Besetzung während 4–5 Monaten möglich.

Der Verkauf von Wohnungen an einem reinen Wintersportort wird auf große Schwierigkeiten stoßen.

Am Bau treten Stilllegungsschäden auf.

Das Problem der Beschaffung qualifizierten Personals wird noch schwieriger.

Obwohl die Voraussetzungen für einen Sommerbetrieb nicht ideal sind, muß dieser aufgebaut werden. Dazu wird eine touristische Infrastruktur benötigt, die aus mehr als ein paar Sitzbänken an den Wanderwegen und einem Ping-Pong-Tisch in einem unbeleuchteten Kellerlokal besteht. Sowohl für schönes als auch für schlechtes Wetter müssen Installationen vorhanden sein, die dem Gast eine aktive Betätigung ermöglichen. Von ebenso großer Bedeutung ist aber die entsprechende erwähnte Betreuung des Gastes, der »Verkauf« der vorhandenen Anlagen.



6

1 Herberge, Klubbhütte / Hôtel, maisonnette du club / Hostel, club hut

2 Ferienwohnung / Appartement de vacances / Vacation flat

4 Motel, Hotel Garni, beschr. Service / Motel, hôtel garni, service limité / Motel, hotel without restaurant, limited service

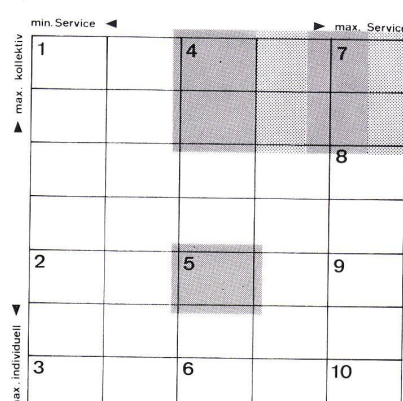
5 Wohnung mit beschr. Service / Appartement avec service limité / Flat with limited service

6 Haus mit beschr. Service / Maison avec service limité / House with limited service

7 Klass. Hotel, umfassender Service / Hôtel classé, service complet / Classified hotel, comprehensive service

8 Appartement mit umfassendem Service / Appartement avec service complet / Flat with comprehensive service

9 Villa mit umfassendem Service / Villa avec service complet / Villa with comprehensive service



7

1 Essen, Service minimst., Picknick, Kochgelegenheit / Repas, service minimum, pic-nic, possibilité de cuisiner / Dining, minimum service, picnic and cooking facilities

2 Ferienwohnung / Appartement de vacances / Vacation flat

3 Ferienhaus / Maison de vacances / Vacation house

4 Self-Service-Restaurant / Restaurant libre-service / Restaurant with self-service

5 Wohnung mit beschr. Service / Appartement avec service limité / Flat with limited service

6 Haus mit beschr. Service / Maison avec service limité / House with limited service

7 Restaurant, Klass. mit umfass. Service / Restaurant classé avec service complet / Restaurant, classified, with comprehensive service

8 Hotel-Restaurant, umfassender Service / Hôtel-restaurant, service complet / Hotel-Restaurant, comprehensive service

9 Appartement mit umfassendem Service / Appartement avec service complet / Flat with comprehensive service

10 Villa mit umfassendem Service / Villa avec service complet / Villa with comprehensive service

Geschäftspolitik

Folgende Feststellungen bilden die Grundlage der Geschäftspolitik:

- Nur ein als Ganzes konzipierter Kurort ist konkurrenzfähig.
- Berücksichtigt werden müssen die extreme Höhenlage, die teure Infrastruktur, die günstigen Zufahrtsmöglichkeiten.
- Thyon ist ohne weitere Attraktionen für die Entwicklung des Wintertourismus sehr geeignet. Für den Aufbau eines Sommertourismus müssen zusätzliche Einrichtungen geschaffen werden.

Die Kundschaft soll sich grundsätzlich im

Individualtourismus rekrutieren, wobei ausgewählte Gruppenreisen (evtl. Zusammenarbeit mit Fluggesellschaft) nicht ausgeschlossen werden sollen.

In bezug auf den wirtschaftlichen Standing soll versucht werden, den oberen Mittelstand anzusprechen. In der 1. Phase wird es nur schwer möglich sein, eine exklusive Kundschaft nach Thyon zu ziehen. Nach einer ersten Startphase kann dann aber wahrscheinlich der Standing noch etwas gehoben werden. Eine entsprechende Feststellung gilt für das Alter der gesuchten Kundschaft. In der 1. Phase werden eher jüngere, sportliche Leute angesprochen werden. Mit der Vergrö-

ßerung der Anlagen werden auch ältere Leute und vermehrt Familien mit Kindern geworben werden können. Diese jüngere, sportliche Kundschaft ist weniger anfällig auf die sich aus der Höhenlage ergebenden Adaptationsschwierigkeiten. Gleichzeitig kann eine gewisse Ausgabefreudigkeit vorausgesetzt werden.

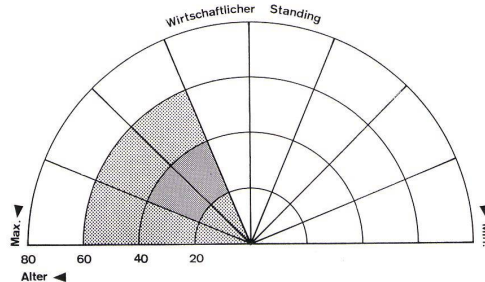
Als Herkunftsländer kommen für die 1. Phase vor allem die Schweiz, Frankreich und Italien in Frage. Mit dem Ausbau der Anlage kann das Schwergewicht noch vermehrt ins Ausland verlegt werden. Für die Gruppenreisen wird vor allem in den USA geworben werden müssen.

8

Gästepstruktur.

Structure sociale des touristes.

Visitor configuration scheme.



1. Etappe / 1ère étape / 1st stage

Ausbau / Stade final / Completion

8

Bemerkungen zu den Anlageteilen Unterkunft

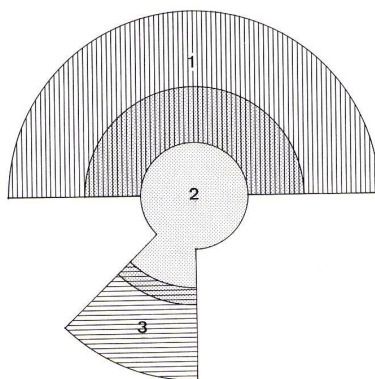
Die touristische Konzeption verlangt nach einer intensiven Beziehung jeglicher Unterkunftsform zum Zentrum. Gleichzeitig soll eine gewisse minimale Serviceorganisation allen Beherbergungsformen zugeordnet werden, damit der Ferienaufenthalt gegenüber dem alltäglichen Wohnen attraktiv wird. Verwaltung, technischer Unterhalt und periodische Reinigung stellen das Minimum der Serviceleistungen dar.

Diese Forderungen verlangen eine baulich kompakte Anlage. Vom Gelände wie vom Klima her würden sich für die Service-Organisation zusätzliche Schwierigkeiten ergeben. Auch ist die Zuordnung der Beherbergung zum Zentrum für die Sportstation, deren Schwergewicht auf der Wintersaison liegt, die größere Attraktion als die Zuordnung zu einem individuellen Hausgarten. Die technischen Einrichtungen sollten so zusammengefaßt werden können, daß eine rationelle Bedienungs- und Kontrollmöglichkeit vorhanden ist. Somit wird auch erreicht, daß die Investitions- und Betriebskosten in einem vernünftigen Rahmen gehalten werden können. Im wesentlichen ergeben sich für die Unterkunft zwei grundsätzliche Möglichkeiten: Hotelzimmer und Wohnungen.

Der bauliche und betriebliche Unterschied zwischen Hotelzimmer und Wohnung kann sehr gering sein. Unterschied ist nur die Zuordnung einer Küche und einer Eßgelegenheit zur Wohnung sowie die Errichtung größerer Abstellräume. Falls das Hotel nicht in einer Hand ist (entsprechend dem System Eurotel), müssen die Hotelzimmer als Studios mit Kochnische und Eßplatz konzipiert werden. Bei der Projektierung ist zu untersuchen, wie weit in wirtschaftlich vernünftigem Rahmen eine räumliche Flexibilität möglich ist (Zusammenlegung von Hotelzimmern zu Appartements, Vergrößerung und Verkleinerung von Wohnungen).

Unabhängig von der räumlichen Anlage besteht eine Flexibilität in der Serviceordnung. Grundsätzlich schlagen wir für beide Unterkunftstypen folgende Leistungen vor:

- Verwaltung, technischer Unterhalt, Versorgung, Entsorgung, Heizung, Warmwasser inkl. sämtliche Betreuungsarbeiten;
- Raumreinigungsservice periodisch und nach speziellem Bedarf;
- Kleiderreinigung nach Bedarf;
- Reinigung Bettwäsche periodisch;
- Für die Hotelzimmer zusätzlich einen täglichen Ordnungs- und Kleiderreinigungsservice.



9

9

Organisation Unterkunft.

Organisation de l'hébergement.

Organization of accommodation.

10

Organisation Unterkunft.

Organisation de l'hébergement.

Organization of accommodation.



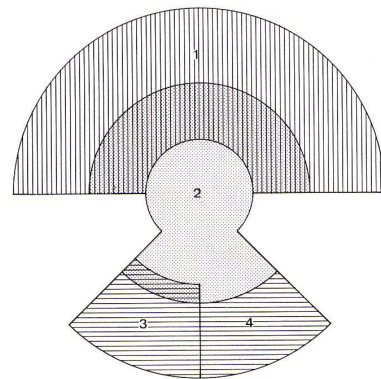
Gäste in Wohnungen / Touristes en habitations individuelles / Visitors in flats



Hotelgäste / Touristes en hôtel / Hotel guests



Personal / Personnel / Staff



10

9

1 Wohnungen / Appartements / Flats

2 Allgemeine Dienstleistungen / Services généraux / General service

3 Sporthotel / Hôtel de sport / Sport hotel

10

1 Wohnungen / Appartements / Flats

2 Allgemeine Dienstleistungen / Services généraux / General services

3 Sporthotel / Hôtel de sport / Hotel Sport

4 Luxushotel / Hôtel de luxe / Luxury hotel

Verpflegung

Dem Feriengast soll eine möglichst attraktive Verpflegungsmöglichkeit angeboten werden. Entsprechend den Betriebsformen für die Unterkunft soll die Möglichkeit der kollektiven Verpflegung im Restaurant wie auch in der individuellen Verpflegung in der Wohnung bestehen. Durch verschiedene Serviceleistungen kann ein reichhaltiges Angebot erstellt werden.

Für die kollektive Verpflegung müssen vorgeesehen werden:

- Self-Service-Restaurant – Restaurant mit Tellerservice – Restaurant mit Menü-Service – Spezialitäten-Restaurant / Grill-Room

Für die Räumlichkeiten dieser Verpflegungsarten sind als Servicearbeiten minimal Verwaltung, technischer Unterhalt wie eine umfassende Raumreinigung vorgesehen. Zusätzlich werden bei den verschiedenen Betriebsformen folgende Leistungen erbracht:

Self-Service-Restaurant:

- Einkauf – Zubereitung – Ausgabe am Buffet in Standardportionen und Standardkombinationen (Angebot weniger Menüs oder Gerichte) – Rücknahme Geschirr – Abwaschen Geschirr – Tischreinigung, Stuhlordnung usw.

Die Räumlichkeiten der kollektiven Verpflegung sollten möglichst flexibel angelegt werden, um sie auch für die Unterhaltung des Publikums nutzbar zu machen. Die Küchen der kollektiven Verpflegung sollten zusammengefaßt und hinsichtlich der Speiseräume zentral gelegen sein. Damit kann ihre Kapazität bei unterschiedlichem Andrang am besten ausgenutzt werden.

Für die individuelle Verpflegung in den Wohnungen sehen wir zwei Möglichkeiten vor:

- Einkauf vorbereiteter oder fertiggekochter Speisen am Self-Service-Buffet und Einnahme in der Wohnung;
- Selbstzubereitung der Speisen in den Wohnungen.

Restaurant mit Tellerservice:

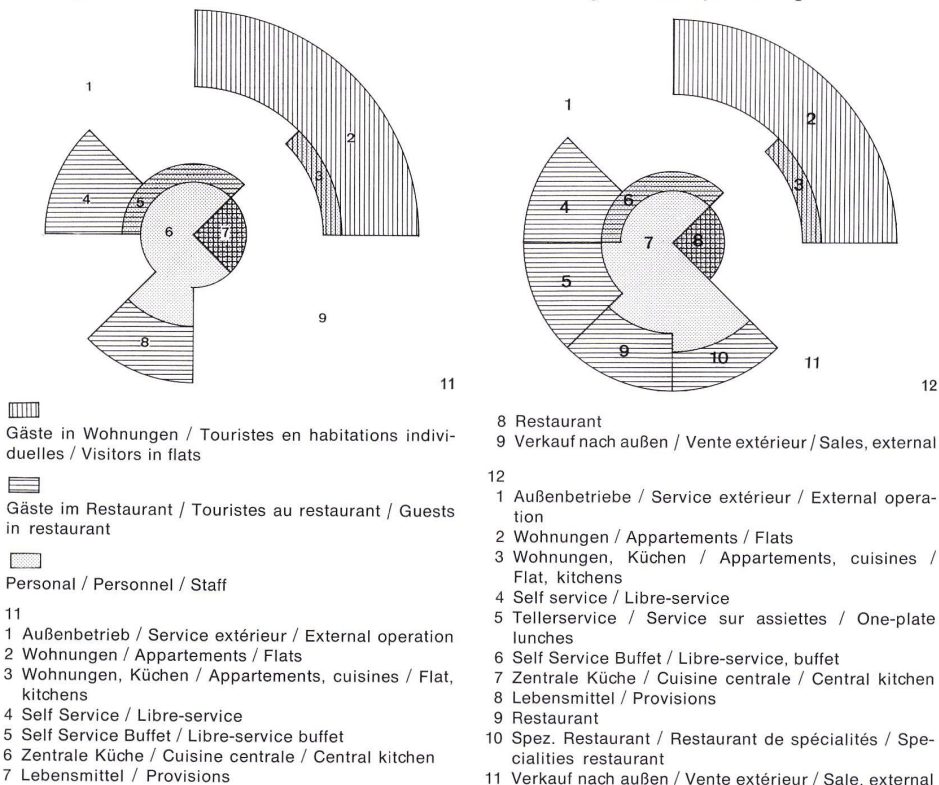
Anstelle der Ausgabe am Buffet tritt ein Zubringer- und Abholdienst für Gedecke und Speisen durch Servierpersonal. Getränke usw. werden jedoch durch den Gast am Buffet geholt.

Restaurant mit Menü-Service:

Sämtliches wird vom Personal zum Tisch getragen. Es besteht ein reicheres Angebot. Die Zusammenstellung der Menüs kann vom Gast selbst gewählt und am Tisch bestellt werden.

Spezialitäten-Restaurant / Grill-Room

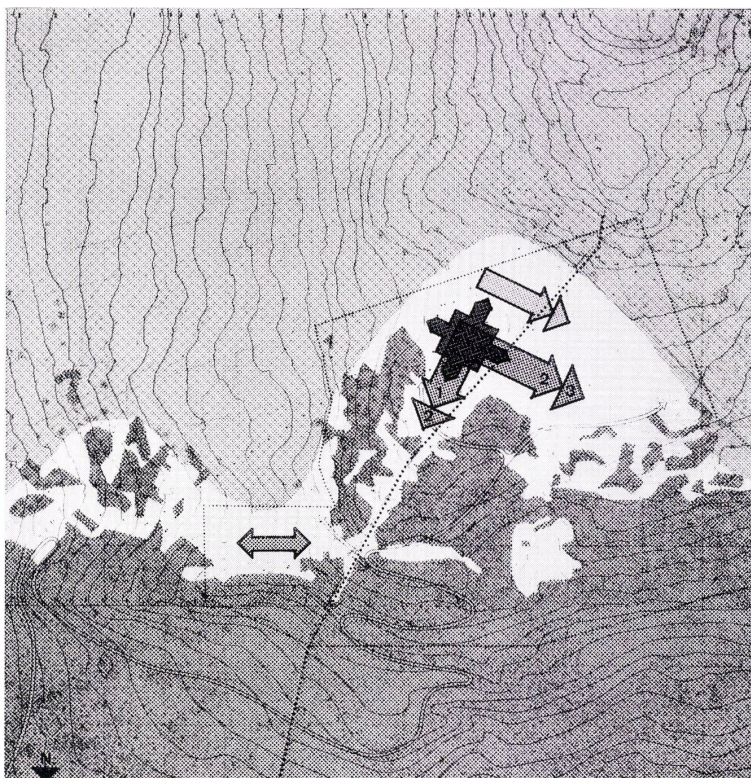
Dieser Typ zeichnet sich aus durch einen vermehrten Service und durch eine noch größere Reichhaltigkeit des Speisenangebotes.

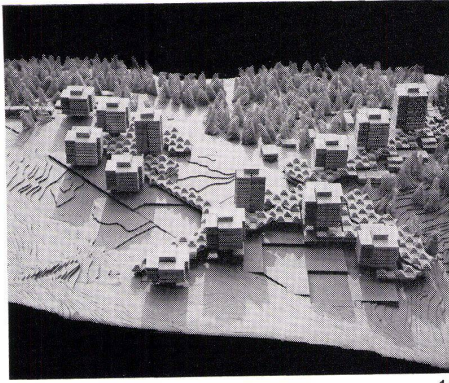


13 Bauliche Entwicklung. Développement constructif. Building development.

- 1 Unterkunft / Chambres d'hôtel / Accommodation
2 Zentrum / Centre
3 Sportanlagen / Installations sportives / Sports facilities
4 Skigebiet / Pistes de ski / Skiing area
5 Grundstücksgrenze / Limites du terrain / Property boundary
6 Seilbahn EOS, Druckleitung / Téléphérique EOS, conduite forcée / EOS cable-railway, pressure line

- 1 2 3 4 5 6





14, 15
Vorschlag für eine Interpretation des Raumprogrammes.
Proposition interprétant le programme.
Proposal for an interpretation of the spatial programme.

14
Gesamtanlage.
Ensemble de l'installation.
Entire complex.

15
Nutzungsplan.
Plan d'utilisation.
Utilization plan.

- 1 Eisfeld / Patinoire / Rink
- 2 Restaurant und Nightclub / Restaurant et night-club / Restaurant and night club
- 3 Eurotel
- 4 Shopping / Magasins / Shopping
- 5 Direktion, Verwaltung, Dienstleistung / Direction, administration, services / Management, administration, service
- 6 Apartment-House / Appartement
- 7 Sporthotel / Hôtel des sports / Sport hotel
- 8 Self-Service / Libre-service / Self-service
- 9 Shopping, Hobby und Unterhaltung / Magasins, hobby et distractions / Shopping, hobbies and entertainment
- 10 Gymnastikhalle / Halle de gymnastique / Gymnasium
- 11 Hartplatz / Terrain d'exercice / Paved area
- 12 Rasenspielfläche, Bocciabahn / Aires de jeu gazonnées, terrain de boules / Playing fields, bocchia alley
- 13 Minigolf
- 14 Station / Gare / Station

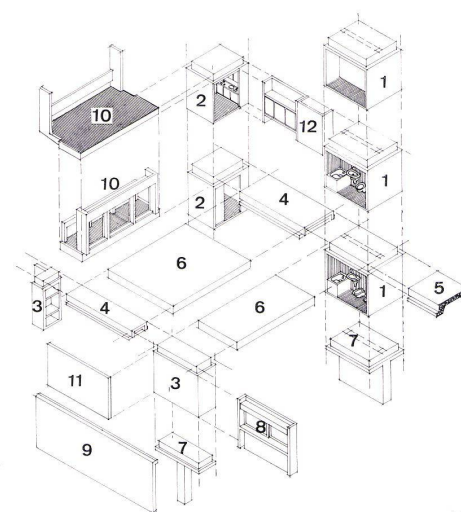
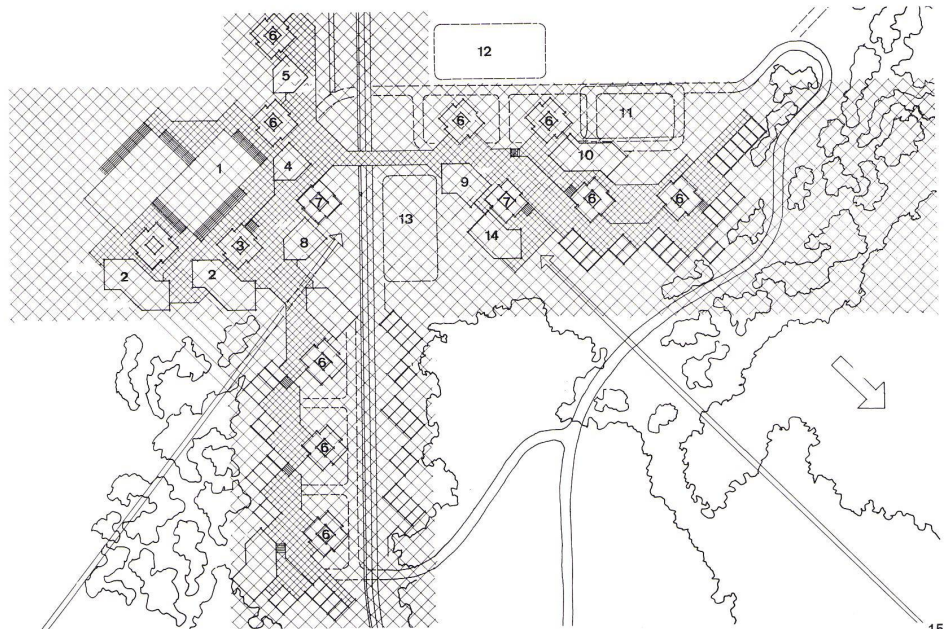
16
Isometrie der vorgefertigten Konstruktionselemente.
Isométrie d'un élément de construction préfabriqué.
Isometry of the prefabricated construction elements.

- 1 Sanitärblock / Bloc sanitaire / Sanitary block
- 2 Küchenblock / Bloc cuisine / Kitchen bloc
- 3 Tragende Elemente mit Einbauten / Elément porteur avec meubles incorporés / Carrying elements with built-in features
- 4 Plattenartige Unterzüge / Poutres plates / Slab stringers
- 5 Tragzone / Partie portante / Carrying zone
- 6 Deckenplatte / Elément de plancher / Deck
- 7 Auffangelement / Elément de retenue / Arrestor element
- 8 Fensterelement / Elément de fenêtre / Window element
- 9 Fassadenplatte / Panneau de façade / Face panel
- 10 Balkon / Balcon / Balcony

19, 20
Struktur des Kommunikationsraumes.
Structure de la salle de communications.
Structure of the communications room.

19
Isometrie der Konstruktionselemente.
Isométrie de l'élément de construction.
Isometry of the construction elements.

20
Schnitt.
Coupe.
Section.

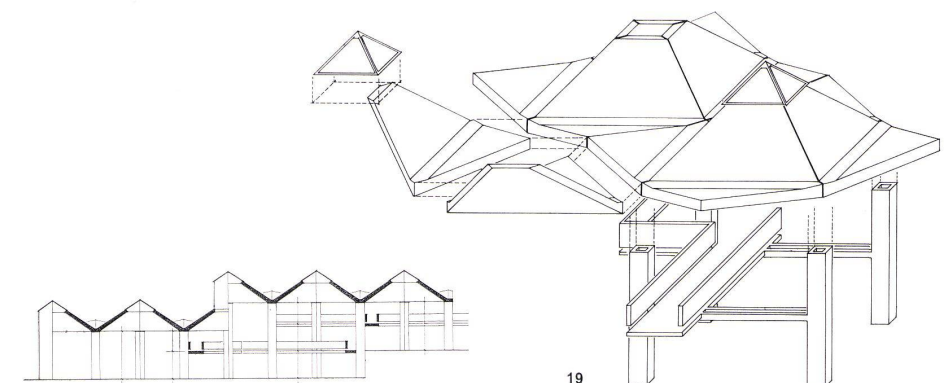
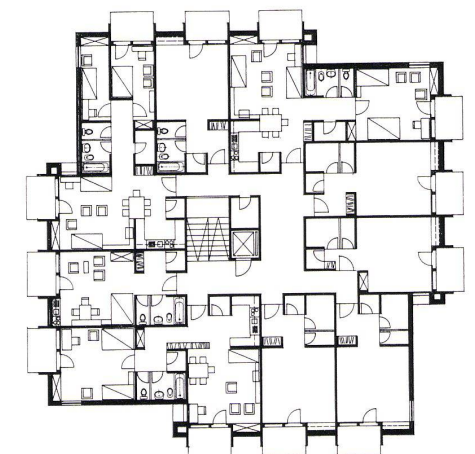
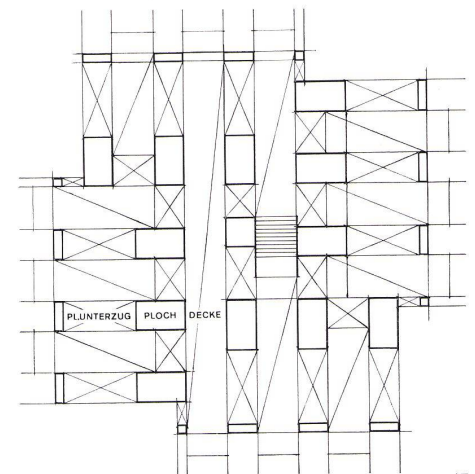


16
11 Nichttragende Zwischenwand / Cloison de séparation non porteuse / Non-carrying partition
12 Nichttragendes räumliches Ausbauelement / Elément d'aménagement non porteur / Non-carrying spatial element

17, 18
Bereich des individuellen Wohnens.
Domaine de l'habitation individuelle.
Individual residential area.

17
Grundriß der Tragkonstruktion.
Plan de la construction portante.
Plan of the supporting construction.

18
Grundriß.
Plan.



20

19