



ST. BEATUS-HÖHLEN 
SWISS CAVES



GESCHÄFTSBERICHT 2020



An aerial photograph showing a vibrant blue lake nestled in a valley. The surrounding hills are covered in dense green forests. In the foreground, a large wooden building with a red roof, likely a resort or hotel, is situated on a hillside. A paved road runs along the edge of the lake.

Inhalts- verzeichnis

| Inhalt | Seite |
|--|-------|
| Vorwort Präsident | 4 |
| Bericht Geschäftsleiter | 6 |
| Organe und Behörden | 8 |
| Genossenschaftsverzeichnis | 10 |
| <hr/> | |
| Besucherzahlen und Saisonverlauf, Besucherstatistik | 12 |
| Personal | 14 |
| Interview mit Leiter Marketing / Stv. Geschäftsleiter Marc Schneider | 16 |
| Infrastruktur | 18 |
| Gastronomie | 20 |
| Marketing & Kooperationen | 22 |
| <hr/> | |
| Jahresrechnung 2020: | |
| Erfolgsrechnung | 24 |
| Bilanz | 26 |
| Anhang gemäss OR 663b | 28 |
| Bericht der Revisionsstelle | 29 |
| <hr/> | |
| Projekt | 30 |

Kontakt

Beatushöhlen-Genossenschaft
Seestrasse 30
CH-3800 Sundlauenen bei Interlaken
Telefon 033 841 16 43
info@beatushoehlen.ch
beatushoehlen.swiss

v. l. n. r.: Verena Moser, Stefanie Jorns, Jürg Lehmann, Bastian Hofmann, Michael Lüthi, Harald Walker



Vorwort des Präsidenten

Sehr geehrte Genossenschafter, werte Freunde und Partner der St. Beatus-Höhlen

Die St. Beatus-Höhlen erlebten, wie die ganze Ferienregion, ein bewegtes, unvergessliches und spezielles Geschäftsjahr. Wir alle haben in den letzten Monaten eine historisch einmalige Zeit erlebt. Eine Zeit mit Einschränkungen und Massnahmen, die wir nie für möglich gehalten hätten. Ein kleines, hochansteckendes und bösartiges Virus, das seinen schönen Namen nicht verdient, hat die Welt in Griff genommen und uns alle verunsichert. Die wirtschaftlichen Folgen von COVID-19 konnten wir dank unserer bewährten Strategie sowie der Begleitmassnahmen eingrenzen. Die Besucherzahlen gingen wegen dem dreimonatigen Lockdown um 14.3% gegenüber dem Vorjahr zurück, bilden aber im Mehrjahresvergleich immer noch den zweithöchsten Wert. Während dieser Zeit wurde für einen Grossteil der Belegschaft Kurzarbeit beantragt. Das war und ist zentral, um die Arbeitsplätze in der Region zu sichern und den Mitarbeitenden eine Perspektive zu geben, sowie den Betrieb wieder hochzufahren. Nach der Wiedereröffnung Ende Juni, war die positive Wirkung der verschiedenen Promotionen in der Schweiz zu spüren. Das Gruppengeschäft sowie der gesamte interkontinentale Tourismus fielen jedoch komplett weg. So besuchten uns in den Monaten Juli bis November mehrheitlich Schweizer Gäste, welche auch pro Kopf eine höhere durchschnittliche Wertschöpfung generierten. Dieser Effekt war insbesondere in der Gastronomie spürbar. Trotz der gravierenden Auswirkungen der Corona-Pandemie konnten wir erneut einen positiven Reingewinn von CHF 43'360.09 erwirtschaften.

Unsere Unternehmung ist bezüglich Liquidität und Eigenkapital solide aufgestellt. Die Finanzierung des ope-

rativen Betriebs und der ordentlich budgetierten Investitionen konnten planmässig ausgeführt werden und sind gesichert.

Unsere Unternehmung ist bezüglich Liquidität und Eigenkapital solide aufgestellt.

Im Rahmen des Strategie-Checks haben wir definiert, dass sich die St. Beatus-Höhlen Schritt für Schritt von einem saisonalen zu einem Ganzjahresbetrieb entwickeln soll. Die geplante Sanierung des Restaurants soll ein wichtiger Baustein in diese wegweisende Richtung sein.

Des Weiteren durften wir im Berichtsjahr mit Frau Stefanie Jorns ein neues Verwaltungsmitglied in unseren Kreis aufnehmen. Sie hat sich schnell und mit grossem Engagement in unsere Geschäfte eingearbeitet und konnte ihr breites Fachwissen und ihre Persönlichkeit bereits erfolgreich einbringen. Für die GV 2021 stehen Erneuerungswahlen an und ich freue mich, Ihnen ein neues Mitglied mit Tourismus- und Finanzkompetenz zur Wahl vorschlagen zu dürfen.

Ich bedanke mich bei dieser Gelegenheit herzlich bei meinen Kolleginnen und Kollegen der Verwaltung, den Mitgliedern der Geschäftsleitung, sämtlichen Mitarbeitenden sowie unseren Partnern, Behörden und Tourismusorganisationen. Sie tragen zum Erfolg der St. Beatus-Höhlen massgeblich bei und verhelfen zu unvergesslichen Erlebnissen in unserer Ferienregion.

Michael Lüthi, Präsident

Bericht des Geschäftsleiters

In meiner mittlerweile elfjährigen Tätigkeit als Geschäftsleiter der Beatushöhlen-Genossenschaft, blicke ich sicherlich auf das herausforderndste und speziellste Geschäftsjahr zurück. Seit Anfang des Jahres bestimmt das neue Virus COVID-19 unseren Alltag und gibt den Takt vor, auf welchen wir für einmal keinen direkten Einfluss nehmen können. Anpassung und eine hohe Flexibilität sind so stark gefordert, wie noch nie zuvor.

Nachdem die St. Beatus-Höhlen Mitte März in die neue Saison gestartet waren, kam nach drei Tagen der nationale Lockdown und ein Grossteil der Wirtschaft wurde heruntergefahren. In schwierigen Zeiten sind Zuversicht, Motivation und vor allem Solidarität, sowie der Zusammenhalt unter Menschen am zentralsten.

Ein Team ist mehr als die Summe seiner Mitglieder.

Die ungewisse Zeit, sowie die Planungsunsicherheit während des dreimonatigen Lockdowns, wurde genutzt, um die Wiedereröffnung vorzubereiten. Ein wichtiger Bestandteil der Planung bestand in der Ausarbeitung von drei präzisen und umsetzbaren Schutzkonzepten, inklusive Schulung und Instruktion aller Mitarbeitenden. Hierbei war die Geschäftsleitung sicherlich am meisten gefordert, denn es musste leider festgestellt werden, dass die Mitarbeitenden sehr unterschiedlich mit dieser speziellen Situation umgegangen sind. Dem Grossteil der Belegschaft fiel der Wiedereinstieg leicht, aber es gab auch Ausnahmen, welche auf dem Weg zurück zum Tagesgeschäft sehr eng begleitet werden mussten.

An dieser Stelle lässt sich sicherlich sagen, dass der Teamgedanke, der sehr gute Informationsaustausch, sowie die hohe Präsenzzeit der gesamten Geschäftsleitung und Belegschaft ein zentraler Baustein des Erfolges dieser Saison waren.

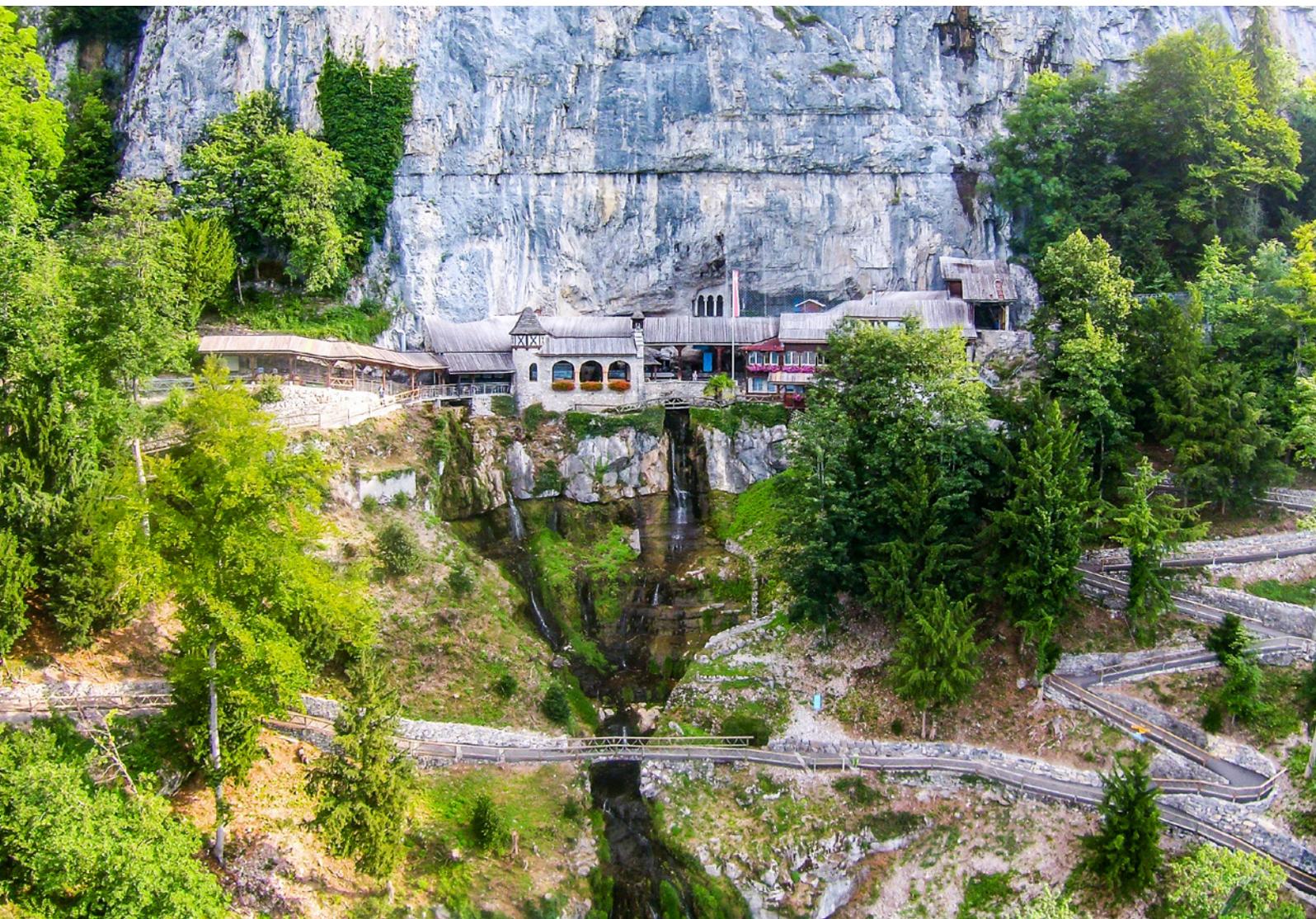
Persönlich konnte ich aus diesem speziellen Jahr viel lernen. Das situationsbedingte Verhalten der Gäste und der Mitarbeitenden, kurzfristige Analysen der Rahmenbedingungen und deren operativen Umsetzung und nicht zuletzt intensive und positive Mitarbeitergespräche standen an der Tagesordnung. Die Pandemie wird uns bestimmt in der kommenden Saison 2021 weiter begleiten und eine hohe Flexibilität fordern. Aufgrund der gesammelten Erkenntnisse und Erfahrungen der diesjährigen Saison sind wir vorbereitet und können uns weiterhin agil der Situation anpassen.

Die in den vergangenen Jahren eingeschlagene Strategie, in welcher der Heimmarkt der Schweizer Gäste im Hauptfokus steht, gibt uns recht. Die St. Beatus-Höhlen erfreuen sich in der ganzen Schweiz einer hohen Beliebtheit und werden von diesem Kundensegment rege besucht. Dies hat den Hauptteil zum Erfolg in dieser speziellen Saison beigetragen und ist einer der Gründe, weshalb wir mit voller Zuversicht in die Zukunft blicken! Mein Dank geht an das gesamte Team der St. Beatus-Höhlen, die Mitglieder der Verwaltung, sowie an unsere zahlreichen Partnern!

Michael Rupp, Geschäftsleiter



v. l. n. r.:
Michael Rupp, Marc Schneider,
Sybille Zimmermann,
Martin Graber





Genossenschafts- behörden

Stand 31.12.2020

| | | Mitglied seit |
|--------------------------------|--|---------------|
| Verwaltung | | |
| Michael Lüthi, Thun | (seit 31.3.2017 Präsident) | 2007 |
| Jürg Lehmann, Steffisburg | (seit 31.3.2017 Vizepräsident) | 2009 |
| Verena Moser, Beatenberg | | 2005 |
| Harald Walker, Merligen | | 2009 |
| Bastian Hofmann, Interlaken | | 2018 |
| Stefanie Jorns, Interlaken | | 2019 |
| <hr/> | | |
| Geschäftsleitung | | |
| Michael Rupp, Sigriswil | Geschäftsleiter | 2010 |
| Marc Schneider, Lauterbrunnen | Leiter Marketing und Stellvertretender Geschäftsleiter | 2011 |
| Martin Graber, Sigriswil | Leiter Infrastruktur | 1995 |
| Sibylle Zimmermann, Beatenberg | Leiterin Gastronomie | 2019 |
| <hr/> | | |
| Revisionsstelle | | |
| Anderegg Treuhand, Meiringen | | |
| <hr/> | | |

Genossenschafts- verzeichnis

Anteilscheine der Genossenschaft

1 Gemeinden

Einwohnergemeinde Beatenberg
Einwohnergemeinde Därligen
Einwohnergemeinde Heiligenschwendi
Einwohnergemeinde Hilterfingen
Einwohnergemeinde Interlaken
Einwohnergemeinde Leissigen
Einwohnergemeinde Matten
Einwohnergemeinde Oberhofen
Einwohnergemeinde Sigriswil
Einwohnergemeinde Spiez
Einwohnergemeinde Unterseen
Einwohnergemeinde Wilderswil
Stadt Thun

2 Öffentlicher Verkehr und Organisationen

Beatenberg Tourismus
BLS AG
Niederhornbahn AG
Hilterfingen-Hünibach-Oberhofen Tourismus
Merligen Tourismus
Sigriswil Tourismus
Spiez Marketing AG
Thun-Thunersee Tourismus
Tourismus Organisation Interlaken
Uferschutzverband Thuner- und Brienersee
Verkehrsbetriebe STI AG, Thun
Volkswirtschaft Berner Oberland
Wimmis Tourismus

3 Banken

AEK Bank 1826 Genossenschaft
Bank EKI Genossenschaft Interlaken
Berner Kantonalbank AG

4 Firmen und Private

AXA Winterthur, Hauptagentur Interlaken-Bödeli
AXA Winterthur, Hauptagentur Thun
BKW FMB Energie AG
Frutiger AG, Thun
M. R. Hartmann-Stiftung
Roland Liebi
Rugenbräu AG, Interlaken
Die Mobilier, Generalagentur Interlaken-Oberhasli

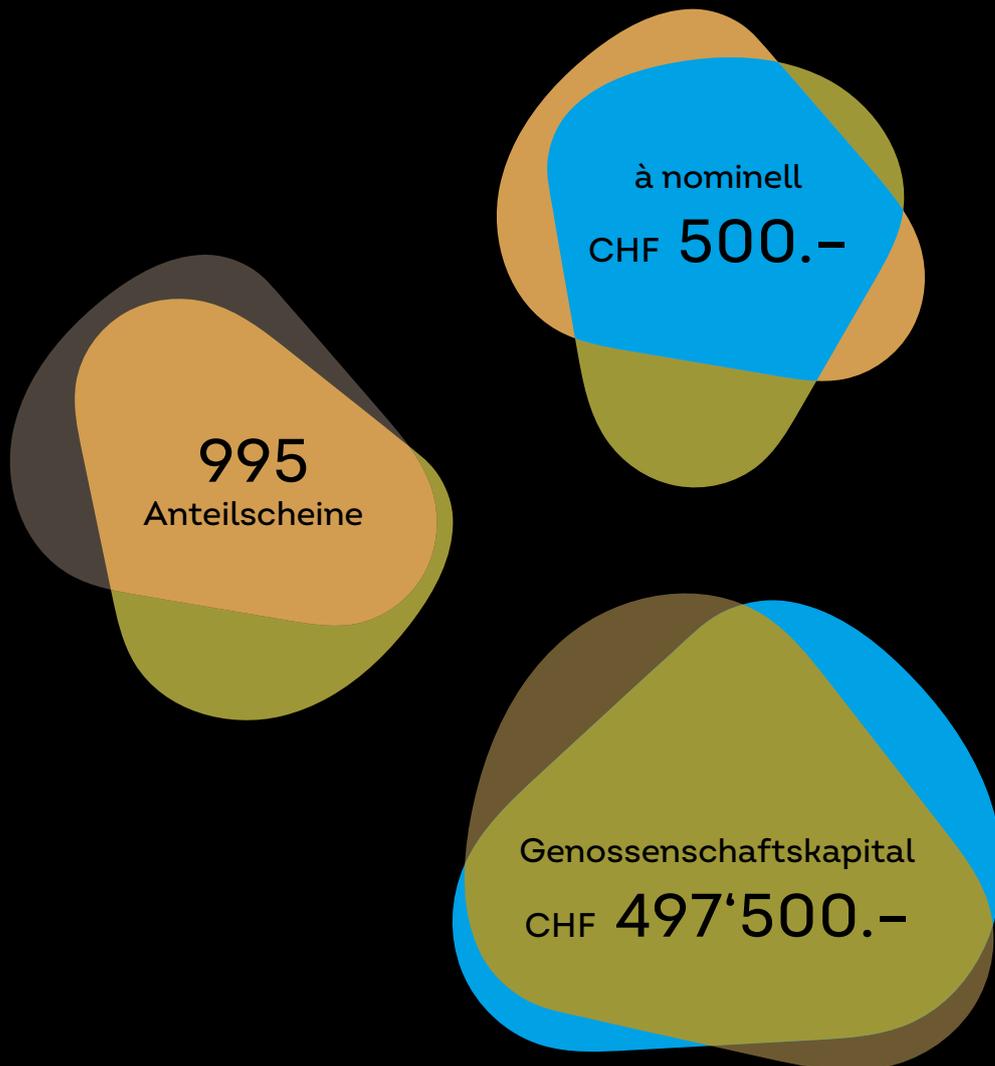
Jeder Genossenschafter besitzt mindestens
2 Anteilscheine.

Total Anteilscheine **995**

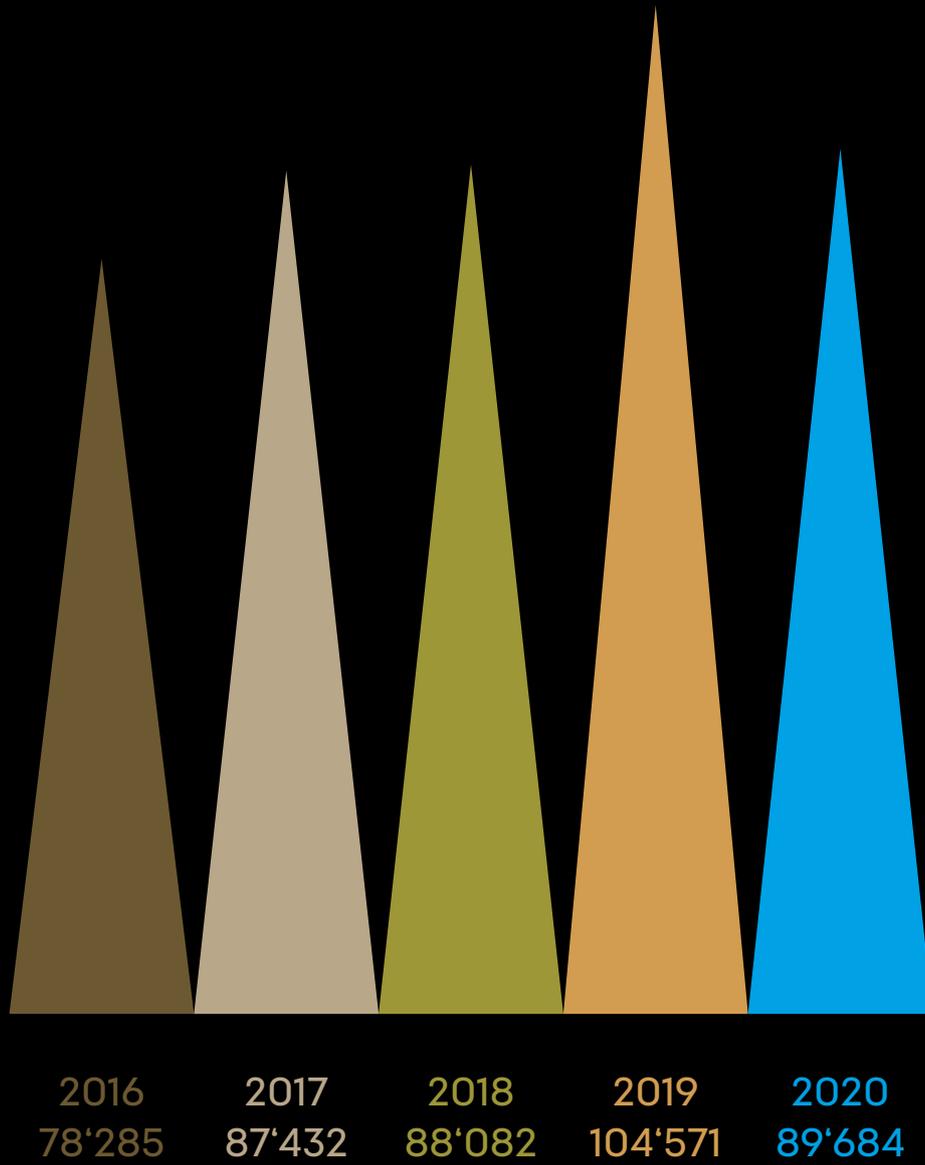
à nominell CHF 500.00

Genossenschaftskapital **CHF 497'500.00**

Genossenschaftskapital



Besucherzahlen



Besucherzahlen & Saisonverlauf

Im 2020 erforschten genau 89'684 Kunden die St. Beatus-Höhlen, dies ist das zweitbeste Ergebnis der vergangenen 10 Jahre und entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahres-Rekordwert (104'571 Besucher) von lediglich 14.3%. Dank der Ausrichtung der Marketing-Aktivitäten in den vergangenen Jahren auf den Schweizer Markt konnte der Anteil ausländischer Gäste kompensiert werden. Ausschliesslich mit den Einnahmen aus den Eintritten wurde ein Umsatz von CHF 1.3 Millionen erwirtschaftet. Trotz der erschwerten Rahmenbedingungen konnte der Cashflow von CHF 277'210 erreicht werden.

Nachdem die St. Beatus-Höhlen am 14. März voller Elan in die 117. Saison gestartet waren, kam nach drei Tagen der landesweite Lockdown. Die rund dreimonatige Zwangspause wurde genutzt, um bestehende Angebote zu schärfen, neue für den Schweizer Markt ausgerichtete zu lancieren und für alle Geschäftsbereiche Schutzkonzepte zu erstellen, inklusive Schulung der Mitarbeitenden. Die Wiedereröffnung erfolgte per 13. Juni – In diesem Zusammenhang lässt sich sagen, dass alle Schutzmassnahmen von den Besuchern sehr positiv aufgenommen wurden.

Die einfache Anfahrt und das schöne Wetter lockten ab Juli sehr viele Besucher in die St. Beatus-Höhlen. Es kann festgehalten werden, dass in jedem Monat ein neuer Besucherrekord verzeichnet wurde. In den Monaten Juli und August wurden jeweils im 5-Jahresvergleich Bestwerte verzeichnet (26'171 Besucher im Juli, bzw. ein Plus von über 50% und 21'934 Besucher im August, bzw. ein Plus von über 30%). Auch in allen restlichen Monaten wurden jeweils Rekorde erzielt (September 15'378 Besucher, bzw. ein Plus von 55%, Oktober 15'961 Besucher, bzw. ein Plus von 78% und im November 3'187 Besucher, bzw. ein Plus von 159%!).

Die verkürzte Saison hatte insgesamt 160 Betriebstage, ohne Lockdown wären es 244 Tage gewesen. Der Betrieb war aufgrund von Starkregen an fünf halben Tagen eingeschränkt. Besucher hatten dennoch die Möglichkeit, dieses Naturspektakel bis in die Milongrotte kostenlos zu begehen und die eindrucklichen Wassermassen zu bestaunen. Dies hat dazu beigetragen, dass an diesen eingeschränkten Tagen Besucher dennoch den Weg zu uns fanden und sich in unserem Restaurant verpflegen konnten, was sich wiederum positiv auf das Geschäftsergebnis ausgewirkt hat.

Personal

Die Beatushöhlen-Genossenschaft zählte 2020 insgesamt 35 Mitarbeitende in den Geschäftsbereichen Administration, Höhlenbetrieb, Gastronomie und Events.

In diesem Jahr wurde der obligatorische «Kickoff»-Schulungstag erstmals auf drei Tage ausgeweitet. Das wirtschaftliche Wachstum und die Veränderungen der letzten Jahre haben uns dazu bewegt, in allen relevanten Geschäftsbereichen die Schulung und Informationen zu intensivieren. In diesem Zusammenhang wurde der Umgang mit den neuen COVID-19 Schutzmassnahmen ebenfalls thematisiert und das Personal diesbezüglich geschult.

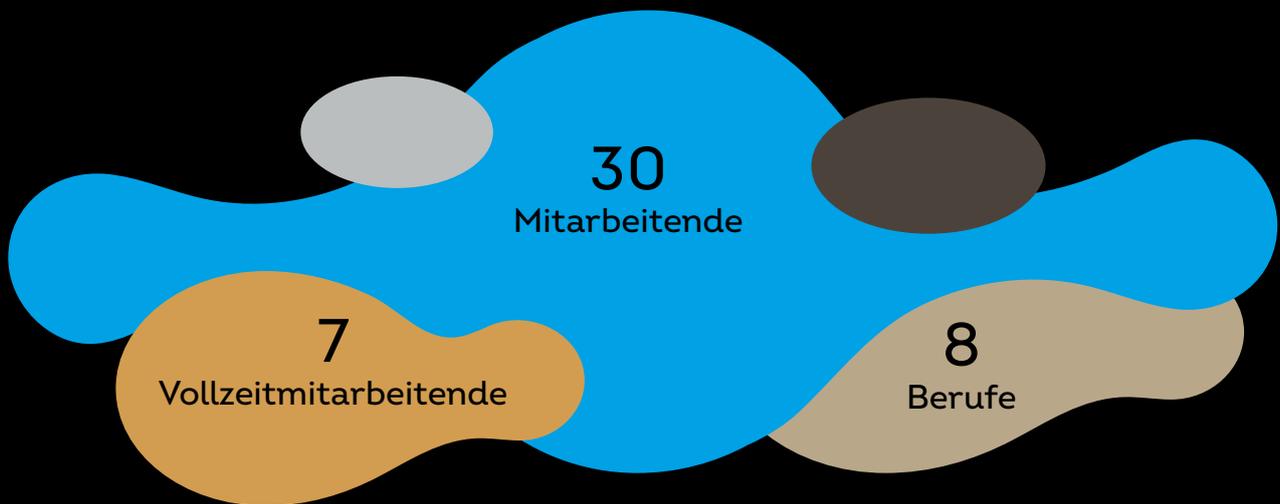
Während des rund dreimonatigen Lockdowns wurde das saisonale Personal in Kurzarbeit geschickt und erhielt in

dieser Zeit den Lohn zu 100%. Kurz vor Wiederaufnahme des Betriebes Mitte Juni, wurde das Personal im Umgang mit den aktuellsten Massnahmen erneut geschult. Da aufgrund der COVID-19 Bestimmungen intern entschieden wurde, keine öffentlichen Touren anzubieten, war eine hohe Flexibilität bei den Tour Guides gefordert. Anstatt für die Führungen wurden sie dafür eingesetzt, das Schutzkonzept und die Reinigungsrundgänge durchzuführen.

Auch in diesem Jahr fand unter Einhaltung der Hygiene- und Schutzmassnahmen der Personalausflug statt. Das gesamte Team genoss ein Abendessen auf der Schynigen Platte. Ein grosses Dankeschön an das Berghotel, welches uns den Aperero offeriert hat und an die Jungfraubahnen für den Spezialpreis der Zugfahrt!

An dieser Stelle bedanken wir
uns wie jedes Jahr beim gesamten
Team der St. Beatus-Höhlen!
Es war eine sehr herausfordernde
Saison, welche allen Mitarbeitenden
eine hohe Flexibilität abverlangte.

Team



«Die Liebe zur Natur mit der Arbeit verbinden zu können, ist wie ein Sechser im Lotto»

Die St. Beatus-Höhlen faszinieren mit ihrem Naturschauspiel, dem sich auch der stellvertretende Geschäftsleiter Marc Schneider seit über zehn Jahren nicht entziehen kann. Im Gespräch sprudeln seine Antworten voller Begeisterung für diesen besonderen Ort im Berg – und machen dem tosenden Gewässer in den Schluchten und Grotten alle Ehre.

Marc Schneider, die Eröffnung steht vor der Tür. Worauf freuen Sie sich in der 118. Saison besonders?

Dass wir wieder öffnen können (lacht). Bereits letztes Jahr haben wir einen Vorgeschmack erhalten, was eine Pandemie auslösen kann. Wegen dem Lockdown im vergangenen März mussten wir nur drei Tage nach der Eröffnung schon wieder auf unbestimmte Zeit schliessen. Ohne Planungssicherheit war diese Situation für das Management schwierig und in-

tensiv. Bei den verschiedenen Szenarien haben wir gelernt, in Varianten zu denken, diese Erfahrung hilft uns sicherlich auch in Zukunft.

Zum heutigen Stand dürften Sie die Höhlen öffnen, weil Ihr Betrieb zu den Bergbahnen zählt?

Ja, was die Höhle betrifft, dürften wir öffnen, allerdings mit Platz- und Zutrittsbeschränkungen wie im letzten Jahr. Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich 1 000 Leute während acht Stunden tagsüber in den Höhlen gut verteilen. In irgendeiner Form werden wir starten können – wie genau, ist allerdings noch ungewiss.

Im 2020 durften Sie Ihr 10-jähriges Dienstjubiläum feiern, herzlichen Glückwunsch! Was macht den Reiz Ihrer Aufgabe aus – oder dürfen wir Traumjob sagen?

Ja sicher (lacht), wenn man seine Liebe zur Natur und den Bergen mit der Arbeit verbinden kann, ist das wie ein Sechser im Lotto. Als ich im 2010 meine Stelle antrat, befand sich die Höhle im Dörrröschenschlaf. Der magische Ort war zwar schweizweit bekannt, aber das Image leicht angestaubt. In den letzten zehn Jahren konnten wir schöne Fussabdrücke hinterlassen: Die Organisation wurde neu aufgegleist, und



wir durften viele schöne Projekte starten. Dank der Steigerung der Besucherzahlen konnten wir auch einige wichtige Investitionen tätigen. Als grosser Brocken erwies sich die Gesamtsanierung des Waldhauses und des Museums im Jahr 2013. Danach folgte die Teilsanierung der Spielplätze und die Modernisierung der Verkaufsanlagen mit Take Away und Ticketing. Am spannendsten war die Modernisierung der Höhle 2019, weil dieses Projekt unmittelbar unser Angebot und unsere Attraktivität erhöht.

Ihre Begeisterung ist spürbar. Sind Sie besonders stolz auf dieses Projekt?

Ich bin auf alles, was wir in den letzten zehn Jahren erreicht haben, stolz. Aber dieses Grossprojekt ist sicherlich eine fetter Rosine im Kuchen, das zwei intensive Jahre für die Vorbereitung beanspruchte. In der Schweiz gibt es auch andere Show-Höhlen, und die schlafen auch nicht und investieren ins Höhlenerlebnis. Ein Beispiel, wie wir die Attraktivität in der Höhle steigern konnten: Die technischen Installationen mit Zuleitungen, Kabel etc. waren mehr als veraltet und wir haben die Chance genutzt, alles «auszuräumen». Mit der modernen Lichttechnik können wir dem Element Wasser – ohne dieses gäbe es die Höhle nicht – mehr Bedeutung geben. Das Wasser wird inszeniert und gebündelte Lichtstrahlen beleuchten Objekte, die den Räumen mehr Tiefe geben. Die nostalgischen Gitterlampen wurden durch eine indirekte Wegbeleuchtung ersetzt. Diese neuen Inszenierungen verzaubern die Gäste – das zählt am Ende des Tages: Unsere kleinen und grossen Besuchenden sollen sich wohlfühlen und in ihren Köpfen ein einmaliges Erlebnis nach Hause tragen.

Welches ist Ihr persönlicher Lieblingsort in der Höhle?

Besonders schön finde ich den Hexenkessel im ausgebauten Teil, weil die Decke doppelt so hoch ist – diese grosszügige Dimension und das kraftvolle rauschende Wasser faszinieren mich.

Privat geht es nicht in den Berg, sondern auf den Berg.

Wie muss ich mir das vorstellen?

Ich bin in der glücklichen Lage, dass ich meinen Büroalltag am schönen Thunersee mit einmaliger Aussicht verbringen darf. Am Feierabend gehe ich in mein Zuhause nach Lauterbrunnen, meinem «Spielplatz» ausserhalb des Geschäfts. Meistens bin ich ganz oben anzutreffen, auf den Gipfeln der Viertausender. Meine grosse Leidenschaft gilt dem Ski-Bergsteigen, früher dem Klettern. Und wenn der Marathon für andere aufhört, renne ich weiter ...

Was wünschen Sie sich für die kommende Saison?

Eine erfolgreiche Zeit, und dass wir unser Budgetziel erreichen. Das letzte Jahr hat gezeigt, dass dies mit gezielten Massnahmen machbar ist. Obwohl wir drei Monate schliessen mussten, haben wir Ende Saison das zweitbeste Be-

Steckbrief

Der 40-jährige Marc Schneider (Zweiter von links) ist stellvertretender Geschäftsleiter bei den St. Beatus Höhlen, mit seiner Partnerin lebt er in Lauterbrunnen und betreibt in seiner Freizeit Ski-Bergsteigen und Ausdauersport, sein Lieblingsberg resp. «Hausberg» ist das Silberhorn.



triebsergebnis aller Zeiten erzielt. Nichts ist unmöglich, wenn man die Zeichen richtig erkennt, sich flexibel bewegt und die Marktausrichtung aktiv gestaltet. Dass uns dieses Kunststück auch dieses Jahr gelingt, ist mein grösster Wunsch. Die Ideen gehen uns nicht aus. Die nächste Sanierung steht in der kommenden Winterpause mit dem Restaurant bevor. Schritt für Schritt wollen wir uns von einem saisonalen zu einem Ganzjahresbetrieb wandeln. Diese Herausforderung spornt uns alle an.

Spielt die zunehmende Digitalisierung dabei auch eine Rolle?

Wir werden immer digitaler, das stimmt – trotz geschichtsträchtigen Hintergrund. Unsere Besucher können eine App für eine Führung durch die Höhle auf ihr Smartphone laden. Auch unsere eher papierlastige Kommunikation verlagert sich immer mehr in den Online-Bereich – am klassischen Werbemittel, wie beispielsweise einer gedruckten Broschüre, halten wir aber fest. Und auch der Tagesbetrieb hat ein iCloud-basiertes Kassensystem. Wir übertreiben nicht, halten aber Schritt.

Eine Zeitung titelte kürzlich «Ein Naturspektakel zum immer wieder neu Entdecken». Warum sollte man immer wieder kommen?

Bei einer Höhle ist die Ausgangslage anders als bei Bergbahnen, die einen Stammgästeanteil von bis zu 50 Prozent haben. Unser Betrieb gleicht eher einem Museum, welches seine Gäste mit einmaligen Events im speziellen Ambiente anlockt. Ein solches Highlight ist zum Beispiel das Höhlenraclette. Oder die Tavolata im Sommer: Die Gäste sitzen bunt zusammengemischt am Tisch, lassen sich kulinarisch verwöhnen und werden von einem Chansonier musikalisch unterhalten. Mit solchen Erlebnissen wollen wir Menschen immer wieder aufs Neue überraschen. Wenn unsere Gäste ein Event besuchen, nehmen sie die Höhle nochmals aus einem anderen Blickwinkel wahr.



Events

Die Eventsaison 2020 hatte positiv begonnen, bis auch diese von der Pandemie gestoppt wurde. Im Januar, Februar und anfangs März konnten die mittlerweile sehr beliebten «Exklusiven Candle-light Höhlenraclette» Anlässe durchgeführt werden. Dann kam der Lockdown, sowie die COVID-19-Verordnungen. Zwischen März und Juli wurden sämtliche Anlässe abgesagt oder verschoben. Erst nachdem die erste Welle abgeflacht war, konnten im Juli und im August die «La Tavolata» Abende mit Roberto Brigante wieder durchgeführt werden. Die Gäste genossen in unserer kleinen Oase dieses Stück Normalität und konnten für ein paar Stunden in ein bisschen «Italianata» abtauchen.

Im Zusammenhang mit den neuen Abendkursen der STI Bus AG zwischen der Beatenbucht und Interlaken Ost, wurde das Angebot «Sunset Caves» lanciert. Diese fanden zwischen Mitte Juni und Mitte September jeweils an den Donnerstagabenden statt. Der Höhlenbetrieb und die Gastronomie hatten durchgehend bis abends geöffnet. Den Besuchern stand es frei, ob sie nur die Höhle besichtigen, sich im Restaurant kulinarisch verwöhnen lassen oder Gebrauch vom neuen Kombiticket (Höhleintritt inklusive 3-Gang-Menü) machen wollten. Die einmalige Sonnenuntergangsstimmung und

Aussicht auf die umliegenden Berge lockte bereits im ersten Jahr viele Besucher an. Aus diesem Grund wird dieses Angebot in den kommenden Jahren ein fester Bestandteil bleiben.

Die Kindertage mit den Höhlenforschern wurden neu durch die Familientage ersetzt. Unsere kleinen und grossen Gäste hatten an diesen Tagen die Möglichkeit, mit unserem neuen Partner, dem «Funky Chocolate Club» aus Interlaken, Schokolade und Pralinen selber zu machen. Das Angebot kam bei allen Besuchern sehr gut an und wurde an beiden Tagen von rund 3/4 der Besucher genutzt, was soviel bedeutet, dass knapp 1'200 Portionen selber hergestellt wurden.

Nachdem sich die zweite Welle in der Schweiz ausgebreitet hatte und es sich abzeichnete, dass sich die Situation in absehbarer Zeit nicht erholen würde, wurde seitens der Geschäftsleitung entschieden, die restlichen öffentlichen Events bis zum Jahresende abzusagen.

Das gesamte Team blickt nun mit Zuversicht auf das kommende Jahr, in welchem hoffentlich Stück für Stück die Normalität zurückkehrt und wir wieder in der Lage sein werden, unsere Events im gewohnten Rahmen durchzuführen.

Gastronomie

St. Beatus-Höhlen Gastronomie GmbH

Das Jahr 2020 war ein Jahr wie kein anderes. Auch in der Gastronomie waren die Auswirkungen der Pandemie COVID-19 zu spüren, dennoch konnte es als gutes Geschäftsjahr abgeschlossen werden. Nach bester Vorbereitung auf die neue Saison mussten wir unsere Restauration aufgrund des Lockdowns nach 3 Öffnungstagen bereits wieder einstellen. Diese Umsätze der verpassten Zeit konnten leider nicht mehr vollständig kompensiert werden.

Profitieren im Tagesgeschäft konnte die Gastronomie trotzdem von der fast ausschliesslich zahlungskräftigen Schweizer Kundschaft, die sich im allgemeinen ein höheres Pro-Kopf-Budget gönnte als die internationalen Gäste.

Neu dieses Jahr waren die Abende «Sunset-Caves». Die St. Beatus-Höhlen und auch das Restaurant waren an den Donnerstagabenden von Mitte Juni bis Mitte September 2020 offen und erfreulich gut besucht, selten waren die Plätze nicht restlos besetzt oder reserviert. Auch das verkleinerte Angebot hatte guten Anklang gefunden. Neu wurden eine reduzierte Speisekarte und ein fixes 3-Gang-Menü angeboten.

Das Gruppen- und Eventgeschäft wäre in der Vor-Saison bis Frühling 2020 ebenfalls gut angelaufen, jedoch unterlag der Bankett- und Eventbereich grösstenteils den Bestimmungen und Massnahmen des Bundes und konnte nur entsprechend reduziert abgehalten/angeboten und/oder umgesetzt werden. Das Interesse an unseren angebotenen Events war gross, kaum ein Anlass wäre nicht ausgebucht gewesen, jedoch mussten die Angebote pandemiebedingt meist wieder storniert werden. Zum guten Ergebnis beigesteuert hat unter anderem das diesjährige Wetter. In den für unsere Gastronomie wichtigen Wochen und Monaten war das Wetter entsprechend der «Höhlenkundschaft» im Sommer heiss, ideal für eine Abkühlung in der Höhle - und im Herbst teils trübe, neblig und regnerisch. Ideal für unser Ausflugsziel «am Berg / im Berg». So konnten wir unseren Gästen aus nah und fern ein unvergessliches Gastronomie-Erlebnis mit erlesenen Speisen aus unserer Region anbieten.

Dieses Jahr konnten bedingt durch die hohen Tagesumsätze 3 neue 100% Stellen geschaffen werden.

**Dieses Jahr konnten wir
durch die hohen Tagesumsätze
neue Stellen schaffen.**



Hier noch ein kleiner Auszug aus dem Medienspiegel 2020:

- Diverse Artikel in CH-Tageszeitungen (BO / TT / Bund, Jungfrau Zeitung, Blick, 20 Minuten (Bern), Freiburger Nachrichten, NZZ, Tagblatt Zürich)
- Diverse Beiträge und Reportagen in Magazinen (Coop Zeitung, Spot Magazin, Naturzyt, Gesundheitstipps, Schweizer Familie, Bergwelten)
- Diverse Berichterstattungen in regionalen Medien & Tageszeitungen anlässlich der Medienorientierung zur 116. Generalversammlung vom 02. Juli.
- 6 Medienreisen via TOI & Schweiz Tourismus <https://www.myswitzerland.com/de-ch/forms/swisswap/>
- 4 Besuche durch Influencer (Reichweite bis zu 2.5 Mio Follower – Facebook & Instagram)
- Berichterstattung Radio SRF
- Hohe Präsenz in Kommunikationsmitteln der Migros Aare (Juli – September) «Sommerpass» 2020
- Überdurchschnittlich viele Bewertungen auf Google. Stand 01.01.20: 2'500 / Stand 01.12.20: 3'200 (Gesamtnote 4.5) – Nummer 1 im BEO

Marketing & Kooperationen

Spricht man vom modernen Marketing, so fällt neben der digitalen Transformation oft der Begriff des Content Marketing. «Ohne Inhalte keine Kommunikation» – das ist keine neue Erkenntnis. Durch das veränderte Kommunikations- und Konsumverhalten der Gesellschaft werden relevante Inhalte jedoch immer wichtiger. Man kann nicht mehr wie früher einfach nur unilateral kommunizieren. Es genügt auch nicht mehr, seine Angebote auf herkömmliche Weise zu bewerben. Inhalte sind also weit mehr als blosser Lückenfüller. Recherche sowie genaue Kenntnis der Zielgruppen sind unabdingbar. Durch gute Inhalte kann es gelingen, dem Kunden einen wirklichen Mehrwert zu bieten. Um diesem Wandel Rechnung zu tragen, wurde in diesem Jahr vermehrt in den sozialen Medien auf Storytelling und bewegte Bilder gesetzt. Eine ansprechende Bildsprache ist unabdingbar für die Akquirierung neuer Märkte und Gäste.

Als Naturunternehmen möchten wir uns nachhaltig positionieren. Daher ist für uns die Thematik Wasser sehr naheliegend. Unsere Höhle entstand durch Wasser und die Qualität des Trinkwassers ist ein täglicher Begleiter. Wir bemühen uns bereits heute durch Aufbereiten und Säubern des Abwassers, die Natur so wenig wie möglich zu belasten. Seit 1993 findet jährlich am 22. März der Weltwassertag statt. Seit 2003 wird dieser von UN-Wasser organisiert. Diese setzt sich für sauberes Wasser und Gewässerschutz ein und nutzt den Weltwassertag dazu, die öffentliche Aufmerksamkeit auf die kritischen Wasserthemen unserer Zeit zu lenken. Teilnehmende Organisationen stellen dabei besondere Punkte in den Vordergrund wie die Tatsache, dass eine Milliarde Menschen keinen Zugang zu sicherem und sauberem Trinkwasser hat. Da der Weltwassertag unmittelbar mit unserem Saisonstart zusammenfällt und wir Parallelen zu «Viva con Agua» sehen, erachten wir diese Idee einer Zusammenarbeit als sinnvoll und nachhaltig für die Zukunft. Wir möchten langfristig denken und verantwortungsbewusst handeln.

Um das Besucheraufkommen noch ein bisschen besser über den Tag zu verteilen, wurden zwei neue Angebote lanciert. Für Frühaufsteher gibt es neu den «Early Bird». Erwachsene, welche das Ticket vor 10:29 Uhr gelöst hatten, erhielten einen Spezialpreis für den Höhleneintritt. Als Pendant dazu wurde die «Sunset Caves» lanciert. Mehr über dieses Angebot und unsere Events erfahren Sie in diesem Geschäftsbericht auf Seite 19 und 20.

Auch die diesjährige Frühlingsaktion am Thunersee mit unseren Partnern (BLS Schifffahrt Thuner- und Brienersee, Niederhornbahn AG, Niederhornbahn AG, Niesenbahn AG und Stockhornbahn AG) fiel dem Lockdown zum Opfer. Der geplante Start zur Einlösung des Angebotes wurde um zwei Monate auf den 6. Juni 2020 verschoben. Der günstigere Voucher (normalerweise Einlösung bis Ende Mai) konnte bis Ende Juli eingelöst werden und die längere Variante des Gutscheins (normalerweise Einlösung bis Ende Juni) konnte bis Ende Saison eingelöst werden. In dieser Saison wurden lediglich 329 Gutscheine eingelöst, was einem Rückgang im 5-Jahresvergleich von über 80% entspricht.

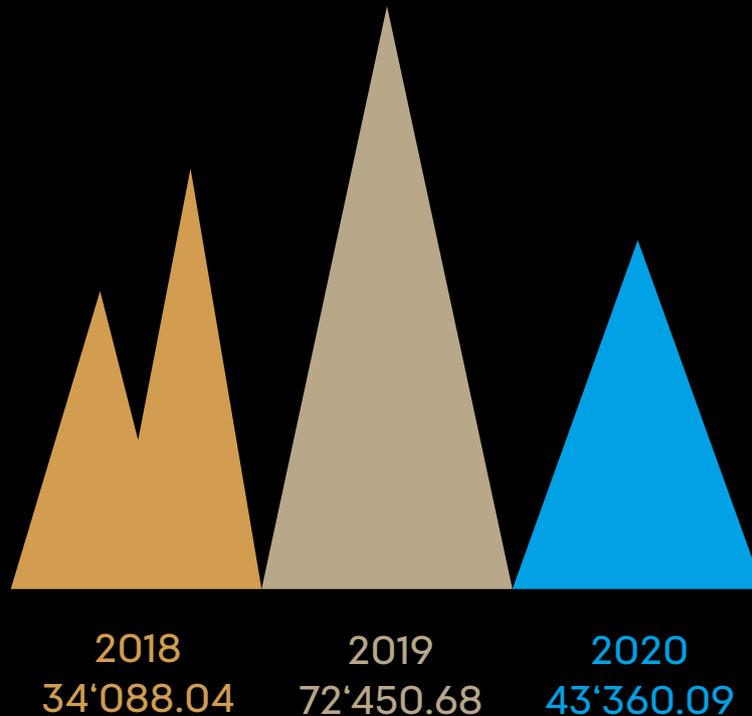
Um den schwierigen Rahmenbedingungen entgegenzuwirken, konnte mit der Genossenschaft Migros Aare eine erfolgreiche Promotion eingegangen werden. Der Migros Sommerspass 2 für 1 Angebot wurde über 2'100mal bei uns eingelöst. Damit waren wir das viertbeste Angebot von über 40 Ausflugszielen. Weiter konnte in dieser Saison eine Partnerschaft im Bereich Crossmarketing mit den Bergbahnen Meiringen-Hasliberg eingegangen werden. Das Angebot wurde per 20. September 2020 lanciert und in den Herbstferien bereits knapp 200mal eingelöst.

Jahresrechnung 2020

Erfolgsrechnung in CHF

| | 2020 Januar – Dezember | 2019 Januar – Dezember |
|--|---------------------------|---------------------------|
| Ertrag aus Eintritten | 1'294'478.44 | 1'617'933.75 |
| Ertrag aus Warenverkauf Kiosk/Shop | 85'042.20 | 87'267.95 |
| Betriebsertrag | 1'379'520.64 | 1'705'201.70 |
| Wareneinkauf und direkter Aufwand Kiosk | – 67'480.78 | – 54'022.53 |
| Personalaufwand | – 497'823.15 | – 590'470.76 |
| Unterhalt, Reparaturen, Ersatz | – 235'731.91 | – 306'596.50 |
| Sachversicherungen, Abgaben, Gebühren | – 17'869.45 | – 21'915.30 |
| Energie, Reinigung und Entsorgung | – 22'740.76 | – 25'263.10 |
| Verwaltungs- und Informatikaufwand | – 130'677.90 | – 114'002.88 |
| Werbeaufwand | – 160'342.16 | – 157'724.09 |
| übriger Betriebsaufwand | – 683.10 | 0.00 |
| Betriebsaufwand | – 1'133'349.21 | – 1'269'995.16 |
| Betriebliches Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) | 246'171.43 | 435'206.54 |
| Abschreibungen mobile Sachanlagen | – 3'493.60 | – 1'920.00 |
| Abschreibungen immobile Sachanlagen | – 254'437.80 | – 267'971.85 |
| Abschreibungen | – 257'931.40 | – 269'891.85 |
| Betriebliches Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) | – 11'759.97 | 165'314.69 |
| Finanzaufwand | – 18'481.64 | – 19'954.56 |
| Finanzertrag | 0.00 | 0.00 |
| Finanzerfolg | – 18'481.64 | – 19'954.56 |
| Betriebliches Ergebnis vor Steuern (EBT) | – 30'241.61 | 145'360.13 |
| Ertrag aus Vermietung Restaurant/Wohnungen | 110'340.00 | 112'440.00 |
| Hypothekarzinsaufwand | – 14'812.50 | – 18'235.40 |
| Unterhalt, Versicherungen, Objektsteuern | – 21'122.30 | – 56'676.15 |
| Erfolg betriebliche Liegenschaft | 74'405.20 | 37'528.45 |
| Ausserordentlicher Erfolg | 9'144.35 | – 92'999.50 |
| Direkte Steuern | – 9'947.85 | – 17'438.40 |
| Jahresgewinn | 43'360.09 | 72'450.68 |

Jahresgewinn



Erfolgsrechnung

Der Ertrag aus Eintritten ist trotz der verkürzten Saison erfreulich verlaufen. Die Einnahmen sind zwar um Fr. 323'455.31 (- 20.0 %) tiefer ausgefallen als im Vorjahr. Dieser Wert liegt jedoch nur 3.35 % unter dem 5-Jahresdurchschnitt und 12.24 % über dem 10-Jahresdurchschnitt. Die Besucherzahlen sind um 14'887 Personen tiefer (- 14.27 %) als im Vorjahr und um 0.08% höher als der 5-Jahresdurchschnitt. Dies zeigt, dass pro Gast nur ein leicht tieferer durchschnittlicher Preis erwirtschaftet worden ist.

Der Erlös aus Warenverkäufen ist nur leicht, nämlich um 2.55 %, gegenüber dem Vorjahr gesunken.

Der Personalaufwand ist um Fr. 92'647.61 (- 15.7 %) tiefer als im Vorjahr und um 4.7 % unter dem 5-Jahresdurchschnitt.

Der sonstige Betriebsaufwand ist durch etwas reduzierte Unterhaltsarbeiten gesunken. Es gilt zudem zu beachten, dass im Unterhalt wiederum Reserven für Grossreparaturen und Erneuerungen im Umfang von Fr. 54'946.00 gebildet worden sind.

Das unter den bekannten Umständen erfreuliche Ergebnis hat Abschreibungen von insgesamt Fr. 257'931.40 ermöglicht. Zudem ist bei der Pensionskasse die Arbeitgeberbeitragsreserve AGR von Fr. 125'000.00 um Fr. 25'000.00 auf Fr. 150'000.00 erhöht worden.

Die Jahresrechnung weist einen Reingewinn von Fr. 43'360.09 (Vorjahr Fr. 72'450.68) aus.

Bilanz

Die Liquidität ist per Bilanzstichtag weiterhin ausgezeichnet. Das Umlaufvermögen hat sich auf Fr. 872'078.52 erhöht.

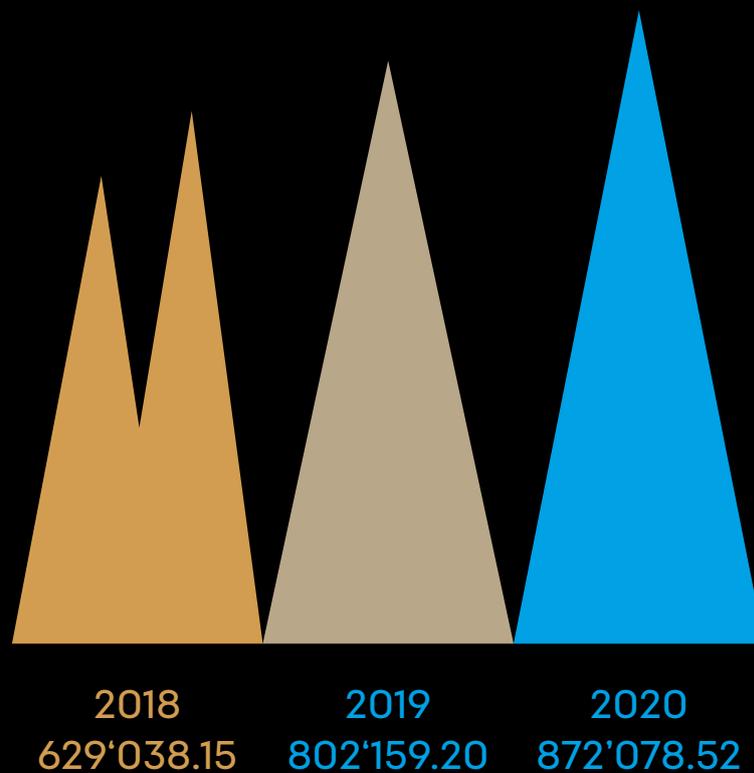
In mobile Sachanlagen sind Investitionen für Fr. 5'063.60 getätigt worden. Bei den immobilien Sachanlagen sind im 2020 Fr. 275'077.80 in die Sicherheit (Steinschlagschutz) und die Planung sowie Konzeptionierung der Erneuerung des Restaurants investiert worden.

Die Hypotheken sind um Fr. 40'000.00 amortisiert worden und betragen per Bilanzstichtag Fr. 1'310'000.00. Als Liquiditätsreserve ist ein Covid-19-Kredit von Fr. 170'520.00 bezogen worden.

Für verschiedene Projekte (Grossreparaturen und Erneuerungen) sind erneut Rückstellungen von Fr. 54'946.00 im Betriebsaufwand (Unterhalt) gebildet worden.

Da die Bilanzsumme infolge von Investitionen und höherer Liquidität erneut zugenommen hat, ist die Eigenkapitalquote leicht auf 36,26 % (Vorjahr 37,18 %) gesunken. Der Versicherungswert der gesamten Anlagen beträgt etwas mehr als Fr. 10 Mio. Der Buchwert beträgt etwas mehr als Fr. 1.8 Mio. Dies zeigt, dass die Beatushöhlen-Genossenschaft eine solide Basis aufweist.

Umlaufvermögen



Jahresrechnung 2020

| Bilanz in CHF | 31.12.2020 | 31.12.2019 |
|--|-----------------------|-----------------------|
| Flüssige Mittel | 837'125.22 | 770'217.10 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 5'619.10 | 1'588.50 |
| Übrige kurzfristige Forderungen | 4'918.00 | 5'668.00 |
| Warenvorräte | 11'065.00 | 10'745.00 |
| Aktive Rechnungsabgrenzung | 13'351.20 | 13'940.60 |
| Umlaufvermögen | 872'078.52 | 802'159.20 |
| Finanzanlagen | 125'575.00 | 30'575.00 |
| Beteiligung St. Beatus-Höhlen Gastronomie GmbH | 20'000.00 | 20'000.00 |
| Mobile Sachanlagen | 3'491.00 | 1'921.00 |
| Ausstellungen | 4.00 | 4.00 |
| Immobilie Sachanlagen | 1'842'000.00 | 1'821'360.00 |
| Anlagevermögen | 1'991'070.00 | 1'873'860.00 |
| Total Aktiven | 2'863'148.52 | 2'676'019.20 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | - 21'404.19 | - 12'070.16 |
| Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten | - 2'805.16 | - 49'552.91 |
| Passive Rechnungsabgrenzung | - 5'381.00 | - 34'664.05 |
| Kurzfristiges Fremdkapital | - 29'590.35 | - 96'287.12 |
| Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten | - 1'480'520.00 | - 1'350'000.00 |
| Übrige langfristige Verbindlichkeiten | 0.00 | 0.00 |
| Rückstellungen für Grossreparaturen + Erneuerung | - 164'838.00 | - 109'892.00 |
| Arbeitgeberbeitragsreserve AGR | - 150'000.00 | - 125'000.00 |
| Langfristiges Fremdkapital | - 1'795'358.00 | - 1'584'892.00 |
| Genossenschaftskapital | - 497'500.00 | - 502'500.00 |
| Gesetzliche Kapitalreserven | - 7'000.00 | |
| Gesetzliche Gewinnreserven | - 101'000.00 | - 103'000.00 |
| Freiwillige Gewinnreserven | - 389'340.08 | - 316'889.40 |
| Jahresgewinn | - 43'360.09 | - 72'450.68 |
| Eigenkapital | - 1'038'200.17 | - 994'840.08 |
| Total Passiven | - 2'863'148.52 | - 2'676'019.20 |

Jahresrechnung 2020

Beatushöhlen-Genossenschaft Beatenberg

Anhang zur Jahresrechnung

| | 31.12.2020 | 31.12.2019 |
|---|----------------|----------------|
| Angaben und Erläuterungen zu Positionen der Bilanz und Erfolgsrechnung in CHF | | |
| Rückstellungen | | |
| Rückstellung für Erneuerung | 164'838 | 109'892 |
| Arbeitgeberbeitragsreserve AGBR | 150'000 | 125'000 |
| Total Rückstellungen | 314'838 | 234'892 |
| Ausserordentliche, einmalige oder periodenfremde Posten | | |
| Erhöhung Rückstellung für Erneuerung (Konto 6100 belastet) | 54'946 | 54'946 |
| Bildung einer Arbeitgeberbeitragsreserve AGBR | 25'000 | 95'000 |
| Erhöhung der privilegierten Warenreserve | 0 | 0 |
| Diverser ausserordentlicher Aufwand | 0 | 0 |
| Total ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand | 79'946 | 149'946 |
| Reduktion der privilegierten Warenreserve | 0 | 1215 |
| Ausfallentschädigung Amt für Kultur (Ausfall Museum) | 31'039 | 0 |
| Diverser a.o. Ertrag - Ausgleichskasse Kanton Bern Nachtrag 2016-18 | 3'105 | 785 |
| Total ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Ertrag | 34'144 | 2'000 |
| Weitere vom Gesetz verlangte Angaben | | |
| Anzahl Mitarbeiter | | |
| Die Anzahl Vollzeitstellen liegt im Jahresdurchschnitt nicht über 250 Mitarbeitenden. | ✓ | ✓ |
| Beteiligungen | | |
| Firma, Rechtsform und Sitz | | |
| St. Beatus-Höhlen Gastronomie GmbH mit Sitz in Beatenberg | 20'000 | 20'000 |
| Beteiligungsquote | 100% | 100% |
| Gesamtbetrag der zur Sicherung eigener Verbindlichkeiten verwendeten Aktiven sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt | | |
| Gesamtbetrag der zur Sicherung eigener Verbindlichkeiten Liegenschaft (Buchwert) | 1'842'000 | 1'821'360 |
| Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag | | |
| Es traten zwischen dem Bilanzstichtag und der Bilanzerstellung keine wesentlichen Ereignisse ein. | ✓ | ✓ |

COVID-19-Kredit

Die Beatushöhlen-Genossenschaft hat als Überbrückungskredit einen verbürgten COVID-19-Kredit von total Fr. 170'520.00 erhalten. Der Gesamtbetrag ist momentan zu 0 % verzinst. Die Zinskonditionen können jeweils per 31. März, erstmals per 31. März 2021 aufgrund der Vorgaben des Eidg. Finanzdepartments an die Marktentwicklungen angepasst werden.

Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision an die ordentliche Generalversammlung der Beatushöhlen-Genossenschaft, 3800 Sundlauenen

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der Beatushöhlen-Genossenschaft, 3800 Sundlauenen, für das am 31.12.2020 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist die Verwaltung verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich der Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Revision erfolgte nach dem aktuellen Schweizer Standard zur eingeschränkten Revision. Danach ist eine Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der beim geprüften Unternehmen vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht Gesetz und Statuten entsprechen.

Meiringen, 11.03.2021

ANDEREGG TREUHAND



Peter Anderegg
zugelassener Revisionsexperte
dipl. Wirtschaftsprüfer



Patrizia Balmer-Brunner
zugelassene Revisionsexpertin
Fachfrau Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis

Projekt

Restaurant St. Beatus-Höhlen 2.0

Dieses Projekt wird anlässlich der kommenden 117. Generalversammlung vorgestellt. Im Fokus der bevorstehenden Projekte steht die Sanierung des Restaurants. Das bestehende Restaurant entspricht in der heutigen Form nicht mehr den Kundenbedürfnissen, muss baulich saniert, betrieblich optimiert und optisch aufgewertet werden. Durch die mehrfachen An- und Umbauten ist der Grundriss verwickelt, die Raumhöhe niedrig und die Bodenniveaus unterschiedlich. Dadurch sind die Räume schlecht als Gesamtraum nutzbar und der Betrieb ist erschwert.

Im Hinblick auf die Transformation der St. Beatus-Höhlen in den vergangenen Jahren muss das Restaurant zwingend auf das gleiche Niveau angehoben werden. Die St. Beatus-Höhlen wandeln sich Schritt für Schritt vom saisonalen Betrieb zum Ganzjahresbetrieb und in diesem Zusammenhang ist die Sanierung des Restaurants ein weiterer Baustein in diese Richtung. In Zusammenarbeit mit dem Architektur-Büro von Allmen AG aus Interlaken wurden in diesem Jahr die Grundpfeiler zur Planung und Realisierung gesteckt. Die Wichtigkeit dieses Projektes im Hinblick auf den Ausbau des Angebotes ist zentral.

Die Kernziele des Umbaus können wie folgt zusammengefasst werden:

- Die St. Beatus-Höhlen erhalten ein attraktives und neuzeitliches Restaurant, welches über die örtliche Nutzung herausstrahlt.

- Schaffung eines einheitlichen Raumes auf einem Niveau und mit Überhöhen, welche den Raum grosszügiger machen.

- Inszenierung der einmaligen Lage und Aussicht und bessere Einbettung der verbauten Situation in das Gesamtbild.

- Optimierung der betrieblichen Abläufe, sowohl der geschossinternen, als auch in der Verbindung zwischen der Küche im Take Away und den Lagerräumen im Obergeschoss.

Die Gastronomie St. Beatus-Höhlen soll mit dem bevorstehenden Umbauprojekt und der kulinarischen Neupositionierung in eine nachhaltige Zukunft geführt werden.

Die Kernpunkte sind:

- Differenzierte Individual- und Eventgastronomie mit klarem Konzept und authentischem Profil.

- Ganzjahresbetrieb mit zeitgemässen Schweizer Charakter.

- Genuss- und Ausflugsdestination für Einzelgäste und Gruppen mit überregionaler Anziehungskraft.

«Das begehrteste
Ausflugsrestaurant im
Berner Oberland»





ST. BEATUS-HÖHLEN



swiss caves