

Label «Gesundheits-Gastgeber»

Kriterien Ferienwohnung

Nichtraucherbetrieb, definierte Ruhezeiten: Das gesamte Gebäude (Zimmer und öffentliche Innenbereiche) ist Nichtraucher. Rauchen ist nur im Freien an definierten Orten erlaubt, sodass Nichtraucher nicht beeinträchtigt werden. Damit bleibt die Innenraumluft so sauber wie die gute Aussenluft Grächens. Zudem verpflichtet sich der Betrieb zu Ruhezeiten in der Nacht (z.B. „Nachtruhe“ ab 22 oder 23 Uhr), um den Gästen ungestörten Schlaf zu ermöglichen. Lärmquellen – ob durch den Betrieb selbst oder externe Faktoren – sind zu minimieren (z.B. Schallschutzfenster, keine laute Musik am Abend). Ziel: Erholsamer Schlaf und saubere Luft sind Grundvoraussetzungen für Regeneration. Dies kommt allen Gästen zugute, die Ruhe suchen.

Hochwertige Betten, Dunkelung, Schlafkomfort: Die Unterkunft stellt eine hochwertige Schlafumgebung sicher. Dazu zählen bequeme Betten mit rückenfreundlichen Matratzen. Verdunkelungsmöglichkeiten (Vorhänge/Rollläden) sorgen für Dunkelheit, und es wird darauf geachtet, dass Zimmer nachts nicht durch externe Lichtquellen erhellt werden. Durch regelmässiges Lüften oder Lüftungssysteme mit Filter bleibt die Luft frisch. In Grächen sind die Nächte selbst im Sommer angenehm kühl – Gästezimmer ohne Klimaanlage profitieren davon, wenn gut gelüftet wird (Ventilatoren bei Bedarf). Ziel: Tiefer, erholsamer Schlaf in komfortabler Umgebung, damit sich die positive Wirkung der Höhenlage voll entfalten kann.

Zugang zu Bewegung und Entspannung (innen oder draussen) | Naturerlebnis: Der Gesundheits-Gastgeber muss seinen Gästen Möglichkeiten zur körperlichen Aktivität und Entspannung eröffnen. Ein Hotel sollte mindestens einen kleinen Fitnessraum oder einen Entspannungsraum (Yoga/Meditation) bereithalten – alternativ Zugang zu nahegelegten Anlagen ermöglichen. Auch Angebote wie Sauna, Kneipp-Becken oder Whirlpool (falls realisierbar) sind sehr willkommen. Kleiner Betrieb ohne Wellness? Dann muss er kreativ die Natur ins Spiel bringen: z.B. geführte Morgenwalks, Leih-Wanderstöcke, kostenlose Teilnahme an der örtlichen Vita-Parcours-Route oder Rabatte bei der Seilbahn (Grächen Card), damit Gäste oben wandern können. Wichtig ist, dass Gäste konkrete Anreize und Hilfen bekommen, sich im Grächner Bergparadies zu bewegen – seien es Wandervorschläge entlang der Wasserleiten, Kartenmaterial für Bike-/Wanderwege oder ein Wochenprogramm (z.B. „Montags: Kneipp-Spaziergang am See“). Ziel: Bewegung an frischer Luft und in den Wäldern soll fixer Bestandteil des Aufenthalts sein, denn sie verbessert nachweislich die Gesundheit und Stimmung. Ebenso wichtig: Entspannung – hierfür sorgen Ruhebereiche (Liegestühle im Garten, Lesecke) oder Angebote wie Yoga am Morgen.

Kooperation mit MVZ und Gesundheitsdienstleistern: Ein Gesundheits-Gastgeber-Betrieb muss eng mit dem örtlichen Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) und anderen relevanten Gesundheitsdienstleistern vernetzt sein. Konkret: die Kontaktdaten der lokalen Ärzte, Apotheke, Physiotherapie etc. liegen jederzeit bereit; im Akutfall wird für den Gast schnell ein Arzttermin organisiert. Optimal ist es, wenn der Betrieb offiziell Partner des MVZ ist – z.B. durch regelmässigen Austausch oder gemeinsame Betreuung von Kurgästen. Auch die Bereitschaft, Berichte an den Hausarzt des Gastes zu unterstützen (z.B. Befunde vom Aufenthalt weiterzuleiten), zeigt Professionalität. Ziel: Gäste geniessen Sicherheit. Sie wissen, dass im Notfall kompetente Hilfe nahe

ist und der Gastgeber sich verantwortlich zeigt. Das Vertrauen von zuweisenden Ärzten steigt dadurch ebenfalls, was für den Gesundheitsfördernden Tourismus entscheidend ist.

Mitarbeiterschulung & Qualitätsmanagement: Das Personal in einem Gesundheitsgastgeber-Betrieb muss das Konzept verinnerlichen. Ebenso sollten alle wissen, welche natürlichen Heilmittel Grächen bietet – Höhenklima, Wald, Sonne – und diese aktiv empfehlen können. Wichtig ist auch das Bewusstsein im Service für besondere Zielgruppen: z.B. Umgang mit älteren Gästen (evtl. langsames Gehtempo, Hilfe beim Gepäck), mit Gästen nach Operation oder mit Behinderungen. Darüber hinaus verpflichtet sich der Betrieb zu einem einfachen Qualitätsmanagement: Erfassung von Gästefeedback speziell zum Gesundheitsangebot und regelmässige interne Überprüfung, ob die Label-Kriterien weiterhin erfüllt sind. Ziel: Die Mitarbeiter werden zu Mitträgern der Idee „Natürlich gesund“. Durch ihr Verhalten und ständige Verbesserung bleibt die Qualität des Labels hoch.

Nachhaltigkeit & regionale Wertschöpfung: Der Betrieb erfüllt die grundlegenden Nachhaltigkeitsstandards: zum Beispiel Mülltrennung, sparsamer Umgang mit Ressourcen (Wasser, Energie), etc. Ebenso soll die Einbindung lokaler Produkte/Dienstleistungen wo möglich gewährleistet sein. Ziel: Der Aufenthalt soll authentisch und umweltbewusst sein. Gäste merken, dass hier nachhaltig und heimisch gewirtschaftet wird – was ihr Wohlbefinden moralisch und praktisch steigert.

Anmerkung: *Kleinere Ferienwohnungs-Betriebe ohne Personal vor Ort müssen einige Kriterien anders umsetzen. Z.b. kann anstelle persönlicher Beratung eine Infomappe mit allen Gesundheitsinfos bestehen; anstelle eines eigenen Wellnessraums könnten Kooperationen (vergünstigter Eintritt bei einem Wellnessangebot) bestehen. Wichtig ist aber, dass auch Ferienwohnungen die Philosophie „Gesundheits-Gastgeber“ spürbar machen.*

Optionale Kriterien Hotels

****Barrierefreie Ausstattung:** Während Barrierefreiheit (Rollstuhlrampe, Aufzug, barrierefreie Zimmer) noch nicht für alle Betriebe sofort Pflicht sein kann, wird sie als Ziel empfohlen. Insbesondere Hotels, die sich auf z.B. ältere Besucher einstellen, sollten mindestens einige barrierefreie Zimmer und angepasste Einrichtungen (z.B. ebenerdige Dusche, Haltegriffe, Aufzug) anbieten. Nutzen: Komfort und Sicherheit für Gäste mit Mobilitätsproblemen steigen.

****Vitales Frühstück / gesunde Verpflegung oder Kooperation mit Partnerrestaurants:** Bietet der Betrieb Frühstück oder weitere Mahlzeiten an, müssen auch hier gesunde Optionen verfügbar sein: frisches Obst, Vollkornprodukte, regionale Milchprodukte, ungezuckerte Müslis, etc. sowie Alternativen für Gäste mit Allergien oder speziellen Diäten (z.B. Sojamilch, glutenfreie Brote). Auch beim Abendessen (falls Halbpension) gilt: leichte, ausgewogene Menüs mit Salat- und Gemüseanteil und wenig frittiertem Fettigem. Getränke wie Wasser und Kräutertee stehen ganztägig bereit (z.B. eine Wasserstation im Wellnessbereich oder Lobby). Falls der Betrieb keine eigene Küche hat (z.B. Ferienwohnung zur Selbstverpflegung), wird den Gästen eine Liste empfohlener Gesundheits-Restaurants (Label-Partner) ausgehändigt und ggf. eine Kooperation angeboten (z.B. vergünstigte Menüs bei einem Gesundheitsgastgeber-Restaurant). Ziel: Die Verpflegung ist konsequent auf Wohlbefinden ausgerichtet – entweder direkt im Haus oder durch enge Zusammenarbeit mit der lokalen Gastronomie.

****Allergiker-freundliche Zimmer:** Einige Zimmer sind speziell für Allergiker geeignet. Das heisst: Regelmässige tiefenreine Reinigung. Haustiere sind in diesen Zimmern nicht erlaubt, um Tierhaar-Allergien auszuschliessen. Auch stark duftende Materialien (Blumen, Raumsprays) werden vermieden. Dank Grächens Lage über 1.600 m gibt es vor Ort kaum Hausstaubmilben und weniger Pollen – diese Vorteile nutzt der Betrieb und stellt sicher, dass Allergiker im Haus bestmöglich beschwerdefrei bleiben können. Ziel: Ein Aufenthalt ohne Niesen, Jucken und Asthmaanfälle – Allergiker und Asthmatiker sollen das Label als echten Unterschied spüren.

****Wellnessangebote (Sauna, Kneipp, Ruheraum) oder Zusammenarbeit mit Anbieter:** Gesundheits-Gastgeber können optional in zusätzliche Wellness-Angebote investieren. Denkbar sind z.B. eine kleine Sauna oder Infrarotkabine (gut für Muskeln und Immunsystem), ein Kneippbecken im Garten oder ein naturbelassener Ruheraum mit Holz und Panoramablick. Auch ein Angebot an Massage- oder Physio-Behandlungen im Haus (durch externe Therapeuten auf Anfrage) wäre ein Plus. Alternativ können Zusammenarbeiten mit externen Partnern aufgebaut werden. Nutzen: Solche Extras heben das Profil deutlich und bieten dem Gast mehr Möglichkeiten, aktiv etwas für seine Gesundheit zu tun.

****Themenpakete (z. B. Detox-, Höhenluft- oder Anti-Stress-Woche):** Es können spezielle Arrangements geschnürt werden. Beispiele: „Höhenluft-Schnupperwochen“ (inkl. Arztgespräch, tägliche Atemübungen im Wald), „Anti-Stress-Tage“ (inkl. Yoga, Massage, Digital Detox), oder „Allergiker-Special“ im Frühling (inkl. Allergieberatung). Solche Pakete können in Kooperation mit Fachleuten entstehen und als Themenwochen vermarktet werden. Nutzen: Sie sprechen gezielt die definierten Zielgruppen an – von Allergikern bis hin zu Hitzegeflüchtlingen – und unterstreichen Grächens Alleinstellungsmerkmal als Gesundheits-Destination.

****Qualifiziertes Gesundheitspersonal im Haus oder Zusammenarbeit mit qualifiziertem Gesundheitspersonal:** Das Personal kann vertiefte Ausbildungen absolvieren – etwa ein Mitarbeiter wird zum zertifizierten Wellness-Coach oder Ernährungsberater, ein anderer absolviert die Ausbildung zum Kneipp-Animateur oder Wanderleiter. Wenn ein Hotel z.B. einen eigenen Ernährungsberater oder Wanderleiter im Team hat, wäre das ein starkes Alleinstellungsmerkmal. Alternativ können Zusammenarbeiten mit externen Partnern aufgebaut werden. Nutzen: Die Gäste erhalten eine noch professionellere Betreuung und Beratung, was die Glaubwürdigkeit des Angebots weiter erhöht.

****Innovative Ausstattung (z. B. Luftfilter, Arvenholz, Schlaf-Tracking):** Optional können moderne Technologien eingesetzt werden, um das Raumklima weiter zu optimieren – z.B. Luftreiniger mit HEPA-Filter in den Zimmern (z.B. Luftfilter von Purvect in Brig) oder Schlaftracking-Geräte und Smart Lighting, die den Biorhythmus unterstützen. Auch Arvenholz-Möbiliar ist bekannt dafür, die Herzfrequenz zu senken und die Schlafqualität zu erhöhen – dessen Einsatz könnte ein Highlight mancher Zimmer sein. Nutzen: Der Gast erfährt ein Plus an Komfort und merkt, dass der Betrieb wirklich in Gesundheit investiert.

****Digitale Tools (z.B. Info-Screens mit UV-/Pollenwarnung):** Freiwillig können Betriebe digitale Angebote einführen, etwa digitale Infotafeln in der Lobby mit Live-Wetter, Pollenflug-Index, UV-Index etc., kombiniert mit Empfehlungen („Heute hoher UV-Index – bitte Sonnencreme nutzen, erhältlich an der Rezeption!“). Nutzen: Besonders technikaffine und jüngere Gesundheitsreisende schätzen moderne Hilfsmittel, die den Aufenthalt interaktiv bereichern.

****Aktive Vernetzung im Gesundheitsnetzwerk Grächen:** Empfehlenswert ist die aktive Teilnahme am entstehenden Gesundheitsnetzwerk Grächen. Ein Hotel könnte z.B. eng mit dem Ärztezentrum oder der Physiotherapie zusammenarbeiten, indem es sich beraten lässt, welche Verbesserungen für bestimmte Gästegruppen sinnvoll wären. Auch Partnerschaften (z.B. mit Rehakliniken oder Gesundheitsreise-Veranstaltern in der Schweiz/Niederlanden/Deutschland) könnten aufgebaut werden, sodass Gäste gezielt nach Grächen geschickt werden. Nutzen: Durch solche Kooperationen bleibt der Betrieb innovativ und zieht kontinuierlich neue Gäste an.