

«Das Hockeystadion mutierte zu meinem Wohnzimmer»

Vor zehn Jahren sind die Bieler Sportstadien in Betrieb genommen worden. Stéphanie Rovati arbeitete früher als Geschäftsführerin für die Stadion-Gastronomie der Tissot Arena. Nun blickt sie zurück und sagt, weshalb sie mehrere Monate lang im Ausnahmezustand war.

Beat Moning

«Willkommen in der Tissot Arena! Hier ist Ihr Ort für Freizeit, Spass, Sport und unvergessliche Events: Ob Schlittschuhlaufen, Bowling, Kino, Sportveranstaltungen, erstklassige Vereinsanlagen und Eventräume oder Shopping – Sie finden hier alles an einem Ort!» So wirbt die CTS SA auf der Homepage für die Bieler Sportstadien.

Tissot Arena

Die Bieler Stadien feiern dieses Jahr ihr 10-Jahr-Jubiläum. Das Bieler Tagblatt liefert in einer Serie Hintergründe und spricht mit Protagonisten, die bei der Tissot Arena zu Beginn mitwirkten oder es immer noch tun.

Im Zuge dieser Vielseitigkeit nimmt die Gastronomie einen eigenen Platz ein. In der Einkaufspassage ist inzwischen die eine oder andere Konsumationsmöglichkeit vorhanden. So eröffnete kürzlich ein chinesisches Restaurant. Während in den Stadien selbst zum Bedauern vieler Konsumenten kein öffentliches Restaurant (Club 39, Amag Lounge) betrieben wird, sind «Il Capitano» und «Sbiel-Bar» geöffnet.

Inzwischen werden diese Restaurants inklusive aller Events und Buvetten während der Spiele vom EHC Biel selbst orchestriert. In den ersten Jahren war, in enger Zusammenarbeit mit den Klubs, eine eigene Aktiengesellschaft, die Stars of Sports, zuständig. Mit Kennern aus der Kulturszene wie Reto Bertsch und Marc Zahnd, die sich mit Stars of Sounds entsprechende Erfahrung als Grossveranstalter einen Namen machten.

Viele Anekdoten

Als erste operative Geschäftsführerin arbeitete in den Anfängen Stéphanie Rovati für die Stadion-Gastronomie, und zwar von März 2015 bis Juni 2017. «Ich war zuerst noch mit dem Baustellen-Helm unterwegs, um die ersten Arbeiten auf die Eröffnung vorzubereiten», erinnert sich die Lysserin. Es sei letztlich ein Wettlauf mit der Zeit bis zur Eröffnung und somit ein holpriger Start gewesen.

So konnten zum Beispiel die Lüftungen in den Buvetten nicht rechtzeitig installiert werden. «Statt Bratwurst gab es Sandwich», erinnert sie sich an den ersten Event mit fast 5000 Zuschauern. Das war das Meisterschaftsspiel des FC Biel in der Challenge League gegen Wil.

Zu Beginn gab es zum Beispiel auch keine Telefonzentrale oder eine offizielle Stadionnummer der Gastronomie. «Wenn es auf einen Matchtag des EHC Biel zusteuerte, erhielt ich gefühlt 300 Anrufe auf mein Handy.» Rovati spricht von Reservationen, Spezialwünschen, Annullationen, Fragen, Unklarheiten.

Oder eine Anekdote aus dem ersten Meisterschaftsmatch des EHC Biel gegen den SCB im September 2015: «Alle strömten in das Stadion. Wir merkten rasch, dass es im Stehplatzsektor zu wenig Bierzapfsäulen hatte, die Schlange für ein Bier war sehr, sehr lang.» Und in den VIP-Logen wurde das letzte Fondue Chinoise um 23 Uhr serviert. Das Spiel war da längst vorbei.



Stéphanie Rovati in der Amag Lounge der Tissot Arena, in ihrem Wohnzimmer vor zehn Jahren.

Bild: Nik Egger

Stéphanie Rovati erinnert sich spontan auch an einen bestimmten Eventtag, als erstmals das Cashless-System zur Anwendung gelangte. «Da fragten sich alle plötzlich, wohin wir das Geld in sechsstelliger Höhe mitten in der Nacht hinbringen sollten. Es fehlte nämlich auch ein Tresor.» Man habe dann, aufgeteilt auf mehrere Personen des Verwaltungsrates, das Geld mit nach Hause genommen.

Herausfordernde Zeit

Die erste Zeit nach der Eröffnung war sehr herausfordernd und kräftezehrend. Tagtäglich wurden Stéphanie Rovati und ihr Team mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Mit Aufgaben,

«Es war ein Lernprozess in der Praxis.»

Stéphanie Rovati
Ehemalige Geschäftsführerin

an welche man vorher nicht gedacht hat oder schlichtweg aufgrund von fehlender Vorlaufzeit sich nicht hat darauf vorbereiten können. Ad-hoc-Management war angesagt und Schritt für Schritt wurden Prozesse und Abläufe implementiert, Mitarbeitende im Stundenlohn für Event- und Matchtage geschult und eingeführt.

«Von einem Spiel zum nächsten wurde optimiert, organisiert, positioniert. Es war ein Lernprozess in der Praxis. Das musste man zuerst einmal aushalten können», lacht die Seeländerin heute. Damals war ihr aber oft nicht zum Lachen zumute.

Stéphanie Rovati möchte diese Zeit dennoch nicht missen. «Es war eine ein-

malige Erfahrung. Ich kam selber aus der Gastronomie und der Hotel- und Eventbranche. Es war eine spezielle Herausforderung.» Die Zeit, die sie in den Stadien verbracht hat, könne sie nicht zählen. «Das Hockeystadion mutierte zu meinem Wohnzimmer.» Aber der Job habe sie gereizt. «Als ich die Stelle im Umfeld des EHC Biel bekam, ging ein Traum in Erfüllung. Gefühlt war es damals ein Lotto-Sechser.»

Oft nicht angehört

Die Mammutaufgabe und das Volumen der strukturellen und infrastrukturellen Herausforderungen gingen Rovati indes an die Gesundheit. «Uns allen war gar nicht bewusst, welche vielfältigen Aufgaben da auf uns gewartet haben», blickt sie heute zurück. «Das Hauptproblem war, dass ich mich oft nicht gehört fühlte. Ich war über mehrere Monate in einem Ausnahmezustand.»

Heute ist Stéphanie Rovati sehr dankbar für die gemachten Erfahrungen. «Zwei Saisons waren dann aber genug.» Sie kam so weit, um sich selbst zu sagen: «Ich will und brauche keine Chefs mehr. Ich hatte den Mut zur Selbstständigkeit. Ich habe erkannt, dass ich in einem solchen System nicht mehr integrierbar bin.»

Wenn Stéphanie Rovati, wie beim Termin mit den BT-Journalisten, durch die Räume der Tissot Arena schlendert, meint sie nur: «Es scheint sich hier nichts verändert zu haben.» Organisatorisch dagegen sei die Entwicklung spürbar. «Es brauchte einfach die nötige Zeit, damit alle sahen, was es für ein Spiel mit über 6000 Zuschauern logistisch und organisatorisch an Mitarbeitenden, Getränken und Nahrung benötigte.»

Gutes Netzwerk hilft

Heute ist Stéphanie Rovati selbstständig und begleitet Menschen in ihrem beruflichen und privaten Alltag. Zum Beispiel auch den ehemaligen Biel-Eishockeyspieler Kevin Lötscher nach seinem Unfall. Sie kümmert sich um sein Booking-Management für Speakerengagements und Medienanfragen und steht Lötscher weiter als Sparring-Partnerin für die Weiterentwicklung seiner «Sorgha»-GmbH zur Seite.

Auf ihrer Webseite (www.stephrovati.ch) schreibt die Seeländerin: «Heute sitzen mir Menschen gegenüber, die mit ihrer Situation unzufrieden sind. Meist wünschen sie sich mehr Freiraum für sich selber, eine kritische und ehrliche Gesprächspartnerin auf Augenhöhe oder jemand, der ihnen neue Perspek-

tiven aufzeigt und ihnen hilft, berufliche oder private Ziele zu erreichen.»

An einem Event lernte sie einst die ehemalige Snowboarderin Tanja Frieden kennen. «Ihre Lebensgeschichte und ihr Wesen halfen mir auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Das Zwischenmenschliche erhielt eine grosse Bedeutung in meinem Leben. Ohne sie und ohne meinen Partner hätte ich es nicht geschafft.»

Auch Stéphanie Rovati wurde im dritten Jahr der Selbstständigkeit durch die Pandemie ausgebremst. «Aber ich liess mich nicht unterkriegen, bildete mich weiter und positionierte mich neu. Das kommt mir heute ohne Zweifel zugute.» Und die Erfahrung aus der Tissot Arena sei unbezahlbar wertvoll für ihr heutiges Wirken: Menschenkenntnisse,

zwischenmenschliche Aspekte, Überforderung, Verantwortung übernehmen ... Sie habe ihre Mission gesucht und gefunden.

«Der grosse Bekanntenkreis aus meinen vorhergehenden Tätigkeiten halfen mir, dieses Netzwerk weiter auszubauen.» Inzwischen spricht sie davon, mit ihrer Lifestones GmbH erfolgreich unterwegs zu sein und bedient eine breitgefächerte Kundschaft. So ist auf der Webseite, wo auch einige ihrer Auftraggeber zu Worte kommen, weiter zu lesen: «Ich bin ein positiver Mensch. Ich gewichte Chancen höher als Ängste und sehe Gelegenheiten, wo andere bereits dicht machen. Ich begleite Menschen. Beruflich und privat. Weil es gut ist und guttut.» (bmb)