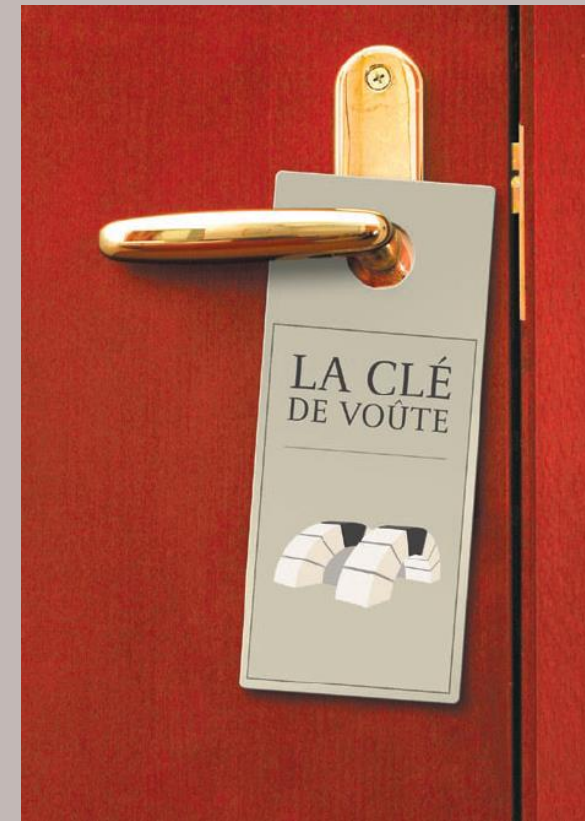


Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit

Tourismus Forum Schweiz 2015

Arealsynergien

Michael S. Kauer, MS MBA
Bern, 12. November 2015



Modelle, Vorteile und Einsatz

- Integration („one stop shop“):
 - Vertikale Integration der Leistungsträger
 - Höchste Wertschöpfung und unternehmerische Freiheiten
 - Laax: Bergbahnen, Rocks Resort, Sportgeschäfte, Anbindung
 - Saignelégier: Centre sportif: Hotel, Freizeizentrum
- Spezialisierung:
 - Vertikale und horizontale Kooperationen
 - Komplementarität, fachmännische Führung der versch. Dienstleistungen
 - Bsp. Rigi Kaltbad, Scuol, teilw. Hotelkooperationen
- Innovation:
 - Erschliessung und/oder Kreation neuer Geschäftsmodelle
 - Risikobereitschaft und volkswirtschaftlicher Nutzen
 - Saas Fee („Beherberger wird Bademeister“)

Herausforderungen

- Nutzung vs. Kundenmehrwert / Positionierung:
 - Kooperationsmöglichkeiten nach touristischen Frequenzen ausrichten.
 - Idealismus vs. Wirtschaftlichkeit.
 - Zwei Kranke machen keinen Gesunden.
- Eigentümerstruktur und Investitionen:
 - Partikularinteressen
 - Verfügbarkeit der Parzellen bzw. Lage / Raumplanung
 - Investoren für „nicht profitable“ Einrichtungen finden (Ziel kann auf Reduktion des Verlustes sein ...)
- Betriebsmodell:
 - Schnittstellen
 - Integration vs. Kooperation

Thesen

■ Raumplanung:

- Die Herausforderung liegt nicht nur in der Identifikation von Arealen, sondern touristischen Mehrwert durch bessere „Anbindungen“ und schöne Ortsbilder zu schaffen.

■ Moderation und Coaching:

- Nicht nur die Sicht der Gemeinde und Tourismusakteure in Workshops abholen, sondern die touristischen Frequenzen und Bedürfnisse in den Vordergrund stellen.

■ Finanzielle Beiträge

- Es gibt kein Patentrezept, welche Art von finanziellen Beiträgen durch die öffentliche Hand getragen werden kann. Es gilt situativ abzuwägen, welches das wesentliche Element der (touristischen) Wertschöpfungskette ist, welches (finanziell) nicht selbsttragend ist.

Grazia fitg.

Grazie mille.

Merci.

Danke.