

Neue Geschäftsmodelle und -prozesse im Tourismus

Tourismus Forum Schweiz 2017
Chancen der Digitalisierung nutzen

Prof. Dr. Andreas Liebrich
Institut für Tourismuswirtschaft

T direkt +41 41 228 42 34
andreas.liebrich@hslu.ch

Bern 13.11.2017



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Standortförderung



Tourismus Forum Schweiz
Forum Tourisme Suisse
Forum Turismo Svizzera
Forum Turissem Svizra
Tourism Forum Switzerland

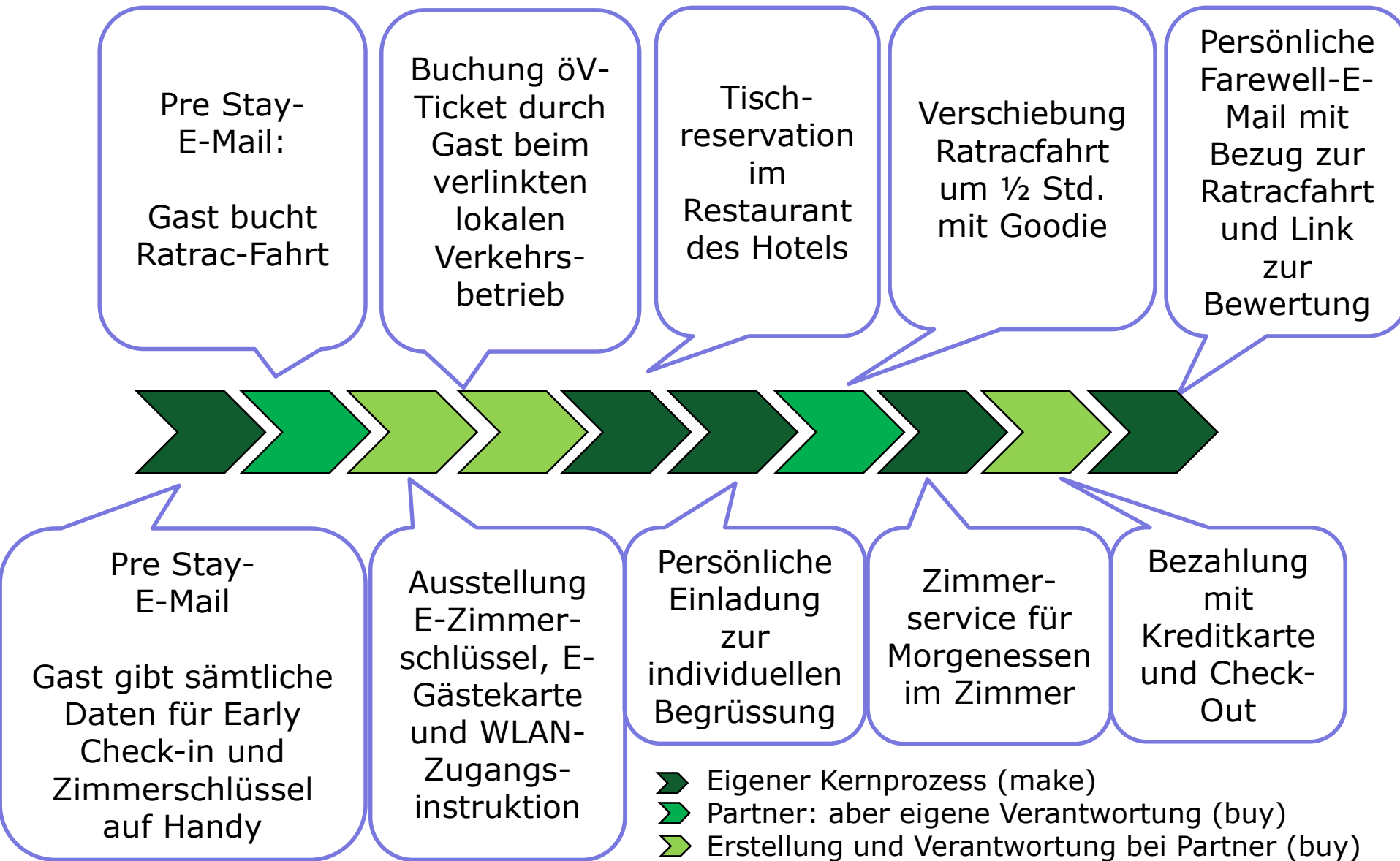
Ablauf des Workshops

- (1) Zielsetzungen (A. Liebrich) 5'
- (2) Digitale Dienstleistungskette und Vorstellung der Thesen (A. Liebrich) 5'
- (3) Input Pascal Jenny, **Digitale Prozesse in der Destination der Zukunft**
Direktor Arosa Tourismus (5')
- (4) Input Philippe Lathion, **Digitalisierter Marktplatz in einer Destination**
Präsident Mountain Resort Real Estate Fund SICAV (5')
- (5) Demokratische Priorisierung der Thesen aus dem Inputpapier (5')
- (6) Erste lösungsorientierte Diskussion von maximal 3 Thesen (10')
- (7) Intervention durch Diskutantinnen
Prof. Dr. Antonia Albani, Projektleiterin Mia Engiadina,
Daniela Boxler, Digital Business Development Specialist bei der Hotelplan
Management AG) (5')
- (8) Zweite lösungsorientierte Diskussion von maximal 3 Thesen (15')
- (9) Fazit und Abschluss (5')

Heute: Ein System für ein oder wenige Prozesse



Digital unterstützte integrierte Dienstleistungskette (Beispielausschnitt)



Thesen

- 1. Potenziale für gästezentrierte Prozessinnovationen werden verschenkt**
- 2. Orientierung im Wald der IT-Systeme fehlt (==> Vergleichsdienst)**
- 3. IT-Systemanbieter tragen eine Mitverantwortung** (an der digitalen Tourismusentwicklung)
- 4. bestehende Systeme anschaffen und diese konfigurieren (buy) oder in bestehenden Netzwerken digital unterstützte, gästezentrierte Geschäftsprozesse entwickeln (make)**
- 5. Neue digitale Geschäftsmodelle werden künftig mit Partnern aufgebaut**
- 6. Netzwerkeffekte strategisch nutzen, um marktfähig zu bleiben
Make or buy?**
- 7. Touristisches Prozesswissen wird über IT-Systemanbieter der Konkurrenz geschenkt**