

# FERIENERLEBNIS AUS EINER APP

Will eine alpine Destination erfolgreich sein, muss sie ihr Angebot digital bündeln. Gäste der neuen Ferienresidenzen Swisspeak Resorts können touristische Leistungen über eine Online-Plattform des Vermieters buchen.

Philippe Lathion, Mountain Resort Real Estate Fund SICAV  
Jérôme Salamin, CimArk

Das touristische Angebot der Destinationen in den Schweizer Alpen hat sich in den letzten 20 Jahren kaum verändert. Dies obwohl der Konkurrenzkampf härter geworden und der Ski-Markt gesättigt ist. Noch immer ist das Angebot vor allem auf den Wintersport ausgerichtet, besonders auf Ski- und Snowboardfahrer. Und noch immer sind vielerorts potenzielle Käufer einer Ferienwohnung eine prioritäre Zielgruppe.

Im gleichen Zeitraum haben digitale Reiseplattformen und Mobilgeräte das Verhalten der Gäste grundlegend verändert. Für die Destinationen ist es schwieriger geworden, Stammkunden zu gewinnen. Der heutige Kunde bucht lieber eine Ferienwohnung über «Airbnb», als eine Zweitwohnung zu erwerben. Für ihn sind Freiheit und Spontaneität wichtiger als Eigentum. Er

reserviert online, oft in letzter Minute, und orientiert sich an den Bewertungen anderer Gäste. Und er bezahlt nur das, was er tatsächlich konsumiert.

Auch die Klimaerwärmung, die Alterung der Bevölkerung, die Verbilligung von Langstreckenflügen und der Markteintritt neuer Destinationen setzen den Wintersport-Tourismus unter Druck.

## NUTZUNG PRIORISIEREN

Trotz all dieser Veränderungen verharret der alpine Tourismus in seiner Unbeweglichkeit, statt sich neu zu erfinden. Er muss von einem auf das Bauen und Verkaufen ausgerichteten Geschäftsmodell auf ein Modell umstellen, bei dem die Nutzung im Vordergrund steht. Er muss sich wieder auf das Wesentliche besinnen, nämlich: Erlebnisse verkaufen. Die Digitalisierung bietet den Destinationen eine grosse Chance, solche neuen Geschäftsmodelle zu entwickeln und zu vermarkten.

## VERMIETER ALS MITTLER

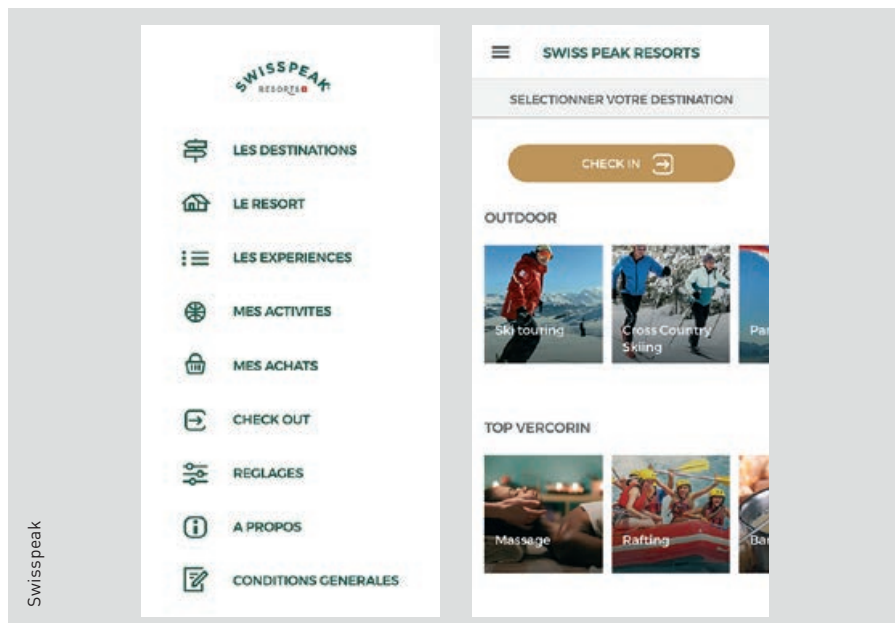
Das Innotour-Projekt «Destination Digitalement Intégrée» (DDI) ist ein Beispiel dafür. Es stützt sich auf die Swisspeak-Ferienresidenzen ab, die in mindestens zehn alpinen Destinationen der Schweiz gebaut werden sollen. Das Projekt entwickelt für die Gäste eine umfassende digitale Plattform. Sie enthält zum einen die Swisspeak-Ferienwohnungen, zum andern die Angebote der lokalen touristischen Leistungsträger, übersichtlich und einheitlich dargestellt. Die Gäste können die Angebote online suchen, buchen, bezahlen und bewerten.

FORTSETZUNG →

**DER ALPINE TOURISMUS MUSS AUF EIN MODELL UMSTELLEN, BEI DEM DIE NUTZUNG IM VORDERGRUND STEHT.**



470 Gäste finden Platz in der neuen 4-Sterne-Ferienresidenz von Swisspeak in Vercorin VS. Sie können während ihres Aufenthalts touristische Leistungen über eine einheitliche Plattform buchen und bezahlen.



## DIE LEISTUNGEN

- Skipässe, Pässe für Spa und Wellness
- Miete von Sportgeräten
- Kultur-, Unterhaltungs- und Sportangebote der Partner in der Destination
- Lieferung von Frühstück, Lunchpaketen, Essen zum Mitnehmen
- Leistungen der Ferienresidenz: Parkplätze, Reinigung, Miete von Spielkonsolen, Zubehör für Kleinkinder
- Erleichterte Bezahlung der Kurtaxe

Den Aufenthalt für den Gast so einfach und erlebnisreich wie möglich machen – dieses Ziel verfolgt Swisspeak mit seiner App.

→ Verwaltet wird die App vom Vermieter, in diesem Fall Swisspeak. Er unterstützt den Gast von A bis Z bei der Organisation seines Aufenthalts und ermöglicht ihm die einfache Bezahlung der genutzten Leistungen.

Damit lässt sich ein Geschäftsmodell etablieren, das die gesamte Wertschöpfungskette einbezieht. Es systematisiert auch die Zusammenarbeit zwischen dem Vermieter und den touristischen Leistungsträgern.

### PILOTPROJEKT AB DEZEMBER 2017

Dank der Unterstützung durch Innotour kann diese integrierende Plattform entwickelt werden. Das Projekt hilft zudem touristischen Leistungsträgern, ihre Angebote in Erlebnisse umzuwandeln, die sich für den Online-Verkauf eignen, oder auch neue Angebote zu schaffen. Vercorin im Wallis und Brigels in Graubünden sind die beiden Pilot-Destinationen

des Projekts. Die erste Swisspeak-Residenz öffnet im Dezember 2017 in Vercorin ihre Türen.

Am Projekt beteiligt sind Unternehmen von internationalem Renommee wie Interhome und Skidata sowie der Investmentfonds Mountain Resort Real Estate Fund SICAV und dessen Vermögensverwalter GefiSwiss. Weitere Partner sind das Institut für Tourismus der Fachhochschule Westschweiz Valais-Wallis und das Weiterbildungszentrum Ritzzy\*, zudem die Innovationsspezialisten von CimArk und des Instituts Icare.

Nach Abschluss des Projekts sollen die Resultate, die in den Pilotdestinationen gewonnen wurden, in anderen alpinen Schweizer Destinationen verwendet werden. Um diese Weiterverbreitung zu erleichtern, haben die Projektpartner die Swisspeak Experience AG gegründet, deren Aufgabe es ist, die Projektergebnisse zu verwalten.

## PANORAMA

### Pluspunkt Innotour

Die digitale Plattform von Swisspeak schafft eine Win-Win-Win-Situation für die Gäste, die lokalen touristischen Leistungsträger und den Vermieter. Das Projekt zeigt beispielhaft auf, wie sich durch digitale Integration neue Geschäftsmodelle entwickeln lassen.

### Projektdauer

2017 bis 2019

### Kontakt

Swisspeak Experience AG  
c/o CimArk  
027 606 88 60  
info@cimark.ch  
www.swisspeakresorts.com

**WEITERE IMPULSE: ALLE INNOTOUR-PROJEKTE UNTER [www.seco.admin.ch/innotour](http://www.seco.admin.ch/innotour)**



### KONTAKT

Christoph Schlumpf  
Programmleiter Innotour  
christoph.schlumpf@seco.admin.ch  
058 462 27 15

### INNOTOUR-GESUCHE

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO  
Tourismuspolitik, Innotour  
Holzkofenweg 36  
3003 Bern