

«Kooperation anstelle von Einzellösungen»

Walliser Tourismusakteure bündeln Kräfte und schliessen sich zur «Matterhorn Region AG» zusammen

Sitten, 3. Februar 2017. **Das Wallis als gesamte Region mit all ihren touristischen Anziehungspunkten für die Kunden und Gäste aus Asien und Übersee attraktiver machen und durch aktiven Verkauf Mehrwert generieren: Dieses Ziel verfolgen mehrere Walliser Partner mit einem neuen Kooperationsmodell. Gemeinsam verkaufen sie Wallis-Erlebnisse unter der Marke „Valais Matterhorn Region“. Ein neuer kooperativer Ansatz, mit dem die Wertschöpfung für das ganze Wallis erhöht wird.**

Der Schweizer Tourismus sieht sich mit grossen Herausforderungen konfrontiert. Insbesondere die Gäste aus europäischen Ländern sind infolge der Frankenstärke weniger geworden, während Märkte wie China oder die USA weiter an Bedeutung gewinnen. „Die Marktbegebenheiten haben sich verändert. Der Tourismus braucht neue Lösungen, die der gesamten Wertschöpfungskette Rechnung tragen,« erklärt Damian Constantin, Direktor von Valais/Wallis Promotion. «Um in den wachsenden Fernmärkten wie China, Nordamerika oder Südkorea erfolgreich zu sein, ist ein kooperativer Ansatz anstelle von Einzellösungen zentral. Wir müssen den Gästen ein einfach buchbares und verschiedene Leistungen umfassendes Erlebnis bieten können,» so Constantin.

Um die Gäste aus den Fernmärkten für das Wallis zu begeistern, wird zukünftig nicht mehr nur mittels Marketingaktionen Interesse an einzelnen Destinationen geweckt, sondern unter der Marke „Valais Matterhorn Region“ ein aktiver Verkauf stattfinden. Hierfür kooperieren seit Jahresbeginn Valais/Wallis Promotion, die Matterhorn Gotthard Bahn (MGBahn) sowie die Destinationen Aletsch Arena, Leukerbad, Saas-Fee und Verbier. Für die Entwicklung der Wallis-Erlebnisse und deren Verkauf unter der Marke « Valais Matterhorn Region» haben die Partner die Vermarktungsorganisation «Matterhorn Region AG» gegründet.

Der Zusammenschluss der sechs Initianten bildet aber nur den Auftakt. Die Matterhorn Region AG steht weiteren Partnern offen – auch nicht-touristischen Unternehmen. « Grundsätzlich steht dieses Kooperationsmodell allen Unternehmen, die relevante Produkte innerhalb unserer Wallis-Erlebnisse in den Fernmärkten anbieten möchten, offen. Einzige Voraussetzung: Die Vorzüge des Wallis mit all seinen Facetten den Kunden und Gästen näher zu bringen, muss unser gemeinsames und wichtigstes Anliegen

sein, » betont Marco Tacchella, Leiter Marketing & Vertrieb der MGBahn. „Der grosse Vorteil für Partner der Matterhorn Region AG ist der gemeinsame Direktverkauf in den Zielmärkten sowie die einfachere Buchbarkeit für Reiseveranstalter. Diese mussten bisher alle Leistungen mühsam zusammensuchen und bei jedem Leistungsträger einzeln buchen. In Zukunft können Wallis-Erlebnisse einfach und individuell zusammengestellt aus einer Hand bezogen werden.“ Mit Brig-Simplon Tourismus konnte kürzlich bereits ein erster zusätzlicher Partner für die Matterhorn Region AG gewonnen werden.

Geschäftsführer der neuen Matterhorn Region AG ist Mario Braide, ein ausgewiesener Tourismusexperte mit Erfahrung in den Fernmärkten, unter anderem als Tourismusdirektor der Riederalp sowie Marketing- und Verkaufschef der Art Furrer Hotels und Verkaufsverantwortlicher Asien für die Aletsch Arena. Ein weiterer Stellenaufbau ist nicht vorgesehen. Das Angebot der Matterhorn Region AG basiert auf den bestehenden Leistungen der Partner, die den Reiseveranstaltern in den Fernmärkten gebündelt angeboten werden. « Wir können die Organisation schlank halten, da wir via Leistungsvereinbarungen auf die bereits vorhandene Expertise der Partner setzen, zum Beispiel indem wir die bestehende Verkaufsstruktur der MGBahn in den Märkten nutzen,“ erklärt Mario Braide. Für die Produktentwicklung und das Bereitstellen der Kontingente sind die Destinationen verantwortlich. Für den Verkauf in den Märkten, den Kundendienst sowie das Produktmanagement wird auf die bestehende Struktur der MGBahn zurückgegriffen. Die Kommunikationsleistungen werden von Valais/Wallis Promotion bereitgestellt.

Stimmen aus den Partner-Destinationen:

« Die Matterhorn Region AG erlaubt es uns wichtige Zielgruppen besser ansprechen zu können. Gemeinsam haben wir mehr Gewicht in den grossen und wettbewerbsintensiven Fernmärkten. » Raoul Calame, Geschäftsführer Aletsch Arena AG

«Eine eigene Präsenz in den immer wichtiger werdenden Fernmärkten aufzubauen, ist für uns alleine zu kostspielig. Man darf nicht ausser Acht lassen, dass gerade im asiatischen Raum sehr spezifische kulturelle und sprachliche Kenntnisse wichtig sind, um erfolgreich im Markt bestehen zu können. » Jean-Pierre Rey, Direktor Leukerbad Tourismus

« Bisher blieben Gäste aus den Fernmärkten oft nur sehr kurz im Wallis – im Rahmen eines kurzen Schweiz-Besuchs auf ihrer Europa-Reise. Solche Reisegruppen sind für die Wertschöpfung der verschiedenen Leistungsträger oft wenig attraktiv. Mit „Valais Matterhorn



Region“ können wir gesamtheitliche Wallis-Pakete anbieten, die den Bedürfnissen der Reisenden entspricht und gleichzeitig für mehr Wertschöpfung in der gesamten Region sorgt. » Pascal Schär, Direktor Saas-Fee/Saastal Marketing AG

« Mit der heutigen Aufstellung der Matterhorn Region AG konnte eine Organisationsform gefunden werden, die auf optimale Weise Synergien nutzt und so die Kosten für alle Partner tief hält.» Pierre-André Gremaud, Direktor Verbier Promotion.

Kontakt

Andrea Bärwalde, Corporate Communications, Valais/Wallis Promotion, presse@valais.ch, 027 327 35 89