

EXPERTENSEMINAR

# NACHFRAGEBASIERTE DESTINATIONS- UND GEMEINDEENTWICKLUNG



## Fit für die Zukunftsgestaltung der Tourismusdestination und des Lebensraums

Zwei der profiliertesten Unternehmen im Schweizer Tourismus zeigen anhand konkreter Beispiele Wege auf, wie sich Destinationen und Gemeinden auch unter schwierigen Rahmenbedingungen weiterentwickeln können. Entscheidend ist die Rolle und der Beitrag der verantwortlichen Gemeinden, Tourismusorganisationen und Leistungsträger.

**NEU**  
Zusatzblock  
zum Thema  
«Post-Corona»  
– wie weiter

Jürg Schmid



Tiziano Pelli



Peder Platz



Brigitte Küng



## WER IST ANGESPROCHEN?

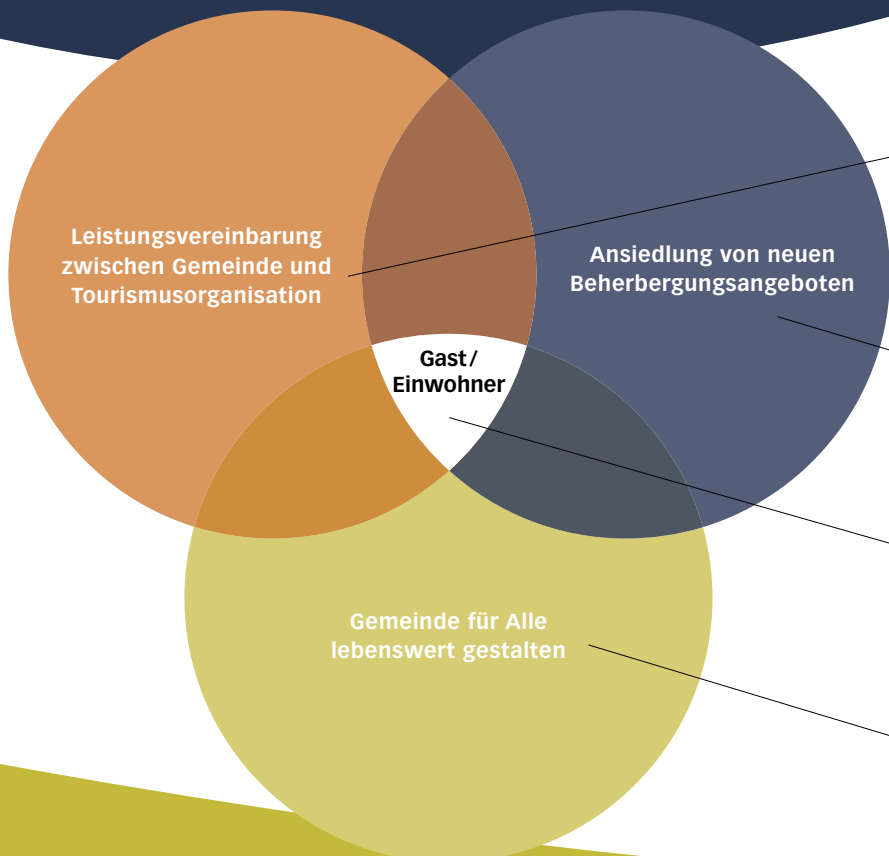
### Überlassen Sie die Destinationsentwicklung nicht dem Zufall.

- Gemeindepräsidenten und Mitglieder von Gemeindevorständen
- Verantwortliche bei Gemeinden, Kantonen und Regionen für Tourismus- und Standortentwicklung
- Vorstände und Kader von Tourismusorganisationen
- Führungspersonen touristischer Akteure (Hotel, Restauration, Bergbahnen, Gewerbe, etc.)

## WAS WIRD VERMITTELT?

### Ideen für die eigene Destination aus konkreten Beispielen mitnehmen.

Ausgewiesene Experten mit langer Praxiserfahrungen zeigen anhand von Beispielen die Herausforderungen und die Lösungsansätze für grosse und kleine Destinationen auf.



Die Gemeinden haben eine Leistungsvereinbarung mit der Tourismusorganisation: Wie sieht ein griffiger, wirksamer Auftrag aus? Wieviel Spielraum soll der Tourismusorganisation eingeräumt werden? Wir geben Tipps & Tricks, wie das Marketing der Tourismusorganisation die Bedürfnisse der Leistungsträger abdeckt sowie gleichzeitig effizient und effektiv bleibt.

Der Erfolg der Destination steht und fällt mit dem Beherbergungsangebot. Die Gemeinden spielen eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung der Areale für Beherbergung. Anhand von Beispielen wird gezeigt, wie man Investoren mobilisiert und wie die Gemeinden Ansiedlungserfolge erzielen.

Jede Destination muss ihre Position im Markt finden. Wir zeigen die wesentlichen Entwicklungen in der Tourismusnachfrage auf und wie man eine tragende Position für die eigene Destination entwickelt, verankert und aktiviert.

Viele tourismusintensive Gemeinden stehen unter hohem sozio-ökonomischen Druck und weisen oft mehr als 60 % Zweitwohnungsbestand auf. Wir zeigen Ideen auf, wie man Gemeinden unter nachhaltiger Nutzung des Tourismus – auch für die Einwohner – attraktiv weiterentwickeln kann.

## PROGRAMM

**08:15 – 08:30** Begrüssung / Ablauf

**08:30 – 09:30** **Tourismusnachfrage: Was sind die Sehnsüchte der Gäste von Morgen?**

Helikoptersicht auf nachhaltige Reisetrends, die Entwicklung der Reismotive und prosperierende Geschäftsfelder für Destinationen

**09:30 – 10:30** **Strategie: Wie identifiziere und entwickle ich meinen Zukunftsweg?**

Grundprinzipien einer erfolgreichen touristischen Positionierung, Potenziale für Nischenstrategien, nachfragebasierte Standortentwicklung und Angebotsgestaltung

**10:30 – 10:45** **Pause**

**10:45 – 12:30** **Auftrag: Wie bringe ich die «Pferdestärken» der Tourismusorganisation auf den Boden?**

Leistungsvereinbarung der Gemeinde; Rolle von Gemeinde und Tourismusorganisation, Vorstand und CEO der Tourismusorganisation; Mitsprache bei Marketingstrategie und -konzept

**12:30 – 13:30** **Mittagessen**

**13:30 – 15:30** **Investitionen: Wie gewinne ich Betreiber und Investoren für Feriendörfer und Hotelkonzepte?**

Bedürfnisse und Typologisierung von Investoren/Betreiber, Vorgehen und Rolle der Gemeinden, Erfolgswege der Investorenakquisition

**15:30 – 15:45** **Pause**

**15:45 – 16:45** **Lebensraum: wie gestalte ich eine lebenswerte Gemeinde?**

Rolle der Zweitwohner / Konzentration der Familieninfrastruktur / Ausbau von Freizeitmöglichkeiten / Perspektiven schaffen / Tourismusentwicklung nachhaltig steuern

**16:45 – 17:00** **Abschluss**

# DURCHFÜHRUNGSDATEN

## Datum/Ort

Mittwoch 11. März 2020 in Chur

Mittwoch 17. Juni 2020 in Thun

Mittwoch 01. Juli 2020 in Sion

Mittwoch 26. August 2020 in Luzern

Mittwoch 02. September 2020 in Chur (Zusatzseminar aufgrund grosser Nachfrage)

## Teilnahmegebühr

CHF 420.– pro Person

Die Seminare werden ab einer Mindestteilnehmerzahl von 10 Personen durchgeführt.

Das Seminar kann auch als exklusiver Anlass durch eine Destination gebucht werden.

## ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich über [hanserconsulting.ch/seminare](https://hanserconsulting.ch/seminare) für das Seminar an.

Die Platzzahl ist auf 20 Personen pro Durchführung beschränkt. Die Teilnehmer werden nach Eingang der Anmeldung berücksichtigt. Weitere Informationen bei Hanser Consulting AG (+41 44 299 95 11, [info@hanserconsulting.ch](mailto:info@hanserconsulting.ch)) oder Schmid Pelli & Partner (+41 43 810 06 06, [info@schmidpellipartner.ch](mailto:info@schmidpellipartner.ch)).



## REFERENTEN



**Jürg Schmid's** Passion gilt dem Tourismus. Als Direktor von Schweiz Tourismus positionierte er die Schweiz rund um den Globus als Ferien-, Reise- und Kongressland und erschloss als «oberster Verkäufer der Schweiz» von 2000 bis 2017 neue Märkte. Zuvor war Schmid bei Oracle Corporation als Sales & Marketing Manager für die Märkte Nord-, Zentral- und Osteuropa, die CIS-Staaten, den Mittleren und Nahen Osten sowie Afrika verantwortlich. Heute ist er Mitinhaber der Marketing- und Kommunikations-Agentur Schmid Pelli & Partner AG, ist Präsident von Graubünden Ferien und präsidiert den Verwaltungsrat der Schweizer Luxushotelgruppe The Living Circle.



**Tiziano Pelli** ist Tessiner und vermarktete mehrere Jahre die Heimat für Schweiz Tourismus in Italien. Zurück in Zürich leitet er die Marktforschung, das Business Development sowie die Corporate Communication. Der Ökonom ist Mitinhaber der Agentur Schmid Pelli & Partner AG und Geschäftsführer des Verbandes der Schweizer Tourismusmanager. Er begleitet zahlreiche Destinationen von der Entwicklung der Marketingstrategie bis zur Vermarktung über analoge und digitale Marketingkanäle.



**Peder Plaz** ist Partner bei der Hanser Consulting AG. Er ist in Savognin – einem Tourismusort mit allen typischen Herausforderungen des Schweizer Tourismus – geboren und aufgewachsen. Seit 20 Jahren berät er Gemeinden, Bergbahnen, Hotels und Tourismusorganisationen bei der Entwicklung von Projekten. Er befasst sich pro Jahr mit rund 30 Projekten im Schweizer Tourismus und kann aus einem Fundus von mehreren Hundert Projekten schöpfen und zu sehr vielen Fragen die passenden Positiv- und Negativbeispiele erläutern.



**Brigitte Küng** leitet die Niederlassung Graubünden von Hanser Consulting AG, die primär auf die Beratung in touristischen Fragestellungen spezialisiert ist. Unter anderem hat sie massgeblich das Start-up Mitarbeiter-Sharing geprägt und aus den Startlöchern geholfen. Als frühere Mitarbeiterin der Fachhochschule Graubünden hat sie sich mit Best Practises im Tourismus beschäftigt. In jüngster Zeit durfte Sie ein komplexes Multi-Stakeholder Projekt begleiten um einer kleinen Tourismusgemeinde zu neuen Perspektiven zu verhelfen.

SCHMID  
PELLI &  
PARTNER

Hanser CONSULTING  
strategy for  
management  
and public policy