

Das grosse Treffen der Tourismus-Fachleute

DIE ARBEIT VON ZERMATT TOURISMUS, TEIL 2: MARKETING AN DER GRÖSSTEN SCHWEIZER TOURISMUS-FACHMESSE

Z Käufer und Anbieter besuchen den Switzerland Travel Mart (STM) von Ende April in Genf. Anbieter sind Tourismusregionen, die ihre Produkte präsentieren. Reisefachleute ihrerseits kaufen Kontingente für den Aufenthalt ihrer internationalen Kundschaft. Zermatt Tourismus ist am STM 2011 mit sechs Leistungsträgern vertreten.

Der Switzerland Travel Mart (STM) findet alle zwei Jahre statt. Dieses Jahr treffen sich die Tourismusfachleute am STM vom 28. April bis zum 1. Mai in Genf. Da sind einerseits die rund 350 Schweizer Reiseanbieter und ihre Partner. Andererseits kommen rund 400 Reisefachleute aus 40 Ländern nach Genf, um die touristischen Produkte kennen zu lernen und um Kaufverträge abzuschliessen. Ebenfalls präsent sind rund 40 internationale Medienschaffende.

Die Fachtagung, die zum 16. Mal durchgeführt wird, präsentiert den Schweizer Tourismus an 130 Ständen. Am Stand von Zermatt Matterhorn sind insgesamt 13 Personen dabei: die Zermatt Bergbahnen AG, die Burggemeinde mit dem Zermatterhof, die Seiler Hotels, der Luxus-Chalet-Vermieter MX Mountain Exposure sowie Vertreter der Hotels Mirabeau, Romantik Hotel Julen und Hotel Daniela. Anna Kracht-Julen vom Hotel Mirabeau: «Der STM bietet die Möglichkeit, auf einen Schlag alle bestehenden Kontakte zu pflegen und ganz neue aufzubauen. Dies vor allem auch für die Erschliessung neuer Märkte wie etwa den Nahen Osten.»

Der STM beginnt am Donnerstagabend mit einem Eröffnungsakt und dem individuellen Aufeinandertreffen der Personen, die die Produkte anbieten und kaufen. Persönliche Kontakte sind gerade in der Reisebranche von zentraler Bedeutung.

20 Minuten Zeit

Ab Freitag geht es an die Arbeit: Die Käufer lassen sich registrieren und reservieren sich über zwei Tage verteilt Zeitfenster von 20 Minuten bei denjenigen Anbietern, die sie interessieren. Mit diesem System ist garantiert, dass beide Seiten, Verkäufer und Käufer, in effizient genutzter Zeit sich kennen lernen, um zu Geschäftsabschlüssen zu kommen. Wer alle Zeitfenster nutzt, kann mit 42 Anbietern in Kontakt treten.

Höhepunkt für Zermatt: Postconvention

Gespräche, Prospekte und Präsentationsstände mit einladenden Bildern sind schön und gut. Pascal Gebert, Sales Manager von Zermatt Tourismus: «Mit der Reise nach Zermatt haben die Reisefachleute zusätzlich die Gelegenheit, die Angebote selbst zu erleben. Wir fördern dabei gezielt den persönlichen Kontakt mit Hoteliers und anderen Leistungsträgern, weil wir wissen, dass das persönliche Erlebnis wesentlich mehr Geschäftsabschlüsse generiert als eine Präsentation an der Messe.» So ist es Zermatt Tourismus gelungen, rund 40 Reiseveranstalter zu gewinnen,



Zermatt Tourismus fördert an der Fachmesse gezielt den persönlichen Kontakt mit Hoteliers und anderen Leistungsträgern.



Switzerland Travel Mart ist eine beliebte Messe für Touristiker. 13 Zermatter Anbieter werden dabei sein.

nen, die für die Postconvention vom 1. bis 3. Mai nach Zermatt kommen.

Die anreisenden Reisefachleute benutzen von Genf bis Visp einen Spezialzug der SBB, worin sie lokale Walliser Produkte degustieren. Von Visp nach Zermatt fahren sie in einem Panoramawagen des Glacier Express.

Danach wählen sie zwischen Ausflügen auf den Gornergrat oder das Rothorn. Natürlich wollen die Tour Operators auch die Logier- und Verpflegungsmöglichkeiten von Zermatt sehen. Darum sind Besuche in zahlreichen Hotels angesagt. Zur weiteren Information stehen zudem ein Rundgang durch das Dorf

und das Zermatt Museum auf dem Programm. Auch Ausflüge zum Matterhorn glacier paradise oder Sommerskifahren stehen zur Auswahl.

Manche Tour Operators reisen schliesslich weiter Richtung St. Moritz oder Davos und benützen dafür den Glacier Express.