

HESSER

Wir verkaufen-vermieten Hotels u. Restaurants und sind die Spezialisten für Marketing u. Betriebsanalysen für bessere Betriebsergebnisse.

Poststr. 2, PF 413, 8808 Pfäffikon SZ
055 410 15 57 - hesser@bluewin.ch

42809-13466

Zu verkaufen im Zentrum des Oberwallis an der Kantonsstrasse, ca. 200 m von künftiger Autobahnausfahrt,

Hotel-Restaurant mit sehr grossem Parkplatz und daselbst ebenfalls zu verkaufen

Bauland ca. 30 000 m²

Interessenten melden sich unter Chiffre 43034-13525, htr hotel revue, Monbijoustrasse 130, Postfach, 3001 Bern, oder an inserate@htr.ch

43034-13525

Zu vermieten in **FRUTIGEN**, Kanderstegstrasse 40, auf 01.07.2018 bzw. nach Übereinkunft

Café-Restaurant "Pony" mit Pizzeria - Büro-/Gewerberäumlichkeiten

(Miete einer Teilfläche möglich)

- beste Lage an Ortsdurchfahrt
- Parkplätze direkt vor dem Geschäft
- Pony-Stübli inkl. Gartenwirtschaft/Terrasse ca. 100 Sitzplätze
- ca. 65 m² zusätzliche Pizzeria bzw. Gewerbefläche mit 20-25 Sitzplätzen
- div. Kellerräumlichkeiten/direkter Zugang zur Einstellhalle
- sep. Lieferanteneingang, Archivraum und Toilette
- MZ Fr. 3'470.-/Mt. plus 630.- HK/NK, für Teilfläche angepasst
- Einstellhallenplatz zu mieten möglich

Bei Fragen und für eine Besichtigung der Räumlichkeiten stehen wir gerne zur Verfügung.

ECO AG Treuhand und Revision
Tel. 033 671 24 24

43027-13523

Meier Treuhand

Kurt und Carmen Meier-Romero
Bücklerstrasse 9, 8181 Höri
Tel. 043 211 99 61
mtleer@bluewin.ch

Wir helfen Ihnen bei:

- Steuererklärungen
- Buchhaltung und Personaladministration
- Firmengründungen/Änderungen
- Inkasso und Testamente

42754-13458

Aus Altersgründen zu verkaufen 100% der Aktien der **AG Sporthotel**

Merkur Arosa

Die im Besitz der Gesellschaft stehende Liegenschaft ist in vier verschiedene, voneinander unabhängige Bereiche (Hotel, Restaurant, Disco, Snack Corner) unterteilt und vermietet; ebenfalls steht dem zukünftigen Eigentümer eine grosse 4-Zimmer-Wohnung zur Verfügung; für sich selbst oder zum Vermieten.

Ideal für Investor oder Eigner, der vielleicht einen Bereich selbst führen möchte.

Verhandlungspreis für das Aktienpaket CHF 1,7 Mio. (nur Selbstkäufer)

Weitere Infos erfahren Sie mittels des nachfolgenden PDF-Dokuments (kein Anmelden oder Einloggen bei Dropbox nötig): <http://goo.gl/dFVhrY>
Kontaktaufnahme per E-Mail: verkaufmerkurarosa@yahoo.com

43021-13518

Die attraktive Immobilienbörse der htr hotel revue htr.ch/immobilien

SKIFERIEN À L'AMÉRICAINNE

Während bei uns in der Schweiz eine hitzige Diskussion um Dynamic Pricing, Dumping und Crowdfunding die Tourismus- und Bergbahnwelt in Atem hält, verschlug es mir kürzlich den Atem in den USA. Auf «site inspection» durch diverse nordamerikanische Skigebiete erlebte ich andere Dimensionen.

Das 1-Tag-Skiticket 180 USD, die Nacht im gehobenen Hotelzimmer 500 USD – wohlgemerkt ohne Frühstück und Service Charge –, der Lunch 80 USD. Zugegeben, der «Amerikaner» verlangt stolze Preise für das Skivergnügen, aber er strickt die Leistungen und Prozesse einer Destination zu einem cleveren Geschäftsmodell zusammen.

In den USA fahren ca. 3% der Bevölkerung Ski, das ergibt ein Volumen von 8 bis 9 Millionen Skifahrern (Europa ca. 50 Millionen). Beherrscht wird der Markt von zwei Konzernen: Vail Resorts, Inc. einerseits und die neue Gruppierung Alterra/Aspen Snowmass andererseits. Beide decken mit allen ihren angeschlossenen Resorts 30% des Gesamtmarktes ab. Interesse an Tagesgästen haben diese Resorts nicht. Sie wollen Wochen- und Hotelbelegung, F&B-Konsum, Serviceleistungen verkaufen. Der Gast soll darüber hinaus idealerweise durch sämtliche Skiresorts der Konzerne «hoppen», treu bleiben, und schlussendlich so die Umsätze sicherstellen. Das bezeugen

bei den Bergbahnen die relativ günstigen Saisonkarten von 880 USD aufwärts – eine andere Strategie im Vergleich zu Europa: die Kunden sollen mit dem Kauf von Saisonkarten animiert und gebunden werden. Vail Resorts, Inc. generiert mittlerweile 40% des Skiticketumsatzes mit seinem Epic-Pass. Alterra hat soeben mit seinem 23-Resorts-Ikon-Pass nachgezogen.

Neben den Skitickets sind die Skischulen mit unzähligen Skilehrern eine zweite wichtige Komponente. Skischulen sind in der Regel zu 100% im Besitz des Bergbahnunternehmens (Company). Von den 1000 USD, die ein Skilehrer pro Tag kostet, gehen 75 bis 90% an die Company, nur 5 bis 25% erhält der Skilehrer! Eine dritte Einnahmequelle sind die Gastbetriebe im Skigebiet – undenkbar, dass man hier private Gastronomen das grosse Geschäft machen liesse inmitten des Gebiets und auf Kosten der Skiliftbetreiber. Der gesamte F&B Umsatz – mit übrigens happigen Preisen – fliesst in die Kassen der Company. Eine vierte Einnahmequelle ist der Ski Rental mit Outlets an allen Einstiegsportalen in die Skigebiete.

Mit dieser Geschäftsstrategie und dem entsprechend hohen Preisniveau sind die durch und durch kommerziell ausgerichteten US-Skiresorts richtige Geldmaschinen. Zur Freude ihrer Shareholders. Während hierzulande in den alpinen Destina-

tionen Tausende einzelne Anbieter und Akteure entlang der Wertschöpfungskette das Gesamterlebnis für den Gast kreieren (wollen), macht das in Nordamerika eine einzige Company – effizient, konsequent, profitabel und mit einem einzigen Management. Als Schweizer Bergbahnxperte erlebe ich in den Alpen dagegen tagtäglich die Vielgestaltigkeit und Kleinteiligkeit hiesiger Destinationen, starre Strukturen, politische Kontroversen und hochemotionale Preiskämpfe. Wäre der goldene Mittelweg beider Extreme eine Lösung?

Investiert wird bei amerikanischen Skigebieten übrigens nicht in Luxusanlagen, sondern lediglich in die gemächliche Erneuerung überalterter Anlagen. Ordentlich investiert wird aber in CRM, Kundenbindung, Kinderskigelände, Marketing- und Verkaufssysteme. Also mit der Nase ganz, ganz nah am Markt.



Roland Zegg
Grischconsulta AG
grischconsulta.ch