

Tourismus | Tageskarten übers Handy posten – wie vieles andere auch

Kaufverhalten im Wandel

ZERMATT/SAAS-FEE/BELLWALD | Die drei Tourismusdestinationen setzen auf mobile Tageskarten. Noch läuft der Grossteil des Ticket-Verkaufs über die Schalter vor Ort. Doch der Wandel beim Kaufverhalten ist nicht aufzuhalten.

Zermatt und Saas-Fee setzen auf «xsmart». «Keine Schlange mehr an der Kasse stehen», wirbt der Anbieter auf seiner Homepage. Dafür braucht der moderne Feriengast lediglich eine «KeyCard» (SWATCH Snowpass geht auch), ein Handy und eine Kreditkarte. Via SMS wird die gewünschte Tageskarte erworben und auf der «KeyCard» aktiviert. Auch Bellwald setzt auf den Online-Verkauf. Dort fungiert E24 als Systempartner. Dessen System ist mehr oder weniger identisch mit demjenigen von «xsmart».

Technisch ist alles möglich

Für den Walliser Tourismusdirektor Urs Zenhäusern sind die mobilen Tageskarten eine gute Sache: «Mit dem Anstehen am Billettschalter vor Ort geht wertvolle Zeit verloren. Online-Lösungen sind diesbezüglich eine Qualitätssteigerung.» Heute will man dem Gast möglichst einfach das Wallis als breites Produkt näherbringen. Zenhäusern schwebt deshalb die Idee

einer ValaisCard vor. Damit hätte der Gast unter anderem Zutritt zu Bergbahnen, Thermalbädern und Museen. «Im Idealfall wäre diese Karte gleichzeitig auch Hotelschlüssel», ergänzt Zenhäusern. Technisch sei alles möglich. Und praktisch? Zenhäusern dazu: «Je grösser das Einzugsgebiet, desto komplizierter wird es, so etwas aufzubauen.»

SkiCard noch nicht online

Noch ist die ValaisCard eine Vision. Indes drängt sich bei der bereits erhältlichen SkiCard die Frage auf, ob diese nicht analog den Dienstleistungen von Anbietern wie «xsmart» und «E24» angepasst werden sollte? «Wir arbeiten in diese Richtung, wobei die SkiCard einer Aktiengesellschaft gehört und wir dort nur beratend mitwirken», so Zenhäusern. Die nächste Saison sei das wohl noch kein Thema.

Gebühren bis zu 20 Prozent

Bei Georg Anthamatten, Präsident der Walliser Bergbahnen, nachgefragt, zeigt sich, dass die mobilen Tageskarten im Wallis noch in den Kinderschuhen stecken: «Zurzeit machen sie vielleicht zwei Prozent der Verkäufe aus.» Für Frédéric Bumann, Geschäftsführer der Sportbahnen Bellwald Goms AG, ist das der Markt der Zukunft: «Künftig brauchen wir weniger Leute

an den Schaltern, dafür mehr für die Pistenbeschneigung und die Animation.»

Ein Problem bei den mobilen Tageskarten stellen die Gebühren dar. Ähnlich wie bei internationalen Buchungsplattformen nehmen diese teilweise horrende Ausmasse an. Gebühren bis zu 20 Prozent sind keine Seltenheit. Bellwald drückt zurzeit acht Prozent für die mobilen Tageskarten von E24 ab. Für Bumann keine zufriedenstellende Lösung, auch wenn das Volumen dieser Buchungen noch vernachlässigbar ist: «Nach meinen Erfahrungen ist es besser, unabhängig zu bleiben.» So stehen denn auch Überlegungen im Raum, interne Lösungen für den Online-Verkauf zu finden.

Globale Veränderungen auf der ganzen Linie

Das Kaufverhalten wird sich in den nächsten Jahren stark verändern – nicht nur im Tourismus. Mancherorts ist dieser Wandel bereits weit fortgeschritten. Das Einchecken in Flughäfen beispielsweise geschieht heute schon vollautomatisch. Von den Banken wird man geradezu aufgefordert, seine Geschäfte am Bankomaten abzuwickeln. Der Detailhandel liebäugelt mit Selbstbedienungskassen und Online-Shops sind auf dem Vormarsch. Diese Entwicklung ist nicht aufzuhalten.

mk



In den Kinderschuhen. Mobile Tageskarten machen heute im Wallis lediglich zwei Prozent der Verkäufe aus. Langfristig dürften diese allerdings die Schalter vor Ort verdrängen.

FOTO PICASA