

Die Expertin weiss Rat

# Nah dran an den Fernmärkten



**LESLIE MÜLLER**  
ist Product Managerin bei STC.  
Sie beantwortet an dieser  
Stelle alle zwei Wochen  
Fragen rund um STC und  
deren Dienstleistungsangebot.

Die Fernmärkte China, Indien oder Brasilien haben in den letzten Jahren stark zugelegt. Das sind gute Nachrichten für den Hotelier. Doch wie holt man Gäste von so weit her ausgerechnet in sein Schweizer Hotel? Zum Beispiel durch eine Zusammenarbeit mit STC.

Wie erreicht man Gäste aus Übersee? Denken Sie an sich selbst: Was tun Sie, wenn Sie mit Ihrer Familie eine Reise in ein exotisches Land buchen möchten? Zum Beispiel einen Meditations-Urlaub in den Backwaters von Südindien oder Trekkingferien in der Mongolei? Genau, Sie gehen ins Reisebüro. Denn wo sonst erhält man sämtliche nützlichen und – noch viel wichtiger – vertrauenswürdigen Informationen aus einer Hand? Unsere Gäste aus den Fernmärkten tun dies genauso. Unser kleines Land ist für Inder nämlich genauso exotisch, wie dies Indien für uns Schweizer ist. Natürlich gibt's da noch das Internet. Doch wer hat schon Zeit und Nerven, sich durch diese immense Informationsflut über einen Ort am anderen Ende der Welt zu kämpfen und sich alle Puzzleteile der Reise mühsam zusammenzusuchen? Für Hoteliers bedeutet dies also: Netoverträge mit Touroperatoren und Wholesalern abschliessen. Nur so garantieren Sie die Präsenz Ihres Betriebes in Fernmärkten wie China – und erhalten womöglich schon bald Buchungen aus Übersee.

**Was ist ratsamer: Verträge mit Wholsalern oder direkt mit Touroperators und Reisebüros?**  
Die Zusammenarbeit mit einem Wholesaler (Grosshändler) wie GTA, Kuoni oder STC bietet



Rio de Janeiro als Touristenmagnet Brasiliens. Brasilianer wiederum entscheiden sich immer häufiger für das Ferienland Schweiz.

istock

vor allem einen beachtlichen Vorteil: mehr Sicherheit. Bekanntlich entspricht die Zahlungsmoral von ortsansässigen Reisebüros aus Übersee leider nicht immer unseren Vorstellungen. Durch den Vertragsabschluss mit einem europäischen oder Schweizer Wholesaler ersparen Sie es sich, womöglich mühsam Ihre Geldforderungen einholen oder gar darauf verzichten zu müssen. Sämtliche finanziellen Risiken entfallen für Sie. Ausserdem halten Sie damit die Papierflut in Grenzen: Mit einem einzigen Vertrag öffnet sich Ihnen die Tür zu einer Vielzahl von Quellmärkten. Dabei wird der Verkauf Ihrer Nettopreise über Onlineplattformen wie Trivago selbstverständlich vertraglich ausgeschlossen. Durch die Zusammenarbeit mit STC und Schweiz Tourismus bietet sich zudem

die Möglichkeit, an spannenden Projekten wie der Grand Tour 2015 teilzunehmen. Dieses fixfertige Rundreisepackage wird durch Schweiz Tourismus in einer Vielzahl von aufstrebenden Märkten aktiv beworben und basiert auf Nettopreisverträgen mit STC.

**Weshalb soll man Fernmärkte akquirieren?**

Je fixierter Sie auf einen einzigen Quellmarkt sind, desto abhängiger sind Sie davon. Die externen Einflüsse sind vielseitig. Wirtschaftslage, Klimawandel, Epidemien, internationale Beziehungen sind nur einige der Faktoren, die unseren Tourismus tagtäglich mitbestimmen. Mittels einer Internationalisierung Ihrer Gäste mindern Sie Ihre Abhängigkeit von einzelnen Kundensegmenten. Damit erschaffen Sie einen

gesunden Gästemix, mit dem Sie Ihre Auslastung ganzjährig garantieren und konjunkturelle Schwankungen ausgleichen können. Feriengäste aus Fernmärkten bringen zudem weitere Pluspunkte: Sie bleiben meist länger als andere Gäste. Denn erfahrungsgemäss gilt: Je weiter ein Gast für seine Ferien anreisen muss, desto höher ist seine Aufenthaltsdauer. Studieren Sie also den internationalen Ferienkalender genau und erkennen Sie brachliegendes Potenzial. Gäste aus den Fernmärkten können eine interessante Ergänzung zu ihren bestehenden Kundengruppen darstellen.

Aber aufgepasst: Der Heim- und Nahmarkt ist und bleibt für den Schweizer Tourismus essenziell. Werden Sie also aktiv in Übersee, vergessen Sie darüber aber nie Ihre treuen Stammgäste aus der Schweiz!

## STC als kompetente Dienstleistungs-Partnerin

STC Switzerland Travel Centre, eine Tochtergesellschaft von hotelleriesuisse, SBB und Schweiz Tourismus, vertreibt Schweizer Hotel- und Bahndienstleistungen weltweit. STC bietet Schweizer Hotels einen einfachen und kostengünstigen Zugang zu Direktkunden und Veranstaltern weltweit sowie zu attraktiven Angebotskampagnen in der Schweiz.



Haben Sie Fragen an STC?  
Telefon 043 210 55 15  
(Mo–Fr, 8–17 Uhr)

E-Mail:  
hotelhelpdesk@stc.ch

## MARKTNOTIZEN



Der Tork Xpressnap® Image ist in den Ausführungen Walnuss oder Aluminium erhältlich.

### Die schönste Art, Servietten anzubieten – mit dem Tork Xpressnap® Image Serviettenspendern

Selbstbedienung in der gehobenen Gastronomie wird immer mehr zum Trend. Selbst ist der Gast, der immer öfter seine Speisen von der Theke abholt und freiwillig auf einen Full-Service verzichtet. Nur weil er seinen Latte Macchiato oder den kleinen Snack in einem besonders attraktiven Umfeld genießt, verändern sich seine Bedürfnisse jedoch nicht. So entsteht auch hier ein Verlangen nach sauberen Servietten, wenn die Finger nach dem Verzehr des Bagels ein wenig kleben. Wie aber lassen sich ein hoher Anspruch an das Interieur und der Wunsch des Gastes stilvoll verbinden?

Die Antwort ist der neue Tork Xpressnap® Image Serviettenspender. Der elegante Spender – für seine edle Formensprache und intelligente Funktionalität mit dem red dot award 2014 ausgezeichnet – fügt sich harmonisch in eine hochwertige Umgebung ein. Mit dem Xpressnap® Image erweitert Tork das Portfolio um ein Premiumprodukt mit hohem Stilfaktor. Er ist wahlweise aus FSC-zertifiziertem Walnussholz oder edlem Aluminium erhältlich. In der grösseren Ausführung als Tisch-/Thekenspender fasst er 150 Servietten, in der kompakten Snack-Version sind es 75 Stück.

www.sca-tork.com

### FRIMA feiert 15000 VarioCooking Center®

Ende August wurde das 15000ste VarioCooking Center® ausgeliefert. Diese beeindruckende Anzahl installierter Geräte innerhalb von nur 9 Jahren verdeutlicht die internationale Marktführerschaft von FRIMA bei multifunktionalen Gargeräten.

Das Jubiläumsgarät, ein VarioCooking Center® MULTIFICIENCY112T, ging an den renommierten «Club de la Chasse et de la Nature» im Pariser Stadtviertel Marais. Küchenchef Laurent Ruben lobt die Geschwindigkeit, die Präzision und die Bratpower des neuen Tischmodells. Ein weiterer Erfolgsfaktor sei die Flexibilität durch das 2-Tiegel-System. Der seit den 1970er-Jahren bestehende Klub bietet seinen Mitgliedern und deren Gästen ein exklusives Restaurant mit 50 Sitzplätzen und vermietet ausserdem Räumlichkeiten für Veranstaltungen mit bis zu 160 Gästen. Wildgerichte wie Hasenpfeffer, Reh- oder Wildschweinragouts, klassische Fonds, Suppen und Sossen bilden den Kern des Speisenangebotes und werden nun im VarioCooking Center® in bester Qualität zubereitet. «Wir nutzen das Vario für unsere gesamte Palette an Speisen, von den Klassikern bis hin zur Herstellung von Kartoffelchips oder Konfitüre», erklärt der Küchenchef stolz.

Die Einführung des VarioCooking Center®



Küchenchef Laurent Ruben mit dem MULTIFICIENCY112T.

im Jahr 2005 hat den Trend zur Multifunktionalität in der Küchentechnik beflügelt. Das VarioCooking Center® führt die Funktionen konventioneller Gargeräte in einem hoch effizienten, multifunktionalen Gargerät zusammen.

www.frima-international.com

### Electrolux Professional unterstützt Schweizer Kochnationalmannschaften

Sowohl die Kochnationalmannschaft als auch die Junioren-Kochnationalmannschaft der Schweiz haben sich in den letzten Jahren in einigen Wettbewerben erfolgreich auf Treppchen gekocht. Electrolux Professional unterstützt als Hauptsponsor beide Teams und zeigt so aktiv die Verbundenheit zur Branche.

Die Schweizer Kochnationalmannschaft entstand aus der Aargauer Kochgilde. Beim Salon Culinaire anlässlich der IGEHO in Basel überzeugte das Team um Teamchef Sascha Müller mit einem 2. Platz. Auch beim Culinary Challenge in Singapur zeigte die Kochnationalmannschaft der Schweiz mit dem 2. Platz, was in ihr steckt. Das alle vier Jahre stattfindende Event ist der wichtigste Wettbewerb im asiatischen Raum. Die Schweizer Gastronomie hat dort einen guten Ruf, und durch die Teilnahme am Wettbewerb wird das Renommee der Schweizer Kochkunst gefördert.

Das Junioren-Team wird von Teamcaptain Mario Garcia geführt und war ebenfalls beim Salon Culinaire in Basel erfolgreich am Start. Gecoacht wird das Team von Rasmus Springbrunn, Daniel Schmidlin und Rolf Mürner. Beide Teams wollen beim World Culinary Cup, der im November 2014 in Luxemburg stattfindet, wieder hochklassige Leistungen abliefern. Die Junioren reisen dabei als amtierender Weltmeister nach Luxemburg und wollen hoch motiviert den Titel verteidigen.

www.electrolux.ch



Von A bis Z ein Schweizer Produkt: Der bamix® aus der Manufaktur in Mettlen/TG.

### 60 Jahre bamix® – Schweizer Küchenmaschine erobert die Welt

Die vom Schweizer Roger Perrinjaquet erfundene Küchenmaschine wurde 1954 erstmals verkauft und begeistert seither Köchinnen und Köche rund um den Erdball. Die jährlich rund 400'000 Stück bamix® werden in der Manufaktur der ESGE AG in Mettlen im Kanton Thurgau hergestellt und sind «Swiss made». 90% der Geräte finden ihre Käufer im Ausland. Aus Anlass des 60-Jahr-Jubiläums ist «Das neue bamix® Kochbuch» erschienen. Neben Rezepten zeigt es die vielfältigen Möglichkeiten und die Handhabung des bamix®, welcher (fast) jede Küchenmaschine ersetzt. Seinen «appareil ménager portatif» hat der Erfinder Roger Perrinjaquet in Lausanne am 6. März 1950, 20.00 Uhr, zur Patentierung angemeldet. Publiziert hat das Bundesamt für Geistiges Eigentum das Erfindungspatent drei Jahre später, am 16. Mai 1953. Roger Perrinjaquet bezeichnete die Handhabung als sehr einfach. Es reichte, den Stab am Strom anzuschliessen, ihn ins Gefäss mit den verschiedenen Zutaten zu stellen und mit Knopfdruck in Gang zu setzen. In wenigen Augenblicken sei das Resultat perfekt. Der Erfinder sah den grossen Vorteil seiner Küchenmaschine darin, dass das Gerät direkt im Gefäss mit den zu verarbeitenden

Zutaten angewendet werden kann. Mit dieser Maschine könne man mischen, kneten, Schönheitsprodukte emulgieren, Suppen und andere Gerichte pürieren. Soweit die Angaben des Erfinders des ersten Stabmixers der Welt.

www.bamix.ch

### Saisonale Liaison von süss und rassig bei den Supro Dressings

Jede Jahreszeit ist einzigartig! So auch der Winter mit seinem Charme. Rechtzeitig zur Saison ist bei Supro das beliebte und geschmacklich attraktive Honig-Senf-Dressing verfügbar. Der Artikel ist solange Vorrat erhältlich. Die saisonalen Dressings von Supro sind dafür gemacht, die typischen Geschmacksnoten der Jahreszeiten zu unterstreichen und zu ergänzen. Der frische Senf-Geschmack verbunden mit der leicht süssigen Honignote ergeben ein schmackhaftes Dressing für die typischen Winter-Blattsalate sowie Nüssli- und Chicoréesalat. Gerade beim Chicoréesalat mildert die süss-scharfe Kombination den darin enthaltenen Bitterstoff.

Das Dressing ist im Supro PurePak von 1,95l servierfertig erhältlich. Die vorteilhafte Packung ist ideal für das Salat-Buffer. Es verfügt über einen wiederverschliessbaren Ausguss.

www.supro.ch

Supro PurePak – mit praktischem wiederverschliessbarem Ausguss.

