

...regional am Montag, also zeitgleich mit der Mitteilung des BAZL und von Skywork, von der Befristung der Bewilligung erfahren habe. Man verfolge die Entwicklung aufmerksam und unterstütze Skywork im Rahmen der Möglichkeiten.

Betroffen wären auch die TOs, die im Ferienflugverkehr ab Bern bisher auf Skywork setzten und auch für den Sommer 2018 mit der Airline geplant haben. Elf Feriendestinationen wurden diesen Sommer von Skywork ab Bern bedient. Zu den Partnern gehörten die

von Aaretal Reisen, erklärt: «Wir stecken voll in der Planung und wollten für die wichtigsten Destinationen auch im nächsten Sommer Teilrisiken und Kontingente übernehmen.» Man würde gerne wieder auf Skywork setzen, nicht zuletzt wegen der geplanten Einflottung der Embraer-Maschinen mit grösseren Kapazitäten. Verträge mit Skywork seien noch nicht unterzeichnet. «Wir warten jetzt ab, ob es gelingt, die weitere Finanzierung zu sichern. Gleichzeitig müssen wir uns Gedanken über einen Plan B machen

...spricht auch Gabriela Jones, Geschäftsführerin von Belpmoos Reisen, an. Damit könnten ab Bern gewisse Ziele weiter angeboten werden, was für die Region wichtig sei, führt sie aus. Auch sie hofft, dass die heimische Airline weiterhin abheben wird. Von Helvetic Airways war bis Redaktionsschluss aufgrund von Abwesenheiten kein Statement zu erhalten.

Michael Nachbaur vom Vorarlberger Veranstalter High Life Reisen zeigt sich erleichtert, dass die Zusammenarbeit im Sommer 2017 mit dem letzten Flug Elba-Zürich am vergangenen Wochen-

als beste Variante, um in Bern nach eine Charterbasis aufzubauen Gedanken macht sich auch Kai Leonhardt (Railtour): «Die Flüge r Usedom, Sylt und Figari ab Bern, denen wir Partner waren, liefen gut. Sie sind für nächstes Jahr wie fest eingeplant. Bei einem Ground der Skywork müssten wir nach e Alternative suchen.»

Skywork-CEO Martin Inäbnit 1 verlauten, dass man derzeit alles da setze, den Finanzierungsnachw fristgerecht zu erbringen.

**Kommentar Se**

## SPOTLIGHT

YVONNE ZÜRRE, MITGRÜNDERIN WEGWANDERN.CH

# «Kleingruppen rentabel vermarkten ist die Herausforderung»

Yvonne Zürrer und Claudia Ruf von Wegwandern.ch planen den Aufbau eines Micro-TOs für Angebote im Ausland.



### Auf Ihrem Portal Wegwandern.ch gibt es Wandervorschläge für die Schweiz. Sie waren an einem B2B-Anlass der Azoren präsent. Geht's ins Ausland?

Der Hauptmarkt ist die Schweiz. Aber wir evaluieren derzeit Destinationen im Ausland. Der Azoren-Abend war optimal, um in der Outgoing-Welt ein bisschen Luft zu schnupern und Fuss zu fassen.

### Dann gibt es konkrete Pläne?

Ich und meine Geschäftspartnerin Claudia Ruf, die 100% bei Olimar Reisen arbeitet, sind derzeit daran, ein Micro-TO aufzubauen. Wir sind aber offen für eine Zusammenarbeit mit anderen Anbietern. Hotels oder Tour Operators, die Wanderferien anbieten, können bei uns bereits jetzt ihre Angebote bewerben. Wir sind keine Konkurrenz zu den Grossen, sondern wollen eine Ergänzung sein. Wir

können auch noch nicht sagen, wie das Endprodukt genau aussieht.

### Wie viele Besucher hat die Seite?

Im Durchschnitt sind es rund 5000 pro Tag. Das alles ganz ohne Werbung und nur mit Suchmaschinenoptimierung.

### Wann soll es mit dem TO losgehen?

Nicht vor 2018. Wir müssen noch viele Sachen abklären, z. B. die Kundengeldabsicherung. Vorgesehen sind derzeit die klassischen Destinationen wie Südtirol, Mallorca, Madeira, Azoren oder Kanaren.

### Mit Baumeler Reisen und Imbach Reisen gibt es aber bereits starke Player.

Da wir nur online funktionieren, haben wir mehrere Möglichkeiten, die wir derzeit prüfen. Momentan hätten wir die personellen Ressourcen nicht, von 0 auf

100 ein Micro-TO zu starten. Ich sehe daher eher eine Zusammenarbeit mit den Grossen, etwa beim Marketing.

### Dann laufen bereits Gespräche?

Ja, wir sind derzeit in Verhandlungen. Aber weder mit Imbach noch mit Baumeler. Den Namen wollen wir nicht nennen, weil wir ganz am Anfang stehen.

### Wie wollen Sie sich von den Grossen abheben?

Wer sich für eine Gruppenreise entscheidet, macht dies hauptsächlich, damit er komplexe Touren mit speziellen Extras absolvieren kann. Eine Idee wäre, Wandern ohne Gepäck anzubieten.

### Das bieten andere aber auch an.

Schon, aber es braucht aufgrund der Bedürfnisse neue Wege, damit man sich

unterscheidet. Ob das Gruppen- oder Individualreisen sind, ist noch offen. Wir haben viele Ideen.

### Können Sie uns eine verraten?

Die Schweizer Seite in gleicher oder ähnlicher Weise mit Wandervorschlägen einer Destination zu erweitern, inkl. Spezialtipps und den passenden Anbietern. Oder Literatur-, Geo- und Kulturwanderungen kombiniert mit Speziellem wie reserviertem Hot Pot mit Apéro-Plättli an Orten, die nicht jeder kennt.

### Welches sind die Herausforderungen?

Insbesondere die Kleingruppen überhaupt rentabel zu vermarkten. Unsere Philosophie ist es, die kreativen Hotels oder Angebote zu unterstützen. Zudem wollen wir möglichst ressourcenspar-sames Reisen anbieten.

FAE