

Mehr erleben im Sommerurlaub

HGV sucht neue Wege für heimischen Sommertourismus / Erfahrungsberichte

Ritten (su) – Neue Impulse brachten sich Südtirols Hoteliers und Gastwirte gestern, Freitag, in Oberbozen holen: Die vom HGV veranstalteten „Sommerszenarien“ zeigten in Form von drei Erfahrungsberichten neue Wege des Sommertourismus auf.

„Der volle Saal zeigt, daß der Schuh drückt“, eröffnete HGV-Präsident Walter Meister die Vortragsreihe. Er vermisste in Südtirol die Aufbruchstimmung, die in anderen Tourismusländern wie der Schweiz oder Österreich im Moment zu spüren sei, und hoffe, daß Veranstaltungen wie diese den Blick der Gastwirte schärfen. Immer nach vorne schauen, festlegen, wo man Spezialist ist, und wissen, daß ohne funktionierenden Vertrieb das beste Produkt nicht verkauft werden kann“, faßte Thomas Humer, Geschäftsführer des „David Zwilling Resort“ im österreichischen Abtenau dann auch einige Grundregeln des Erfolgs zusammen. Klaus Gegenbach, Marketingdirektor von weltweit 24 Robinson-Clubs zeigte unter dem Motto „Faszination

Auch mit einem einfachen Baumstamm kann Spaß und Kommunikation geschaffen werden. Dies hat Referent Thomas Humer gestern in Oberbozen bewiesen.
Foto: „D“/su



Cluburlaub“ die Marketingstrategien des deutschen Veranstalters auf. „Ein hoher Anteil an Stammgästen, so wie es auch in Südtirol der Fall ist, darf nicht dazu verleiten, den Anschluß an Neues zu verlieren“, warnte Gegenbach. Obwohl 70 Prozent der Robinson-Gäste

immer wieder kommen, versuche man stets neue Zielgruppen anzusprechen.

Wie man auch aus einem bestehenden Ferienort einen Club machen kann, präsentierte schließlich Hannes Winkler von der österreichischen Travelpartner GmbH: mit dem Zau-

berwort „All-inclusive“ und einem stark forcierten Animationsprogramm hat seine Agentur unter dem Label „Magic Mountains“ dem Tiroler Ischgl zu neuem Schwung verholfen.

Ein ausführlicher Bericht über die HGV-Veranstaltung erscheint im nächsten „Wiku“.

DOL.

SA., 04.07.'98