



INSIGHT⁺

IMPULSE FÜR EINEN ERFOLGREICHEN SCHWEIZER TOURISMUS

IM FOKUS

**DER BUND SETZT
AUF UNTERNEHMERTUM**

«HOSPITALITY BOOSTER»

**MEHR INNOVATION FÜR
DIE HOTELLERIE**

4

DIGITALE WENDE

**«GETBACKONTRACK» FÜR
UNABHÄNGIGE SCHWEIZER
HOTELS**

5

MY LEUKERBAD

**EINE BETRIEBSGESELLSCHAFT
– GEBÜNDELTE KRÄFTE**

7

DER BUND SETZT AUF UNTERNEHMERTUM

Unternehmergeist und unternehmerische Tätigkeit sind für die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Tourismusindustrie unabdingbar. Der Bund fokussiert seine aktive Unterstützung auf drei Hauptstossrichtungen.



Die Wettbewerbsfähigkeit der Tourismus-Unternehmen ist für den Bund von zentraler Bedeutung. Er unterstützt deshalb unter anderem Projekte zur Förderung von Hotelkooperationen oder zur Stärkung des touristischen Arbeitsmarktes.

Mireille Corger-Lattion, SECO

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Kosten und Produktivität, Aus- und Weiterbildung oder auch die Attraktivität des Arbeitsmarktes: Die Förderung des Unternehmertums im Tourismussektor kennt viele Herausforderungen und betrifft viele Themenbereiche. Für eine erfolgreiche Unterstützung setzt die Tourismuspolitik des Bundes in den kommenden Jahren schwerpunktmässig auf folgende drei Stossrichtungen.

1. UNTERSTÜTZUNG DES STRUKTURWANDELS

Der Schweizer Tourismus ist in Bezug auf die Regionen und Unternehmen stark fragmentiert. So gibt es in der Schweiz rund 200 regionale und lokale Tourismusorganisationen. Ein anderes Beispiel ist die Hotellerie in den Bergregionen, wo nur etwa 20 Prozent der Betriebe über mehr als 30 Betten ver-

fügen. Die Instrumente der Tourismusförderung unterstützen den Strukturwandel im Tourismus. Kooperationen wie das von Innotour unterstützte Projekt in Leukerbad (Seite 7) helfen kleinen Betrieben, den strukturbedingten Nachteilen entgegenzuwirken. Dabei sind die von Innosuisse angebotenen Dienstleistungen wie Schulungen für Unternehmerinnen und Unternehmer (Seite 8) ein wertvoller Beitrag. In den kommenden Jahren wird ein besonderes Augenmerk auf die Nachfolgeregelung im Beherbergungssektor gerichtet. Vor allem die Tätigkeit der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit wird sich stärker auf den Strukturwandel fokussieren.

2. VERBESSERUNG DER STRATEGISCHEN KOMPETENZ UND AUSRICHTUNG DER AKTEURE

Um eine unternehmerische Tätigkeit voranzubringen, muss man strategisch denken und handeln und in der Lage

sein, Bereiche mit hoher Wertschöpfung zu erkennen und weiterzuentwickeln. Die Tourismuspolitik des Bundes will ihren Beitrag zur Verbesserung der strategischen Fähigkeiten von Tourismusbetrieben und Destinationen erhöhen, insbesondere durch Aktivitäten im Bereich Coaching und Wissenstransfer. Diese Unterstützung erfolgt vor allem durch die Neue Regionalpolitik. Ein Beispiel ist das Coaching-Programm für Beherbergungsbetriebe, das von HotellerieSuisse in strategischer Partnerschaft mit dem SECO lanciert wurde und gemeinsam umgesetzt wird. Es soll den Hotels dabei helfen, sich an die neuen Marktbedingungen nach der Pandemie anzupassen (Seite 3).

3. ARBEITSMARKTPOTENZIALE NUTZEN

Der touristische Arbeitsmarkt ist unter anderem aufgrund tiefer Löhne, unregelmässiger Arbeitszeiten, Saisonalität und tiefer Arbeitsplatzsicherheit unterdurchschnittlich attraktiv. Ausserdem haben die Folgen der Pandemie die Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Fachkräften verschärft. Vor diesem Hintergrund erstellt das SECO gemeinsam mit Expertinnen und Experten Analysen, um Diskussionen anzuregen und Lösungen zu skizzieren. Projekte, die auf den Arbeitsmarkt im Tourismussektor ausgerichtet sind, sollen durch Innotour gezielt gefördert werden.

KMU-COACHING NACH MASS

Als Reaktion auf die Krise in der Beherbergungswirtschaft hat HotellerieSuisse ein Coachingprogramm entwickelt. Die Neue Regionalpolitik (NRP) des Bundes unterstützt dieses und weitere Beratungsangebote.

Annette Christeller Kappeler, SECO

Die Corona-Pandemie zwang viele Hotels, sich auf dem Markt neu zu positionieren, Strukturen und Prozesse (digital) zu optimieren und dabei alle Finanzierungsmöglichkeiten zu kennen und auszuschöpfen. In strategischer Partnerschaft mit dem SECO hat HotellerieSuisse deshalb ein breit angelegtes, für jeden Betrieb individuell anpassbares Coachingprogramm lanciert. Es stellt Beherbergungsbetrieben erfahrene Coaches zur Seite, damit sie die Herausforderungen nicht alleine meistern müssen.

ZIELGERICHTET IN DIE ZUKUNFT

Am Programm beteiligen können sich klassifizierte Individualbetriebe mit 10 bis 60 Zimmern. Eine Mitgliedschaft

bei HotellerieSuisse ist nicht Voraussetzung. Das SECO unterstützt die im Programm aufgenommenen Hotels mit maximal fünf Coachingtagen à CHF 160 pro Stunde (CHF 6'600). Nach einem Standortgespräch zur Ermittlung der individuellen Bedürfnisse kann ein Hotelbetrieb einen von drei spezialisierten Coaches auswählen.

Seit dem Start im April 2021 wurden bereits rund 150 Hotelbetriebe ins Coachingprogramm aufgenommen. 78 Prozent davon stammen aus der Deutschschweiz. Hotels aus der französischen und italienischen Schweiz sind noch stark untervertreten und sollen im zweiten Programmjahr speziell auf das Angebot aufmerksam gemacht werden. Die gewünschten Handlungsfelder für ein Coaching sind je nach Betrieb unterschiedlich.

Stark nachgefragt werden die Themen Neupositionierung und Optimierung der Prozesse, aber auch Themen wie Fachkräftemangel und Nachhaltigkeit rücken in den Fokus.

INNOVATIONS-COACHING FÜR BERNER KMU UND START-UPS

Für Tourismus-Unternehmen gibt es weitere Beratungsangebote, etwa von be-advanced. Die Innovationsagentur bietet Berner Unternehmen Innovations-Coachings für ihr KMU oder Start-up an und berät bei Fragen rund um eine Firmengründung. Als Regionales Innovationssystem RIS wird be-advanced mit Fördermitteln der NRP von Bund und Kanton unterstützt. Dadurch können im Kanton Bern angesiedelte Einzelunternehmen, Startups oder KMU der Tourismusbranche kostenlos von einem bedürfnisorientierten Coaching profitieren.

2021 wurden 20 Erstgespräche und 28 Coachings mit Tourismus-Betrieben durchgeführt. 55 Prozent der beratenen Unternehmen stammen aus dem Gastgewerbe, 25 Prozent aus Logistik/Verkehr. Die thematischen Schwerpunkte der Coachings lagen bei der Geschäftsentwicklung (64 Prozent), bei 11 Prozent standen Finanzierungsfragen im Zentrum.

RUND 150 HOTELBETRIEBE WURDEN INS COACHINGPROGRAMM AUFGENOMMEN.



Die Coaching-Angebote richten sich an Beherbergungsbetriebe mit 10 bis 60 Zimmern und einer Schweizer Hotelklassifizierung. Dies ist der Fall beim Hotel Bürchnerhof in Bürchen im Kanton Wallis.

«HOSPITALITY BOOSTER»

MEHR INNOVATION FÜR DIE HOTELLERIE

Das offene Netzwerk «Hospitality Booster» fördert die Partizipation und verstärkt damit die Innovation der Beherbergungsbranche. Seit dem Start 2021 wurden bereits 15 innovative Ideen getestet.



Innovationen wie hier im «The Lab Hotel» der Hotelfachschule Thun, tragen dazu bei, dass das Image der Beherbergungsbranche bei der jungen Generation gestärkt wird.

Ueli Schneider, HotellerieSuisse

Die Schweizer Beherbergungsbranche innovativer gestalten und damit die Wettbewerbsfähigkeit fördern – dieses Ziel verfolgt HotellerieSuisse mit der Plattform «Hospitality Booster». Hotelièren und Hoteliers sind seit Jahren einem erhöhten Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Nicht jeder Betrieb kann die Herausforderungen individuell lösen. Hier setzt der «Hospitality Booster» an. Es ist ein offenes Netzwerk, in dem sich Hotelièren und Hoteliers sowie Partnerinnen und Partner aus der Branche und von ausserhalb, Start-ups und weitere Interessierte austauschen können. In dieser Community werden Ideen und Projekte weiterentwickelt und umgesetzt. So entstehen bedarfsorientierte Lösungen, die von den Betroffenen mitgestaltet werden.

Mit der Unterstützung von Innovation fördert der «Hospitality Booster» auch unternehmerische Ansätze. Zu den Projekten zählt etwa ein Bonussystem, mit

dem Gäste für Zusatzleistungen Punkte sammeln können. Ein anderes Projekt will mit einer digitalen Plattform, die Tools von Bereichen wie Guest Services und Marketing vereinigt, Synergien schaffen. Nicht aus jedem Projekt entsteht ein Start-Up. Auch Förderung von Strukturwandel, Stärkung des touristischen Arbeitsmarktes, Know-How-Transfer oder produktivitätssteigernde Tools entstehen aus dem Netzwerk.

DIE JUNGE GENERATION BEGEISTERN

Der «Hospitality Booster» stärkt auch das Image der Schweizer Beherbergungsbranche, in der Schweiz wie auch im internationalen Vergleich. Gerade die nächste Hoteliers-Generation verlangt nach Innovation und Partizipation, damit ein berufliches Engagement attraktiv bleibt.

Lanciert wurde der «Hospitality Booster» 2021 mit Unterstützung von Innotour und mit den Partnerschulen EHL Group und deren «Village de l'innovation» sowie mit der Hotelfachschule

Thun und dem zugehörigen «The Lab Hotel». Partnerinnen und Partner aus Wirtschaft und Wissenschaft sind ebenso involviert wie die Mitglieder von HotellerieSuisse. Durch das breite Netzwerk konnten bereits 74 Ideen geprüft und 15 davon getestet und umgesetzt werden. Das Netzwerk soll in Zukunft weiteren Interessierten offenstehen: Nur Offenheit und Partizipation machen Innovation möglich.

PANORAMA

Pluspunkt

Der «Hospitality Booster» entwickelt mit verschiedenen Partnern bedürfnisorientierte Lösungen.

Kontakt

HotellerieSuisse
031 370 41 11
ueli.schneider@hotelleriesuisse.ch

«GETBACKONTRACK» FÜR UNABHÄNGIGE SCHWEIZER HOTELS

Viele Schweizer Hoteliers haben Schwierigkeiten mit der Digitalisierung. Das Angebot wächst ständig und die Umstellung ist oft nicht einfach. Ein Gemeinschaftsprojekt bietet Unterstützung.

Melanie Staub, RoomPriceGenie AG

Früher war der Reisemarkt einfach. Man hörte von einem Hotel in der Schweiz, rief dort an und bekam ein Zimmer reserviert. Der Preis blieb gleich und die Ferien waren perfekt. Heute ist das etwas anders.

Die Anzahl der Online-Buchungen nimmt kontinuierlich zu, Direktbuchungen per Telefon oder E-Mail sind die Ausnahme. Für Online-Reservierungen kann die Kundschaft unter verschiedenen Webseiten wählen, darunter sind etwa Expedia, Booking.com, weitere Online-Reiseagenturen oder die hoteleigene Homepage. Doch wie sollen unabhängige Hoteliers damit umgehen und welchen Preis auf welcher Plattform für welches Zimmer verlangen?

WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Das 2020 gestartete, von Innotour geförderte Gemeinschaftsprojekt «GetBackOnTrack» will die Hoteliers bei der Beantwortung dieser Fragen unterstützen. Denn unabhängige Gasthäuser, die auf eine persönliche Note und Service setzen, sollen in einem digitalen und kompetitiven Markt mithalten können. Die Software für die Preisgestaltung entwickelt bei dem Projekt das Unternehmen RoomPriceGenie zusammen mit seinen Partnern. Zu diesen zählen Swiss Hospitality Solutions, SHS Academy, die Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften ZHAW sowie die drei Destinationen Graubünden Ferien, Jungfrau Region Tourismus und Ticino Turismo. Die teilnehmenden Hotels haben 10 bis 85 Zimmer. Insgesamt 50 Gasthäuser können an dem Projekt teilnehmen, aktuell sind noch sechs Plätze frei.



Das von Innotour finanzierte Projekt unterstützt 50 unabhängige Hotels, darunter das Wanderlust Guesthouse in Weggis (Bilder). Ziel: Optimierung des Preisangebots für die Kunden.

Die Software von RoomPriceGenie steigert den Umsatz der Hotels um durchschnittlich 20 Prozent, indem der Algorithmus die Preise der nächsten 365 Tage dynamisch anpasst. Mit den professionellen Programmen vom Typ «Property Management Systems» oder «Channel Manager» werden anhand der internen Auslastung und der Marktsituation im Umkreis automatisch die Preise aller Zimmerkategorien optimiert. Das geschieht mehrmals am Tag, mit dem Ziel, Angebot und Nachfrage passend zu treffen. Damit bleibt der Preis jederzeit richtig und die Ferien sind immer noch perfekt. Zu den Hoteliers, die sich dem Innotour-Projekt angeschlossen haben, zählen etwa Valentina Denz (Wanderlust Guesthouse in Weggis), Markus Schmid (Hotel Salina Maris Spa in Mörel bei Brig) und Peter Ritsch (Unternehmen B smart selection).



PANORAMA

Pluspunkt

«#GetBackOnTrack» unterstützt Hotels dabei, ihr Preisangebot zu optimieren.

Kontakt

RoomPriceGenie AG
melanie@roompricegenie.com

ZUSAMMENARBEIT

NACHFOLGEFÄHIGE HOTELBETRIEBE IN FERIENREGIONEN

Für Ferienregionen sind erfolgreiche Hotels von zentraler Bedeutung. Ein 2021 lanciertes Projekt setzt auf Kooperation und Expertise zur Stärkung der Betriebe in ihrer Region.

Urs Keiser, Conim AG, und Patrick Bérod, HotellerieSuisse Valais-Wallis

Für nachhaltige Ergebnisse der Zusammenarbeit sollte am einzelnen Betrieb und parallel dazu an der Hotelkooperation gearbeitet werden. Das von Innotour mitfinanzierte Projekt «Nachfolgefähige Hotelbetriebe in Ferienregionen» setzt hier an. Es unterstützt die einzelnen Unternehmen, strategie- und nachfolgefähig zu werden sowie Kooperationen zu entwickeln, die zu den Hotels und zur Region passen. Pilotdestinationen sind die Aletsch Arena und Interlaken.

Als Basis für ein Geschäftskonzept diente der «Quick-Check», eine Expertise über die wirtschaftliche Situation. Darauf aufbauend werden zusammen mit den Eigentümern Businesspläne für sechs Hotelbetriebe erarbeitet. Parallel wird die Zusammenarbeit innerhalb der Hotelkooperationen Interlaken

und Aletsch Arena aufgegleist respektiv vertieft. Aufgaben, die nicht zwingend einzelbetrieblich zu erledigen sind, sollen gemeinsam übernommen werden. Im Fokus stehen Aktivitäten bei Vermarktung, Einkauf, Personalmanagement und Finanzen.

«RUNDER TISCH»

Der «Runde Tisch» ist eine wirksame und strukturierte Methode für die Entwicklung einer Kooperation. Die Hoteliers treffen sich regelmässig, um Ziele und Massnahmen festzulegen. Einfache Hilfsmittel stellen sicher, dass die passenden Aktivitäten angepackt werden, Verantwortlichkeiten und Termine klar sind und die Massnahmen auch umgesetzt werden. Das Team von Conim begleitet die Aufbauphase der Zusammenarbeit als Coach, macht die Kooperationspartner mit der Methodik vertraut und befähigt sie, die Kooperation nach Abschluss des Projekts eigenständig weiterzuentwickeln.

Ende März 2022 wurde ein erster Austausch zwischen sechs Hotelkooperationen aus dem Berner Oberland und dem Wallis lanciert. Weitere sollen folgen. Das ist ein wichtiger Meilenstein im Projekt, denn das Ziel ist, dass die regionalen Kooperationen voneinander lernen und von Erfahrungen profitieren. Neben den Hoteliers nehmen auch Vertreter der regionalen Tourismusorganisationen an den Anlässen teil, um Anknüpfungspunkte für eine Zusammenarbeit zu finden und gemeinsame Aktivitäten umzusetzen. Vom Erfolg der überbetrieblichen Zusammenarbeit der Hoteliers profitiert schliesslich die Destination als Ganze. Vor allem aber die Unternehmer und Unternehmerinnen selbst.

BUSINESSPLÄNE FÜR SECHS HOTELBETRIEBE WERDEN MIT DEN EIGENTÜMERN ERARBEITET.



PANORAMA

Pluspunkt

Ein Zusammenspiel von strategie- und finanzierungsfähigen Hotelbetrieben in einer regionalen Kooperation.

Kontakt

Urs Keiser, Conim AG, Zürich
uk@conim.ch
Patrick Bérod, HotellerieSuisse
Valais-Wallis, Sion
p.berod@vs-hotel.ch

EINE BETRIEBSGESELLSCHAFT – GEBÜNDELTE KRÄFTE

Das Projekt Masterplan Leukerbad hat die Destination aus einem Dornröschenschlaf geweckt. Es führt zu mehr Professionalisierung, erheblichen betrieblichen Synergien und einer klaren Vision.



Das operative Geschäft von sechs Unternehmen, darunter die Torrent-Bahnen (Bild), ist in der neuen Aktiengesellschaft My Leukerbad vereint.

Edgar Grämiger,
Grischconsulta Beratungen AG

Die Idee zur Schaffung einer Betriebsgesellschaft My Leukerbad entstand im Rahmen der finanziellen Sanierung der Torrent-Bahnen im Jahr 2016. Das Modell der Trennung von Betrieb (eine Betriebsgesellschaft) und Eigentum der Infrastruktur (mehrere Infrastrukturgesellschaften) überzeugte die Gläubiger. Das Sanierungskonzept bedeutete einen Neustart für Leukerbad. Die Aktiengesellschaft My Leukerbad vereint die sechs Unternehmen und Organisationen Torrent-Bahnen, Leukerbad Therme, Sportarena, Snowpark Sportarena, Busbetriebe LLB und Verein Leukerbad Tourismus.

Heute hat sich aus der einfachen gemeinsamen Betriebsgesellschaft ein voll integrierter, schlagkräftiger Tourismusdienstleister entwickelt – zum Nutzen

der Gäste («Alles aus einer Hand») und zum Nutzen der Destination («Synergien einer professionellen Unternehmung»). Diese Entwicklung, mit einem unternehmerischen Ansatz die Kleinstrukturiertheit zu überwinden, wird im Rahmen des Projekts Masterplan Leukerbad durch Innotour seit 2020 unterstützt.

So wird etwa auf der Ebene der Destination ein neuer Marktauftritt umgesetzt und die durchgehende Digitalisierung mit Website und integriertem Webshop vorangetrieben. Gleichzeitig wird an einer einheitlichen, Unternehmensstrategie, dem Angebot sowie den Prozessen und der Organisation gearbeitet. Das Projekt wird durch das Beratungsunternehmen Grisconsulta entwickelt und in der Umsetzung geleitet.

EINE ERFOLGSGESCHICHTE

Bereits nach zwei Jahren sind die Resultate des Masterplans Leukerbad sehr erfreulich. So können mit dem

Unternehmen durch Kostensynergien rund CHF 1 Million eingespart werden. Dank einer in enger Abstimmung mit den Infrastrukturgesellschaften erarbeiteten Unternehmensstrategie verfügt My Leukerbad zudem über eine klare Vision für die nächsten sechs bis zehn Jahre. Der neue einheitliche Markenauftritt verleiht der Destination neuen Schwung.

Statt fünf bis sechs Einzelbetriebe mit je 15-30 Mitarbeitenden gibt es heute ein grosses Unternehmen mit professionellen Strukturen und rund 125 Mitarbeitenden. Dadurch entstehen bis zur höchsten Kaderstufe attraktive Arbeitsplätze, weshalb auch erfahrene Fachkompetenzen rekrutier- und finanzierbar sind.

BIS ZUR HÖCHSTEN KADERSTUFE ENTSTEHEN ATTRAKTIVE ARBEITSPLÄTZE.

PANORAMA

Pluspunkt

Das integrierte Tourismus-Unternehmen aus mehreren kleinstrukturierten Leistungsträgern hat für alpine Destinationen Vorbildcharakter.

Kontakt

My Leukerbad AG
027 472 71 71
admin@leukerbad.ch

FÖRDERUNG VON GRÜNDUNGEN IN DER TOURISMUSBRANCHE

Ein vielfältiges und integratives Ökosystem ist unentbehrlich für die Stärkung und Weiterentwicklung der Schweizer Start-up-Landschaft. Entsprechend ist es eines der Kernaufgaben von Innosuisse, die Gründerszene zu fördern.

Tugi Günes, Innosuisse

Das Interesse am Start-up-Förderangebot von Innosuisse ist in den vergangenen Jahren beträchtlich gewachsen und verfügt über Erfolgsgeschichten aus verschiedenen Industrien. Auch im Tourismus-Umfeld, das angetrieben von der digitalen Transformation viele neue Geschäftsideen hervorbringt, unterstützt Innosuisse mehrere Projekte. Die Angebote von Innosuisse können für Tourismus-Start-ups einen wertvollen Beitrag leisten, etwa durch das Vermitteln von Wissen und bewährten Praktiken, durch strategische Beratung oder mit Unterstützung der Expansion in neue Märkte.

Innosuisse bietet viele Möglichkeiten, um die Risiken eines Gründer-Unterfangens einzuschränken und Unterstützung zum Aufbau eines erfolgreichen innovativen Start-ups einzuholen. Es gibt spezifische Instrumente für angehende sowie erfahrene Unternehmende mit Fokus auf technologische und geschäftsmodellorientierte Innovationen aus allen Branchen und im Interesse der nachhaltigen Entwicklung des Wirtschaftsstandorts Schweiz.

In den Trainingsmodulen kann man sich die Grundlagen zur Gründung und Führung eines Start-ups aneignen, seine Geschäftsidee oder Wachstumsstrategie konkretisieren und ausbauen. Die Kurse werden von Anbietern in der ganzen Schweiz durchgeführt und stehen allen Interessierten offen.

PROFITIEREN VON UMFASSEN- DER BERATUNG UND DER VER- MITTLUNG VON INVESTOREN.

FAST 200 AKKREDITIERTE COACHES

Es bietet sich auch eine Anmeldung für das Innosuisse Start-up-Coaching an, um von umfassender Beratung sowie der Vermittlung von Investoren und Geschäftspartnern zu profitieren. Das Angebot besteht aus drei Programmen, je für den spezifischen Entwicklungsaspekt, und sie sind individuell auf das jeweilige Start-up zugeschnitten. Man erhält einen Gutschein in entsprechender Höhe und hat Zugriff auf einen Pool von fast 200 akkreditierten Coaches. Zudem haben Firmen in den Coaching-Programmen Zugang zu verschiedenen Internationalisierungsangeboten und können bei erfolgreichem Abschluss des Core Coaching Pro-

gramms mit dem Innosuisse-Zertifikat ausgezeichnet werden.

Informationen zu den Förderinstrumenten gibt es unter www.innosuisse.ch. Für spezifische Auskunft kann man das Innosuisse Start-up Team anschreiben (startup@innosuisse.ch).



Das von Innosuisse finanzierte Ausbildungsangebot hilft sowohl bei der Unternehmensgründung als auch bei der Geschäftsentwicklung.

WEITERE IMPULSE:
ALLE INNOTOUR-PROJEKTE
UNTER

www.seco.admin.ch/innotour

Adresse

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Tourismuspolitik, Innotour
Holzkofenweg 36, 3003 Bern
tourismus@seco.admin.ch



Kontakt

Christoph Schlumpf
Programmleiter Innotour
christoph.schlumpf@seco.admin.ch
058 462 27 15



Kontakt

Mireille Corger-Lattion
Stv. Programmleiterin Innotour
mireille.corger@seco.admin.ch
058 463 40 21



Kontakt

Lea Pirovino
Wissenschaftliche Mitarbeiterin
lea.pirovino@seco.admin.ch
058 463 47 74