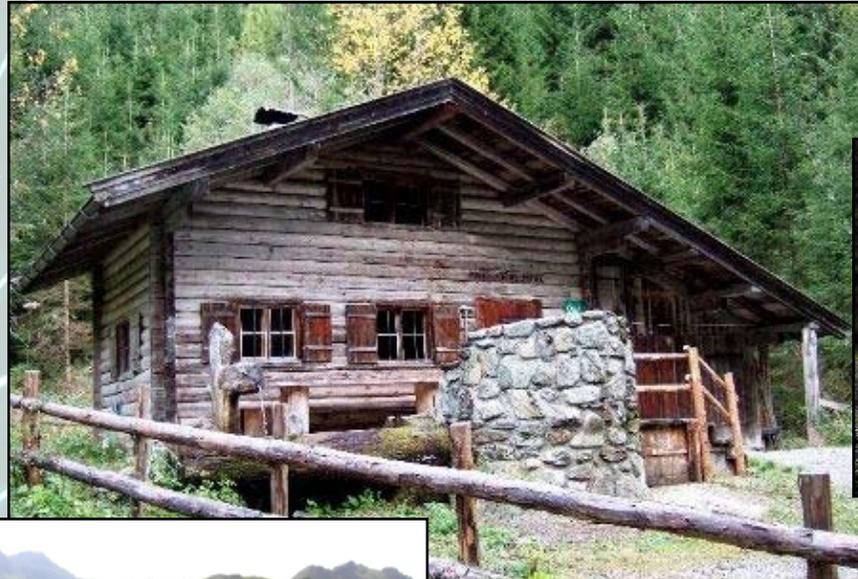


Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb



Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb



Historie

- 1997 - Privatisierung der ÖBF zur ÖBf AG
- Unternehmensstrategie ab 1997
 - Aktives Engagement im Tourismus- und Immobilienbereich, dabei verstärktes Augenmerk auf die wirtschaftliche Verwertung vorhandener Ressourcen.
- Umsetzung im Forstbetrieb Unterinntal:
 - Erhebung des Potentials an nicht genutzten Jagd- und Forstschutzhütten
 - Analyse, Strategieentwicklung und Objektauswahl
 - Auswahl 14 geeigneter Objekte: Umbau und Instandsetzung
 - Begründung des „Hüttenerlebnis Tirol – HET“

Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb



Hüttenausstattung:

- (Fast) alle Hütten sind über Forststrassen erreichbar
- Getrennter Wohn- und Schlafbereich; Badezimmer mit fließend Wasser (warm/kalt); WC mit Wasserspülung
- Voll ausgestattete Küche für Selbstversorger (inkl. Kühlschrank)
- Beheizung mit Holz und Gas
- Gaslicht
- Zwei Hütten mit Stromversorgung

Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb



HET – Ein Blick ins Tiroler Unterland...



Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb

HET Umsetzung 1998 – 2000

- **1998-1999** Vermietung in Eigenregie
 - Buchung im FB
 - 1 Vollbeschäftigte Mitarbeiterin
- **1999** Kritik am Projekt durch Dritte (Schwierigkeiten bzgl. Raumordnung, Zufahrts-Regelungen, Baugenehmigungen)
- **2000** Kostenexplosion → Revision des Projektes – Kostenanalyse, Entwicklung Alternativ-Modelle

Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb

HET 2001 - Revision

- Analyseergebnis:

4 Modelle sind denkbar

1. HET „light“ im FB



2. Dauvermietung der H



3. HET Vertriebsmodell



4. HET Betreibermodell



Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb

HET 2001 – Neuausrichtung

Entscheidung für die Kooperation mit MTS-Almliesl:

- Professionelle Abwicklung (inkl. Notfall-Hotline auch außerhalb der normalen Geschäftszeiten sowie am Wochenende)
- Marketing über Almliesl (Katalog, Internet, Printmedien), internationale Partner (z.B. Interchalet, TUI, holländischer Automobilclub,...) ebenfalls mit Internet-Vertrieb
- Flexibilität durch Saison-Verträge
- Sofortige Integration der ÖBf Kunden



Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb

ALMLIESL - MTS (Marketing Tourismous Synergie)

- Firmensitz: Maishofen/ Salzburg
- „Almliesl“ = Ö größtes Angebot an Ferienhäuser/ Hütten
- Vertragspartner: TUI, Interchalet, Holländischer Automobilclub
- 100.000 Nächtigungen/ 2000
- 20 Jahre Incoming-Erfahrung
- Kunden: ÖW, Tirol Werbung
- Projekte: Bike World Leogang, MTB,...



Almliesl
HÄUSER . HÜTTEN . WOHNUNGEN

- > ALMHÜTTEN
- > FERIENHÄUSER
- > FERIENWOHNUNGEN
- > ALMLIESLDÖRFER
- > REGIONEN
- > SCHNÄPPCHEN
- > REISEBEDINGUNGEN

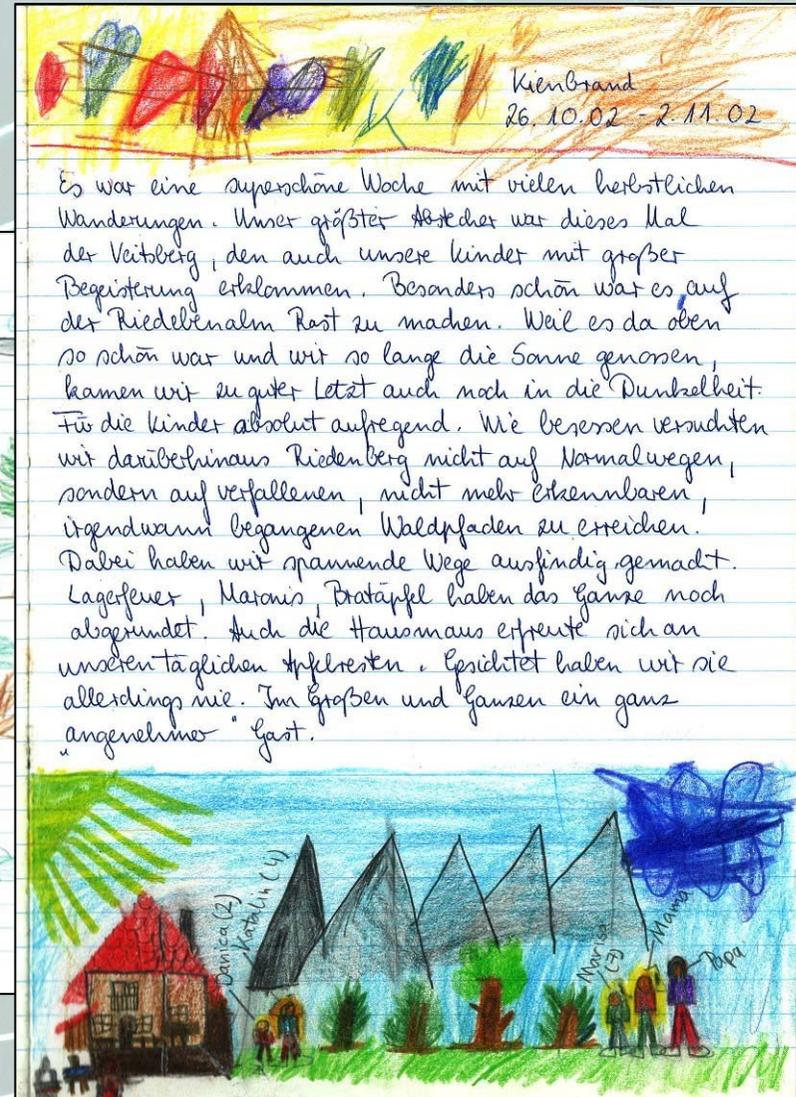
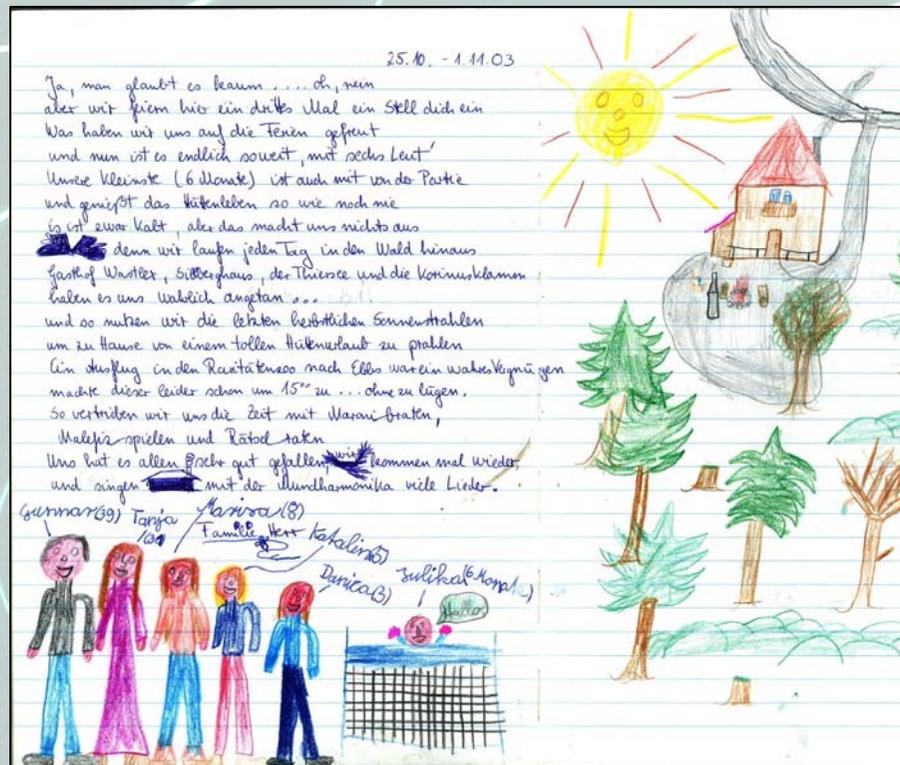
Impressum von "Almliesl - in den Bergen daheim!"

Urheberrecht - alle Rechte vorbehalten ©2007
Artikel, Fotos und Texte

» Anfrage

Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb

Feedback der Gäste



Vom „Hüttenerlebnis Tirol“ zum internationalen Vertrieb



Resumee

- Rückmeldungen der Urlauber sind positiv
- Hütten werden international nachgefragt (Gäste aus Holland, BRD, Italien, Frankreich, Österreich,...)
- Hüttenurlaub hat einen hohen Stellenwert
- Hüttenurlauber hat hohen Anspruch an den Hüttenstandard
- Professionalität in der Hüttenvermietung ist Voraussetzung für Erfolg

17.3.2005

PS. Schikaren sich vermehrt auch !!