

Organisationsentwicklung Oberried Tourismus

Einleitung

Durch den Bau des Florens Lake Resort & Spa wird der Tourismus in Oberried neue Dimensionen annehmen. Gemeinsam mit sämtlichen Anspruchsgruppen wird die touristische Entwicklung des Dorfes im Rahmen des Projektes «Oberried Tourismus 2022» aktiv angepackt. In diesem Rahmen soll auch der Verein Oberried Tourismus fit gemacht werden für die Zukunft. Strukturen, Leistungsauftrag, Vereinbarungen und Finanzierung werden durchleuchtet, damit die künftig wachsenden Aufgaben effizient und professionell bewältigt werden können.

Aktuelle Situation

Oberried Tourismus ist ein ehrenamtlich geführter Verein bestehend aus rund 100 Mitgliedern und einem Vorstand welcher die anfallenden Arbeiten wahrnimmt. Der Verein verfügt über Statuten sowie einen Leistungsauftrag von der Gemeinde Oberried. Diese Dokumente skizzieren grob die Strukturen und Aufgaben des Vereins. Gemäss Leistungsauftrag der Gemeinde hat Oberried Tourismus folgende Aufgaben zu erfüllen:

- Betreibt einen Informationsdienst vor Ort, sowie über eine Internetplattform
- Betreibt und unterhält die touristische Infrastruktur
- Organisiert abwechslungsreiche kulturelle Veranstaltungen während des ganzen Jahres
- Vollzieht das Reglement über die Kurtaxe
- Organisiert das Marketing für den Ferienort Oberried

Die Einnahmen von Oberried Tourismus setzen sich zusammen aus Kurtaxeneinnahmen, Mitgliederbeiträgen, freiwilligen Zuwendungen und weiteren Einnahmen. Eine Tourismusförderungsabgabe (TFA) wird in der Gemeinde Oberried aktuell nicht eingefordert. Aufwand und Ertrag befinden sich im Bereich von ca. CHF 40-50t pro Jahr.

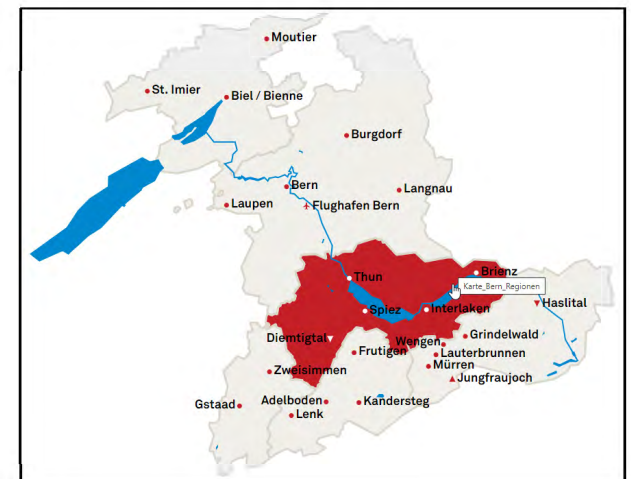
Die Organisation Oberried Tourismus gehört geografisch zum Gebiet der Ferienregion Interlaken. Die Tourismus Organisation Interlaken (TOI) ist eine von insgesamt sechs Destinationsmanagementorganisationen (DMO) im Kanton Bern. Übergeordnet agieren zudem die Dachmarketingorganisation «BE! Tourismus AG» sowie «Schweiz Tourismus». Untergeordnet existieren sieben sogenannte Dachmarken-Partner von der Tourismus Organisation Interlaken (TOI).

Durch eine Leistungsvereinbarung mit dem Dachmarken-Partner Brienz stellt Oberried Tourismus aktuell Marketing-Basisleistungen sowie die (indirekte) Integration bei der DMO Interlaken sicher.

Folgende Leistungen sind in der Leistungsvereinbarung mit Brienz Tourismus enthalten:

- Verkauf aller Angebote der Hotellerie und Parahotellerie, der Bahnen, Schiffe, Busse, Museen und von allen weiteren Ferien- und Freizeitveranstaltern aus der Gemeinde Brienz und Oberried Tourismus.
- Erbringen von Dienstleistungen für Individualreisende und Gruppen.
- Betreiben einer touristischen Informations- und Verkaufsstelle in Brienz.
- Gezielte Bearbeitung ausgewählter Märkte im In- und Ausland mit dem Ziel, neue Kunden für Brienz und die Partnerorganisationen zu gewinnen.

Für diese Leistungen entrichtet Oberried Tourismus einen Logiernächte abhängigen Beitrag von jährlich ca. CHF 7'000.00 an Brienz Tourismus.



Prognose Entwicklung Logiernächte und Kurtaxen-Einnahmen in Oberried

Auf Basis der aktuellen Logiernächte-Zahlen von Oberried und den Logiernächte-Annahmen vom Florens Lake Resort & Spa kann die Entwicklung von Logiernächten und Kurtaxen prognostiziert werden.

Annahmen:

- Logiernächte vom bestehenden Beherbergungsangebot in Oberried bleiben stabil.
- Logiernächte Florens Resort inkl. Eigennutzung durch Wohnungsbesitzer: 2022: 66'000 / 2023: 79'000 / 2024: 91'000 / 2025: 93'000.
Im Sinne einer konservativen Berechnung werden im ersten Betriebsjahr (2022) 50% und ab dem zweiten Betriebsjahr 20% abgezogen.
- Altersstruktur Gäste: Das Resort geht von 80-85% Erwachsenen und 10-15% Kindern aus.
Im Sinne einer konservativen Berechnung wird von folgender Altersstruktur ausgegangen: Erwachsene: 60% / Kinder 6-16: 20% / Kinder 0-6: 20%
- Wohnungseigentümer Florens Resort mit Eigennutzung: 70 Eigentümer, Ø 3 Zimmer-Wohnung à CHF 240.00 Pauschalkurtaxe (Annahme)

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Logiernächte Erwachsene	3'000	3'000	22'800	40'920	46'680	47'640
Logiernächte Kinder 6-16	1'000	1'000	7'600	13'640	15'560	15'880
Logiernächte Kinder 0-6	1'000	1'000	7'600	13'640	15'560	15'880
Total Logiernächte	5'000	5'000	38'000	68'200	77'800	79'400
Pauschalkurtaxen	24'500.00	24'500.00	41'300.00	41'300.00	41'300.00	41'300.00
Kurtaxen	7'000.00	7'000.00	53'200.00	95'480.00	108'920.00	111'160.00
Total Kurtaxen-Einnahmen	31'500.00	31'500.00	94'500.00	136'780.00	150'220.00	152'460.00

Fazit:

Ein Blick auf die aktuelle Logiernächte-Übersicht zeigt, dass sich Oberried mit der Eröffnung des Florens Resorts schlagartig zu einem wichtigen Logiernächte-Treiber in der Ferienregion Interlaken entwickeln wird. Dies bringt Oberried Tourismus in eine gute Verhandlungsposition für neue Leistungsvereinbarungen.

Die Logiernächte sind jedoch nur eine Kennzahl unter vielen Werten, die einen attraktiven Tourismusort ausmachen. Oberried muss auch ausserhalb des Florens Resort ein stimmiges Gesamtpaket an touristischen Angeboten generieren und den vorhandenen Charme/Charakter des Dorfes in Wert setzen können. Nur so gelingt eine nachhaltige touristische Entwicklung.

Logiernächte Kalenderjahr	Total					Differenz 2018/19	
	2015	2016	2017	2018	2019	Absolut	%
Interlaken, Matten, Unterseen, Wilderswil, Gsteigwiler, Saxeten	1'404'268	1'394'212	1'475'148	1'568'173	1'640'259	72'086	4.60
Beatenberg	173'556	186'868	191'248	203'933	214'641	10'708	5.25
Bönigen, Iseltwald	73'790	78'631	84'373	93'778	100'255	6'477	6.91
Brienz, Axalp, Schwanden, Brienzwiler, Hofstetten, Oberried	182'743	193'541	206'459	221'779	219'371	-2'407	-1.09
Habkern	13'520	12'417	15'446	16'802	3'390	-13'412	-79.82
Ringgenberg-Goldswil-Niederried	60'520	63'086	70'108	82'452	95'602	13'150	15.95
Thun, Thunersee*	448'413	455'304	483'390	511'403	626'929	115'526	22.59
Diemtigal**	0	0	61'962	54'458	55'922	864	1.59
Total	2'356'810	2'384'059	2'588'134	2'752'778	2'955'770	202'992	7.37

Hierfür braucht es eine starke Tourismusorganisation, welche diese Entwicklung in Zusammenarbeit mit allen Anspruchsgruppen orchestrieren und Oberried auf der touristischen Landkarte sinnvoll positionieren kann.

Lösungsansätze Neuorganisation Oberried Tourismus

Variante	Beschreibung	Bewertung
Brienz 1	Sämtliche operativen Leistungen welche der Vorstand von Oberried Tourismus nicht leisten kann, werden mittels einer erweiterten Leistungsvereinbarung an Brienz Tourismus übertragen.	<p>Pro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Arbeiten können in bestehende Strukturen und Abläufe eingebettet oder wie bis anhin weitergeführt werden. - Geringere Kosten dank Nutzung von Synergien. - Nähe zu Marke/Destination «Brienz». Geografisch, thematisch, sozial, historisch etc. (Chaletdorf, Brienzensee, Mentalität, Schule usw.) <p>Contra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grosse Abhängigkeit und begrenzte Möglichkeiten in Bezug auf Gästebetreuung, Vermarktung sowie Angebots- und Produktentwicklung - Bescheidene Präsenz/Sichtbarkeit von Oberried am Markt - Keine operativ tätige Ansprechperson in Oberried für Gäste und Leistungsträger - Weiterhin hohe Belastung vom OT Vorstand
Brienz 2	<p>Oberried Tourismus schafft eine eigene Stelle mit den Hauptaufgaben Gästebetreuung, Angebots- und Produktentwicklung, Administration und Finanzen. Strategische Leitung (Vorstand) und operative Leitung (CEO, LeiterIn) werden getrennt.</p> <p>Zusätzlich wird eine reduzierte Leistungsvereinbarung mit Brienz Tourismus für die Integration in die Vermarktung (DMO Interlaken und Dachmarken-Partner Brienz Tourismus) erarbeitet.</p>	<p>Pro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Operativ tätige Ansprechperson in Oberried für Gäste und Leistungsträger - Professionelle Gästebetreuung, Angebots- und Produktentwicklung, Veranstaltungen - Nähe von Oberried zur Marke/Ortschaft «Brienz». Geografisch, thematisch, sozial historisch etc. (Chaletdorf, Brienzensee, Mentalität, Schule usw.) <p>Contra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kostenintensiv - Wenig Einfluss auf Vermarktungsaktivitäten - Bescheidene Präsenz/Sichtbarkeit von Oberried am Markt

<p>Interlaken</p>	<p>Oberried Tourismus und Florens Resort schaffen* eine eigene Stelle mit den Hauptaufgaben Gästebetreuung, Angebots- und Produktentwicklung, Administration und Finanzen. Strategische Leitung (Vorstand) und operative Leitung (CEO, LeiterIn) werden getrennt.</p> <p>Die Leistungsvereinbarung mit Brienz Tourismus wird gekündigt und es erfolgt ein Direktanschluss an die DMO Interlaken als Dachmarken-Partner.</p> <p>* Variante Interlaken: Denkbar ist auch, dass nur Oberried Tourismus (ohne Resort) eine eigene Stelle schafft, deren Tätigkeiten und Ausrichtung aber ZWINGEND MIT RESORT KOORDINIERT werden müssen.</p>	<p>Pro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Operativ tätige Ansprechperson in Oberried für Gäste und Leistungsträger - Professionelle Gästebetreuung, Angebots- und Produktentwicklung, Veranstaltungen - Erhöhte Präsenz/Sichtbarkeit von Oberried bei der DMO Interlaken - Kongruenz mit Ausrichtung vom Resort <p>Contra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kostenintensiv - Begrenzter Einfluss auf Vermarktungsaktivitäten
<p>Riedergrat</p>	<p>Oberried Tourismus schafft eine eigene Stelle mit den Hauptaufgaben Gästebetreuung, Angebots- und Produktentwicklung, Administration und Finanzen. Strategische Leitung (Vorstand) und operative Leitung (CEO, LeiterIn) werden getrennt.</p> <p>Es erfolgt ein Direktanschluss an die DMO Interlaken als Dachmarken-Partner. Die Leistungsvereinbarung mit Brienz Tourismus wird reduziert auf Vermarktungs-Dienstleistungen (Integration in Werbemittel + Massnahmen Markt Schweiz) sowie Informations-/Unterkunftsvermittlung.</p> <p>Die Koordination mit dem Florens Resort wird über einen Kurortsfonds, eine Leistungsvereinbarung oder eine Tourismusförderungsabgabe (TFA) sichergestellt (gemäss «Optionen für die Generierung von zusätzlichen finanziellen Mitteln auf S. 6).</p>	<p>Pro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Operativ tätige Ansprechperson in Oberried für Gäste und Leistungsträger - Professionelle Gästebetreuung, Angebots- und Produktentwicklung, Veranstaltungen - Erhöhte Präsenz/Sichtbarkeit von Oberried bei der DMO Interlaken und Brienz Tour. - Kongruenz mit Ausrichtung vom Resort <p>Contra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kostenintensiv - Begrenzter Einfluss auf Vermarktungsaktivitäten

Mögliche Auswirkungen einer Direktintegration in der DMO Interlaken als Dachmarken-Partner

Marke Oberried

Mit einer Direktintegration in der DMO Interlaken als Dachmarken-Partner, kann Oberried als eigenständige Submarke unter der Marken «Interlaken» und «Brienzersee» auftreten. Dies verhilft Oberried zu einer höheren Präsenz gegenüber einer Integration in der Submarke «Brienzi & Umgebung». Obwohl Oberried homogen in die Marke Brienzi integriert ist, gehen die Inhalte insgesamt etwas unter. Spätestens mit der Eröffnung vom Florens Resort, hat Oberried die Berechtigung zu einem «eigenen» Auftritt als Dachmarken-Partner im Portfolio von Interlaken. Dieser Schritt bildet ebenfalls eine wichtige Basis, um den Output (Marketing und Kommunikation) aus der Tourismusstrategie Oberried wirkungsvoll platzieren zu können. Differenziert zu betrachten sind Vermarktungsaktivitäten im Sinne von «Gäste holen». Hier muss und soll Oberried wohl auch in Zukunft auf die Massnahmen der übergeordneten Organisationen vertrauen.

Link zu Porträt, Vision & Strategie Tourismus-Organisation Interlaken 2025:

<https://www.interlaken.ch/fileadmin/pdf/toi/toi-2025-portraet-vision-strategie-de.pdf>

Input zu Logos:

Ergänzend zum Logo der Dachmarke «Interlaken», treten alle Dachmarken-Partner zusätzlich mit einem individuellen Logo auf. Obwohl die Wirkung dieses uneinheitlichen Auftritts fraglich ist, muss sich Oberried Tourismus diesbezüglich Gedanken machen. Neues eigenes Logo? Bestehendes Logo? Nutzung DMO Logo?

Onlinepräsenz

Aktuell wird Oberried unter «Brienzi & Umgebung» mitgetragen. Durch eine direkte Integration von Oberried bei der DMO Interlaken kann eine bessere Sichtbarkeit von Oberried erzeugt werden. Gleichzeitig wäre damit ein professioneller touristischer Webauftritt von Oberried (Angebote, Events, Kontakte usw.) in einem bestehenden CMS sichergestellt. Beispiel Integration Ringgenberg-Goldswil-Niederried:

<https://www.interlaken.ch/reiseziele/brienzersee/ringgenberg-goldswil-niederried>

Gästekarte

Ein Direktanschluss zur Dachmarke Interlaken hätte voraussichtlich einen Wechsel von der Gästekarte Brienzi zur Gästekarte Interlaken zur Folge. Die Leistungen sind relativ ähnlich, jedoch anders gewichtet. Der Aufbau einer eigenen Gästekarte scheint aus aktueller Sicht aufgrund der kleinen Anzahl kostenpflichtigen touristischen Angebote wenig Sinnvoll. Zielführender ist die Integration neuer touristischer Angebote von Oberried in die Gästekarten Brienzi und Interlaken.

Input zur Gästekarte:

Die Gästekarte Interlaken berechtigt aktuell zu freier Fahrt mit den öffentlichen Verkehrsmitteln innerhalb der Libero Lokalzone 750 inklusive der Strecke Iseltwald, Saxeten, Niederried sowie bis zur Beatenbucht. Eine Erweiterung mit der Zone 810 (bis und mit Oberried) könnte dank den zusätzlichen Kurtaxen Einnahmen wohl finanziert werden. Die Gratis-ÖV Nutzung Oberried-Interlaken wäre ein massiver Mehrwert für die Gäste in Oberried und könnte zusätzliche Gäste aus der Region Interlaken zu einem Besuch in Oberried animieren.



Finanzierungsansatz Variante «Riedergrat»

Kurtaxengelder dürfen nicht für die Vermarktung eingesetzt werden. Damit eine Direktintegration bei der DMO Interlaken finanziert werden kann, müssen deshalb anderweitige finanzielle Mittel generiert werden.

Optionen für die Generierung von zusätzlichen finanziellen Mitteln:

1. Die Gemeinde Oberried bezahlt einen jährlichen Beitrag zur touristischen Vermarktung des Ortes (ist in anderen Orten üblich). Im Gegenzug kann ein Kurortsfonds eingerichtet werden, welcher die Gemeinde z.B. für Infrastrukturprojekte von touristischem Nutzen einsetzen darf. Dieser Fonds wird mit Kurtaxengeldern gespiesen.
2. Leistungsvereinbarung mit dem Florens Resort (Leistung Resort: Vermarktungsbeitrag / Leistung OT: Vermarktung Oberried, Gästeeinfo, Ortspläne, Veranstaltungen im Resort für Gäste...)
3. Die Gemeinde Oberried führt die Tourismusförderungsabgabe (TFA) ein. Berechnung und Infos auf der nächsten Seite.

Berechnung mit Option 1:

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Bemerkungen
Aufwand							
Personal	0.00	0.00	62'400.00	62'400.00	62'400.00	62'400.00	Einführung 80%-Stelle ab Jan. 2022
Administration/Divers	9'600.00	9'600.00	20'000.00	20'000.00	20'000.00	20'000.00	Miete Büro und Infrastruktur
Touristische Infrastruktur	7'600.00	7'600.00	7'600.00	10'000.00	10'000.00	10'000.00	
Veranstaltungen	12'200.00	12'200.00	12'200.00	20'000.00	20'000.00	20'000.00	
Gästemarketing	1'300.00	1'300.00	10'000.00	15'000.00	20'000.00	20'000.00	Drucksachen etc.
Beitrag DMO Brienz	7'000.00	7'000.00	2'000.00	2'000.00	2'000.00	2'000.00	
Beitrag DMO Interlaken	0.00	0.00	15'000.00	15'000.00	15'000.00	15'000.00	Beispiel: Habkern bezahlt CHF 10'000.00 an DMO Interlaken
Beitrag Kurortsfonds Gemeinde	0.00	0.00	10'000.00	10'000.00	10'000.00	10'000.00	
Total	37'700.00	37'700.00	139'200.00	154'400.00	159'400.00	159'400.00	
Ertrag							
Mitglieder, Gönner, Sponsoring	3'600.00	3'600.00	3'600.00	3'600.00	3'600.00	3'600.00	
Pauschalkurtaxen	24'500.00	24'500.00	41'300.00	41'300.00	41'300.00	41'300.00	Annahme Wohnungen Resort: 70 verkaufte Wohnungen à Ø 3 Zimmer (CHF 240.00)
Kurtaxen	7'000.00	7'000.00	53'200.00	95'480.00	108'920.00	111'160.00	Gemäss LN-Prognosen Seite 2
Veranstaltungen	1'800.00	1'800.00	1'800.00	1'800.00	1'800.00	1'800.00	
Vermarktungsbeitrag Gemeinde	0.00	0.00	10'000.00	10'000.00	10'000.00	10'000.00	
Vermarktungsbeitrag Resort	0.00	0.00	5'000.00	5'000.00	5'000.00	5'000.00	
Total	36'900.00	36'900.00	114'900.00	157'180.00	170'620.00	172'860.00	
Ergebnis	-800.00	-800.00	-24'300.00	2'780.00	11'220.00	13'460.00	

Details zur Option Tourismusförderungsabgabe (TFA)

Die Tourismusförderungsabgabe (TFA) ist eine kommunale Steuer zur Förderung des Tourismus. Sie eignet sich nur für Gemeinden mit einem hohen Anteil an touristischer Wertschöpfung. Abgabepflichtig sind Unternehmen und Selbständigerwerbende, die mit ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit einen hohen Nutzen aus dem Tourismus ziehen. Der Ertrag der Tourismusförderungsabgabe ist vor allem für die Marktbearbeitung zu verwenden. Wie für die Kurtaxe ist für die Einführung ein Gemeindereglement erforderlich.

Annahmen und Datenquellen:

- Zahlen für Berechnung (Wertschöpfung, Tourismusabhängigkeit) gemäss [TFA-Verordnung Gemeinde Interlaken](#)
- Anzahl Vollzeitäquivalente in Oberried gemäss [BFS, Stand 2017](#)
- Branchenzuteilung: Schätzung gemäss [Gewerbeverzeichnis Gemeinde Oberried](#)
- Anzahl Ferienwohnungen und Zimmer gemäss Ferienwohnungsverzeichnis Oberried Tourismus 2020

Branche	Vollzeitäquivalente pro Branche	TFA pro Vollzeitstelle in CHF	TFA-Einnahmen in CHF
Persönliche Dienstleistungen	2	50.00	100.00
Berater	3	70.00	210.00
Baugewerbe	23	65.00	1'495.00
Automobil	2	55.00	110.00
Pflegeheime	60	35.00	2'100.00
Hotels	4	210.00	840.00
Restaurants	2	170.00	340.00
Übrige Dienstleistungen	2	85.00	170.00
Detailhandel	2	85.00	170.00
Ferienwohnungen	-	-	4'200.00
Total	100	-	9'735.00

Hinweise:

- Das Florens Resort ist in dieser Berechnung nicht berücksichtigt.
- Kosten/Nutzen Verhältnis muss gut abgewogen werden:
 - o Ein Grossteil der Arbeitsstellen befindet sich in der Branche «Pflegeheime» die einen sehr tiefen Berechnungs-Ansatz hat.
 - o Eine zusätzliche Abgabe bringt praktisch immer Unstimmigkeiten bzw. Unruhe in eine Gemeinde