

Tourismuskarten im Ausbau – neue Ideen, neue Modelle, neue Systeme

In fast allen deutschen Tourismusregionen werden den Urlaubern GästeCards angeboten. Diese räumen Rabatt oder sogar freien Eintritt bei regionalen Freizeiteinrichtungen ein: Museen, Schwimmbäder, Freizeitparks und gegebenenfalls Bergbahnen oder Strandzugänge. Betreiber solcher Cards sind zumeist die regionalen Tourismusverbände, die die Chipkarte und den dazu gehörenden Reiseführer als wichtiges Marketinginstrument etabliert haben. Viele dieser Cardprojekte bestehen seit vielen Jahren unverändert: Zeit für Innovationen!

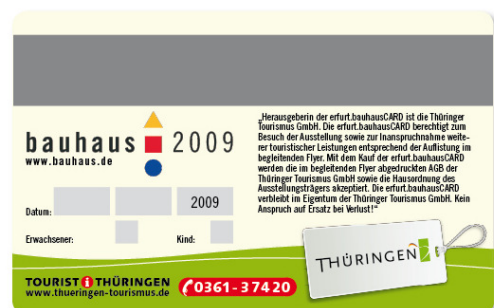


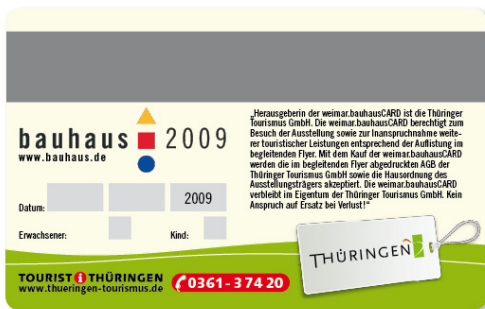
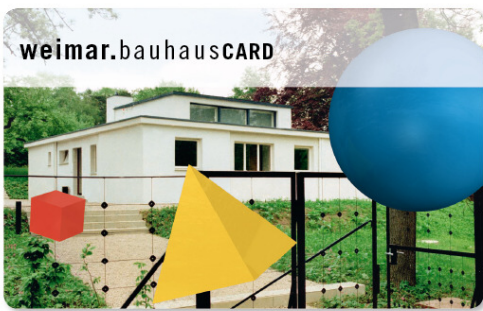
Das vergangene Jahr brachte daher reichlich Bewegung im Bereich der TouristCards mit sich. Neue Cards, wie die erfolgreiche HarzCard (www.harzcard.info), gingen an den Start. Den bestehenden Systemen wie der Rheinland-Pfalz & SaarlandCard gesellten sich zahlreiche neue Freizeiteinrichtungen und Partner hinzu. In Thüringen ging parallel zur

erfolgreichen ThüringenCard vor wenigen Tagen das Projekt **bauhausCARD** an den Start – ein elektronisches Ticket für zahlreiche Sonderausstellungen im Bauhausjahr 2009 und zusätzlich für den Gratis Eintritt zu weiteren 60 Freizeit- und Kulturangeboten in ganz Thüringen.

Zugleich wurden neben dem bewährten All-Inclusive-Ansatz (chipbasierte Prepaid-Card) völlig neue Modelle konzipiert und auf den Weg gebracht. So wird zunehmend auch in deutschen Regionen und Orten das so genannte Umlageverfahren diskutiert. Die IRS Consult ist hier beratend tätig. In einigen Destinationen in Österreich laufen solche Projekte bereits seit Jahren sehr erfolgreich.

Bei diesem Verfahren wird die Karte bei den teilnehmenden Beherbergungsbetrieben in den Übernachtungspreis eingebunden und der Gast erhält automatisch für die Dauer seines Aufenthaltes die Vergünstigung bei den Leistungspartnern – vorzugsweise eben





freien Eintritt zu allen Freizeiteinrichtungen – teilweise ist sogar der öffentliche Personennahverkehr integriert. Die Beherbergungsbetriebe können damit – sofern sie Partnerbetrieb des Systems sind – ihren Hausgästen ein attraktives Leistungsangebot bieten. Da der Umlagebetrag im Übernachtungspreis bereits inkludiert und somit für den Gast nicht sichtbar ist, gibt es das Card-Paket für jeden Gast für die Länge seines Aufenthaltes quasi gratis, ganz egal wie lange er bleibt. Dies entlastet seine Urlaubskasse ganz erheblich. Die Herausgeber hoffen, dadurch die Wahl des Gastes für seinen Urlaubsort zu beeinflussen. Im Allgäu wird mit dem Card-Modell „Oberstaufen plus Golf“ sogar das Gratis-Golfen ermöglicht! Infos

unter: <http://www.oberstaufen.de/index.shtml?plus>.

Der spannende Ansatz dieses Umlageverfahrens erfordert nicht nur neue Finanzierungsansätze, sondern auch neue Systemstrukturen. So wird das Modell teilweise an das kommunale Meldewesen gekoppelt und die gültige Card über ein elektronisches Meldescheinsystem mit ausgegeben.

Für ein Cardprojekt im Umlageverfahren sind erweiterte technische Lösungen erforderlich. Das Systemhaus für touristische Card-Lösungen, die AVS GmbH in Bayreuth, ist technischer Betreiber der meisten TouristCard-Systeme in Deutschland. Diese musste den wachsenden Anforderungen an den technischen Betrieb dieser Cards begegnen. So wurde deren elektronischer Meldeschein (Anwendung für die internetgestützte Abrechnung des Kurbeitrages in Kurorten) an das komplexe Card-Clearingsystem gekoppelt. Auch die Erweiterung hin zur kompletten Online-Tauglichkeit des Cardsystems wurde vollzogen, so dass sich heute völlig neue Abrechnungsverfahren realisieren lassen. Dadurch wird es möglich, selbst schwierigen Anforderungen zu begegnen, die sich aus dem Zusammenspiel zwischen Tourismusorganisationen und regionalen Leistungspartnern ergeben, denn häufig sind es nicht die technischen Herausforderungen, die ein System zum Straucheln bringen, sondern organisatorische. Die Schwierigkeit: Für einen Urlauber müssen das „Card-Prinzip“

(Erwerb, Funktionen, Einsatzmöglichkeiten etc.) und der Nutzen der Card banal einfach darstellbar sein. Die sich teilweise daraus ergebenden komplexen Abrechnungskonditionen und Bedingungen zwischen den regionalen Partnern müssen technisch flexibel und trotzdem kostengünstig abgebildet werden.

Weitere Informationen:

IRS CONSULT AG

Sebastian Erb

Flintsbacherstrasse 6

80686 München

089 – 54 72 65 12

Sebastian.erb@irs-consult.de