



**Praxisprojekt Managementkonzeption  
für die Weisse Arena Gruppe**

# Konzept und Vermarktung von LAAX HOMES

In der Destination Flims, Laax und Falera stehen 8'522 Ferienimmobilien. Die Weisse Arena Gruppe erkennt grosses Potenzial, diese Ferienimmobilien an Dritte zu vermieten, um das Wirtschaftswachstum in der Region zu steigern. Das Projektteam hat die Aufgabe, das Potenzial zu analysieren und mit einem schlüssigen Konzept zu überzeugen.

## Weisse Arena Gruppe

Die Weisse Arena Gruppe ist ein Dienstleistungsunternehmen, das auf alpine Freizeiterlebnisse spezialisiert ist. Zur Unternehmensgruppe gehören ein Bergbahnunternehmen, Hotel- und Gastronomiebetriebe, Vermietung und der Verkauf von Sportausrüstungen, Ski-, Snowboard- und Bikeschulen sowie die Managementgesellschaft. Das Geschäftsmodell der Weissen Arena Gruppe gilt im Alpenraum als einzigartig. Sie bietet den Gästen mit diesem Service «alles aus einer Hand».

## Methodik

Für die Bedarfsanalyse sind elf Ferienwohneigentümerinnen und Ferienwohneigentümer (FeWo-E) und sechs Expertenpersonen befragt worden. Basierend auf den gewonnenen Informationen hat das Projektteam eine systematische SWOT mit Learnings erarbeitet. Im Anschluss wurde ein umfassendes Vermarktungskonzept ausgearbeitet, das sich auf neun erfolgssichernde Massnahmen stützt. Von diesen Massnahmen sind die FeWo-E für die Vermietung und Bewirtschaftung ihrer Ferienwoh-

nung zu überzeugen. Als letzten Schritt hat das Projektteam eine Wirtschaftlichkeitsrechnung aus Sicht der FeWo-E und der Weissen Arena Gruppe entwickelt.

## Ergebnisse

Aus den qualitativen Befragungen geht hervor, dass die Bereitschaft zur Vermietung und Bewirtschaftung bei der heutigen FeWo-E Generation noch gering ist. Das klare Aufzeigen des Nutzens, wie z. B. die Zeitersparnis wird für die FeWo-E entscheidend sein. Die Herausforderung liegt darin, den wichtigsten Nutzen optimal zu kommunizieren. Deshalb fokussiert sich das Projektteam neben den nutzenbasierten, innovativen Leistungspaketen Good, Better und Best auf neun gezielte Kommunikationsmassnahmen. Der Sales Support gewährleistet Anfangserfolge. Alle relevanten Informationen sind auf der Homepage ersichtlich. Zudem ist es geplant, Events – verbunden mit einem Informationsanlass – durchzuführen.

[www.fhsg.ch/praxisprojekte](http://www.fhsg.ch/praxisprojekte)

## PRAXISPROJEKT 3 Managementkonzeption 2018

### Projektteam (v. l. n. r.)

Sabrina Thürlemann, Gossau

Nadine Moser, Gossau

Ladina Capeder, Obersaxen, Projektleiterin

Lorena Cicia, Goldach

Nicole Fässler, Appenzell

Nadine Wellinger, Falera

### Kundschaft

Weisse Arena AG, Laax GR

Flavio Battaini, COO

[www.weissearena.com](http://www.weissearena.com)



Die Studentinnen der FHS erarbeiteten ein Vermarktungskonzept für LAAX HOMES. Mit ihren Erkenntnissen und wertvollen Handlungsempfehlungen im Stile eines professionellen Beratungsunternehmens trugen sie konkret zur Gestaltung weiterer praktischer Massnahmen im Vorfeld der Geschäftsaufnahme bei, um das Startup in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. Danke!

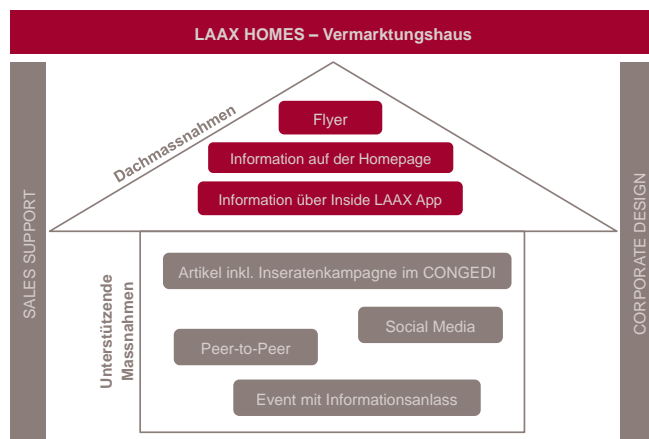
### Coach

FHS St.Gallen

Dr. Pius Küng



Das Projektteam hat wesentliche Informationen als Entscheidungsgrundlage mit qualitativen Interviews beschafft und analysiert. Daraus hat sie innovative Leistungspakete und gezielte Kommunikationsmassnahmen entwickelt, die zur Sicherstellung des Erfolgs dienen sowie eine nachhaltige, hohe Wirtschaftlichkeit garantieren. Bravo.



LAAX HOMES – Vermarktungshaus.

Quelle: eigene Darstellung.