

# Gemeinsame Vermarktung vom Wallis gut angelaufen

Neue Partner und wachsende Umsätze: Die Vermarktungs- und Verkaufsorganisation Matterhorn Region AG (MRAG) ist auf Kurs.



Die Matterhorn Region AG (MRAG) will gemeinsam das Wallis vermarkten.

Bild: David Carlier

Neuer Partner, digitaler Wallis-Marktplatz und wachsende Umsatzzahlen: Die Anfang 2017 gegründete Matterhorn Region AG (MRAG) ist gut unterwegs. Mit der Région Dents du Midi stösst ein weiterer wichtiger Partner aus dem Unterwallis zur MRAG. Ausserdem konnten die Verantwortlichen der Vermarktungs- und Verkaufsorganisation den ersten digitalen Marktplatz für Wallis-Erlebnisse in Betrieb nehmen. Das für 2018 angestrebte Ziel eines Verkaufsumsatzes von einer Million Schweizer Franken wurde bereits Ende September übertroffen.

Die BVZ Holding mit ihren Marken Matterhorn Gotthard Bahn, Gornergrat Bahn Zermatt und Glacier Express, die Aletsch Arena, Leukerbad, Saas-Fee, Verbier, Brig-Simplon, die Fondation Barry, Valais/Wallis Promotion und neu auch die Région Dents du Midi nutzen Synergien und verkaufen gemeinsam unter der Marke «Valais» mit dem Zusatz «Matterhorn Region Swiss Alps» ganzheitliche Wallis-Erlebnisse in Greater China, Südkorea und Nordamerika. Ab 2019 ist die MRAG neu auch in Südostasien (Thailand, Malaysia, Singapur und Indonesien) aktiv.

### **Neun wichtige Walliser Tourismusakteure dabei**

«Die Fernmärkte haben einerseits ein enormes Potenzial für unsere Destination. Andererseits sind sie aufgrund ihrer Entfernung, dem Wettbewerbsumfeld und den spezifischen kulturellen Begebenheiten für eine einzelne Destination schwierig zu bearbeiten. Mit der Marke «Valais - Matterhorn Region Swiss Alps» profitieren wir von einer bedeutend grösseren Visibilität und dank der lokalen Mitarbeitenden in den Märkten von einem ausgezeichneten Markt-Knowhow», sagt Thierry Monay, Marketingverantwortlicher der Région Dents du Midi.

Damit sind nun neun wichtige Walliser Tourismusakteure Partner in der MRAG.

«Ich freue mich sehr darüber, dass wir das Angebot der Région Dents du Midi in unser Portfolio integrieren können. Insbesondere aus dem asiatischen Markt bekommen wir sehr positive Resonanz auf unsere Wallis-Angebote aus einer Hand. Die Reiseveranstalter schätzen den kooperativen Ansatz der MRAG-Partner sehr», erklärt Mario Braide, Geschäftsführer der MRAG.

### **Digitaler Wallis-Marktplatz**

Seit Ende August verfügt die MRAG über eine nutzerfreundliche und effiziente Verkaufsplattform. «Das neue, digitale Vertriebssystem kann für alle Angebote der MRAG-Partner genutzt werden. Von der Anreise über die Unterkunft bis hin zum Wanderführer oder der Weindegustation kann alles über diese eine Plattform individuell für die Reiseveranstalter kombiniert und gebucht werden. Ein digitaler Wallis-Marktplatz also», erklärt Marco Tacchella, VR-Mitglied der MRAG.

Der Wallis-Marktplatz ist auf Reiseveranstalter und andere Geschäftspartner - auf den so genannten B2B-Bereich - ausgerichtet. «Die MRAG ist mit dem bereits per Ende September erreichten Jahresumsatzziel von einer Million Schweizer Franken sehr gut unterwegs. Ausserdem werden wir dank der neuen, einfacheren und deutlich effizienteren Buchungsmöglichkeit einen weiteren Umsatzanstieg verzeichnen können», sagt Mario Braide. Der Wallis-Marktplatz soll zu einem späteren Zeitpunkt auch für die Endkunden zugänglich sein und direkte Buchungen ermöglichen. (htr/og)

### **Matterhorn Region AG (MRAG)**

Die MRAG ist ein Kompetenzzentrum, dessen Dienstleistungen denjenigen Unternehmen zur Verfügung stehen, die Walliser Produkte und Dienstleistungen auf Fernmärkten vermarkten, vertreiben und verkaufen möchten. Der Fokus liegt auf den stark wachsenden Fernmärkten Greater China (Festland China, Taiwan, Hongkong), Südkorea und Nordamerika sowie Südostasien (ab 2019). Das Vertriebssystem basiert auf dem B2B-Ansatz, ist aber so ausgerichtet, dass in Zukunft eine Ausweitung auf einen B2C-Verkauf und auf die Nahmärkte einfach umsetzbar ist.