

Schweizer Bauer

Samstag, 17. April 2021

AGROTOURISMUS: Andreas Allenspach sagt, wie Landwirte auf die gestiegene Nachfrage reagieren können

«Ich empfehle Zuschlag bis 30 Prozent»

Bauernhofferien sind so beliebt, dass Landwirte während den Ferienzeiten höhere Preise verlangen könnten, sagt Andreas Allenspach von Agrotourismus Schweiz. Im Interview gibt er weitere Tipps an Agrotourismusanbieter.

INTERVIEW:
ANJA TSCHANNEN
ADRIAN HALDIMANN

«Schweizer Bauer»: Im vergangenen Jahr wählte eine Rekordzahl von Städtern den Urlaub auf dem Land. Welche Angebote im Agrotourismus sind besonders gefragt?



Andreas Allenspach: Bei Ferienhaus, Ferienwohnung, Zimmer, Camping und Hofläden ist die Nachfrage deutlich gestiegen.

Wie erklären Sie sich diesen Boom?

Wegen Corona haben die Schweizer wieder ihr eigenes Ferienland entdeckt. Zudem bieten ihnen Ferien auf dem Bauernhof nebst dem hohen Erlebniswert viel Ruhe, die Nähe zur Natur, keine Vermischung mit anderen Gruppen, soziale Kontakte mit den Landwirten sowie die Möglichkeit, selber zusammen mit dem Bauern aktiv mitarbeiten zu dürfen im Stall und auf dem Feld.

Wo läuft es weniger gut?

Die Übernachtungszahlen bei Schlafen im Stroh und Gruppenunterkünften sind rückläufig, da Vereine und Schulen wegen Corona keine Reisen/Ausflüge mehr unternehmen.



Die Anbieter seien oft viel zu bescheiden, um die Preise während der Hauptsaison zu erhöhen, sagt Andreas Allenspach. (Bild: Adrian Haldimann)

Bauern bieten in der Regel ihre Agrotourismusangebote über das ganze Jahr zum Einheitspreis an. Würde nicht mehr drinliegen?

Die Anbieter sind oft viel zu bescheiden, um die Preise während der Hauptsaison zu erhöhen. Manchmal ist ihnen aber auch der Aufwand zu gross, ihre Daten betreffend Preise/Verfügbarkeit etc. regelmässig zu pflegen, da sie bereits sehr stark auf dem Hof und mit den Gästen engagiert sind. Meine Empfehlung ist ein Zuschlag von 15 bis 30% während den Ferienzeiten.

Würden solche Zuschläge nicht auf die Nachfrage drücken?

Nein, denn die Gäste sind es sich ja gewohnt von der Hotellerie, Parahotellerie, Flug- und Pauschalreisen. Warum soll der Agrotourismus nicht auch profitieren, wenn während den Ferienzeiten die Nachfrage grösser ist als das Angebot?

Wie reagieren die Anbieter neben Zuschlägen am besten auf die gestiegene Nachfrage?

Indem sie nebst der Rolle des Gastgebers auch die Rolle des Botschafters für die Landwirtschaft einnehmen. Dank dem direkten und persönlichen Kontakt zwischen Anbieter und Feriengast entsteht ein Vertrauensverhältnis, welches ein fruchtbarer Boden ist, um die Anliegen der Landwirtschaft glaubwürdig und mit konkretem Anschauungsunterricht zu vermitteln. Corona bietet die Chance, ein neues Zielpublikum zu erreichen, welches im Normalfall seine Ferien im Ausland verbringt. Es ist positiv überrascht, welche Vielfalt und Qualität unsere Höfe anbieten. Dabei spielt der Preis meist keine Rolle.

Haben Sie weitere Tipps für Agrotourismusanbieter?

Nebst der Direktvermarktung würde ich die Zusammenarbeit mit lokalen oder kantonalen

Tourismusorganisationen und Agrotourismus Schweiz empfehlen, welche wiederum Partnerschaften mit den wichtigsten Buchungsplattformen und Reisesmitlern pflegen. Wichtig aber ist auch, die eigene Homepage mit guten Bildern, Videoclips und Texten und abwechslungsreichen Inhalten zu pflegen sowie die Signalisation und die Beschriftung des Hofes vorzunehmen, denn es gibt immer mehr spontane Laufkundschaft, welche zu Fuss oder Velo unterwegs ist und dank einer guten Signalisation auf die Übernachtungsmöglichkeiten auf dem Bauernhof aufmerksam wird.

Das Internet aber bleibt wichtig. Wie viele Leute bieten Ihre Angebote über Buchungsplattformen an?

Von den 219 Anbietern sind es aktuell 82 Anbieter, welche ihre Ferienwohnung über die Buchungsplattform von e-domizil (Ferienhäuser, -wohnungen, Zimmer) und 26 Anbieter,

welche ihre Gruppenunterkünfte über gruppenhaus.ch vermarkten lassen.

Was sind Vor- und Nachteile solcher Buchungsplattformen?

Die Vorteile überwiegen. Diese sind: vor allem die weltweite Vermarktung der agrotouristischen Angebote; die telefonische Erreichbarkeit der Callcenter für die Gäste während sieben Tage die Woche rund um die Uhr; die Übernahme des Inkassos und der Administration durch die Buchungsstellen. Für diese Leistungen muss der Anbieter bei einer effektiven Buchung eine Kommission entrichten. Für Mitglieder von Agrotourismus Schweiz sind dies 15% bei e-domizil und 10% bei Gruppenhaus.

Welche Botschaft möchten Sie den Landwirten zum Schluss mit auf den Weg geben?

Landwirtschaft ist im Wandel und bietet unter anderem dank Agrotourismus neue Erwerbsmöglichkeiten und Einnahmequellen. Agrotourismus ist die erlebnisreichste Art, Ferien zu verbringen, von Schlafen im Stroh bis Ferien im Baumhaus.

PERSON & VERBAND

Andreas Allenspach ist seit 2016 Geschäftsführer Agrotourismus Schweiz. Zuvor arbeitete er für diverse Tourismusorganisationen in der Ostschweiz und im Wallis und leitete während 13 Jahren den Trägerverein Culinarium, der sich für den Absatz regionaler Produkte und Gerichte in der Ostschweiz engagiert. Agrotourismus Schweiz wurde 2010 gegründet und ist die nationale Dachorganisation für Angebote auf Schweizer Bauernhöfen. hal

AGROTOURISMUS: Variable Preise sind auf dem Hof Mazenau ein Erfolg

«Hotels machen das auch so»

Bei Hubers kostet das Ferienbijou in der Hauptsaison 380 Franken mehr als in der Nebensaison. Die Gäste stört nicht.

ADRIAN HALDIMANN

Rahel und Ruedi Huber führen in Appenzell Enggenhütten einen Schweine- und Legehennenbetrieb mit Duroc-Muttersauen und Legehennen. Doch der «höchste» Stundenlohn, wie Ruedi Huber sagt, resultiert aus der Vermietung einer Ferienwohnung. Als der Mieter die Wohnung im Obergeschoss des Bauernhauses 2015 kündigte, kam die Idee einer Ferienwohnung auf. «In unserer Region sind viele Mietwohnungen leer, der Betrieb ist nur mit dem Auto erreichbar, die Mietzinsen sind tief», zählt Ruedi Huber die



Topmoderne Ferienwohnung auf dem Hof Mazenau. (Bild: zvg)

Gründe auf, weshalb sie mit einer Ferienwohnung liebäugelten.

Preise je nach Saison

Hubers stellten fest, dass Agrotourismus häufig im Tiefpreissegment angeboten wird. «Das entsprach uns nicht. Wenn wir in

die Ferien gehen, ist uns eine schöne Wohnung wichtig», so Huber. Deshalb war der Entschluss rasch gefasst. Hubers investierten neben viel Eigenarbeit eine Viertelmillion Franken in eine komplett sanierte Wohnung. Profifotos und eine moderne Website kosteten

5000 Franken. Exklusiv Kurtaxe und Endreinigung zahlen Urlauber für eine Woche in der 3½-Zimmer-Wohnung zwischen 900 und 1280 Franken. Wie legten Hubers diese Preise fest? «Wir wollten die Investitionssumme in zehn Jahren amortisiert haben und rechneten mit einer Auslastung von 60%», fasst Huber zusammen. Und weshalb variable Preise? Der errechnete Mietpreis schien Hubers hoch, vor allem ausserhalb der Ferienzeit. Deshalb kamen sie auf die Idee, variable Preise zu definieren. «Nun kostet die Ferienwohnung in der Nebensaison von Mitte Oktober bis Mitte Dezember und von Mitte Januar bis Mitte März weniger als in der Hauptsaison. Hotels machen das auch so», hält Huber fest. Und es funktioniert. «Es gab diesbezüglich noch nie eine Reklamation. Und die Ferienwohnung

ist seit 2017 jeweils übers ganze Jahr zu rund 65 Prozent ausgelastet», freut sich Huber.

«Jetzt nur noch Schweizer»

Vor Corona kamen rund 80 Prozent der Gäste aus dem Ausland. Deshalb buchten insgesamt rund 60% über Booking.com. Den Rest machten Buchungen über die Plattformen Airbnb, E-domizil und über die eigene Website www.hof-mazenau.ch aus. Diesen Sommer kommen aber mehrheitlich Schweizer in die schon fast ausgebuchte Ferienwohnung im Appenzellerland. Die helle und moderne Ferienwohnung im Bauernhaus aus dem 16. Jahrhundert ist eine Erfolgsgeschichte. Aus welchem Hauptgrund? «Am wichtigsten sind schöne Zimmer und dass man die im Internet gut präsentiert», betont Huber.