



Sonne, Schnee und SKOOR

Gästedaten, Umsatz und sogar das Wetter: Mit ihrem Dashboard von SKOOR sind die Bergbahnen Adelboden AG stets im Bild über ihre Anlagen. «6 Gebiete – 1 Erlebnis»: mit diesem Slogan werben die Bergbahnen Adelboden AG für ihr breites Sommer- und Wintersportangebot. Ob Skifans, anspruchsvolle Mountainbikerinnen, Trottinette-Flitzer oder Weltcup-Abfahrt-Begeisterte – das beliebte Skigebiet im Berner Oberland bietet für alle etwas. Das Wintergeschäft im Schweizer Tourismus ist hart umkämpft. Den Überblick über Umsatzzahlen sowie weiteren geschäftskritischen Kennzahlen behält die Bergbahnen Adelboden AG dank der SKOOR Dashboard-Lösung.

Ziele

Umfassendes, übersichtliches Finanzreporting für die Geschäftsleitung

Near real time Auswertungen von Marketingmassnahmen

Umsetzung

SKOOR Dashboard-Lösung mit Mailschnittstelle

Nutzen

Zeitlich und örtliche unabhängige Verfügbarkeit von Umsatz- und Gästedaten

Reibungsloses monatliches Reporting



Dutzende Ticketkategorien

Das Kassensystem moderner Bergbahnen ist eine komplexe Sache. Es gibt unzählige Ticketkategorien und Tarife – vom Saisonabonnement über Kinderermässigungen bis zu Seniorenrabatten. Dazu kommen regelmässige Spezialaktionen mit verschiedenen Partnerunternehmen.

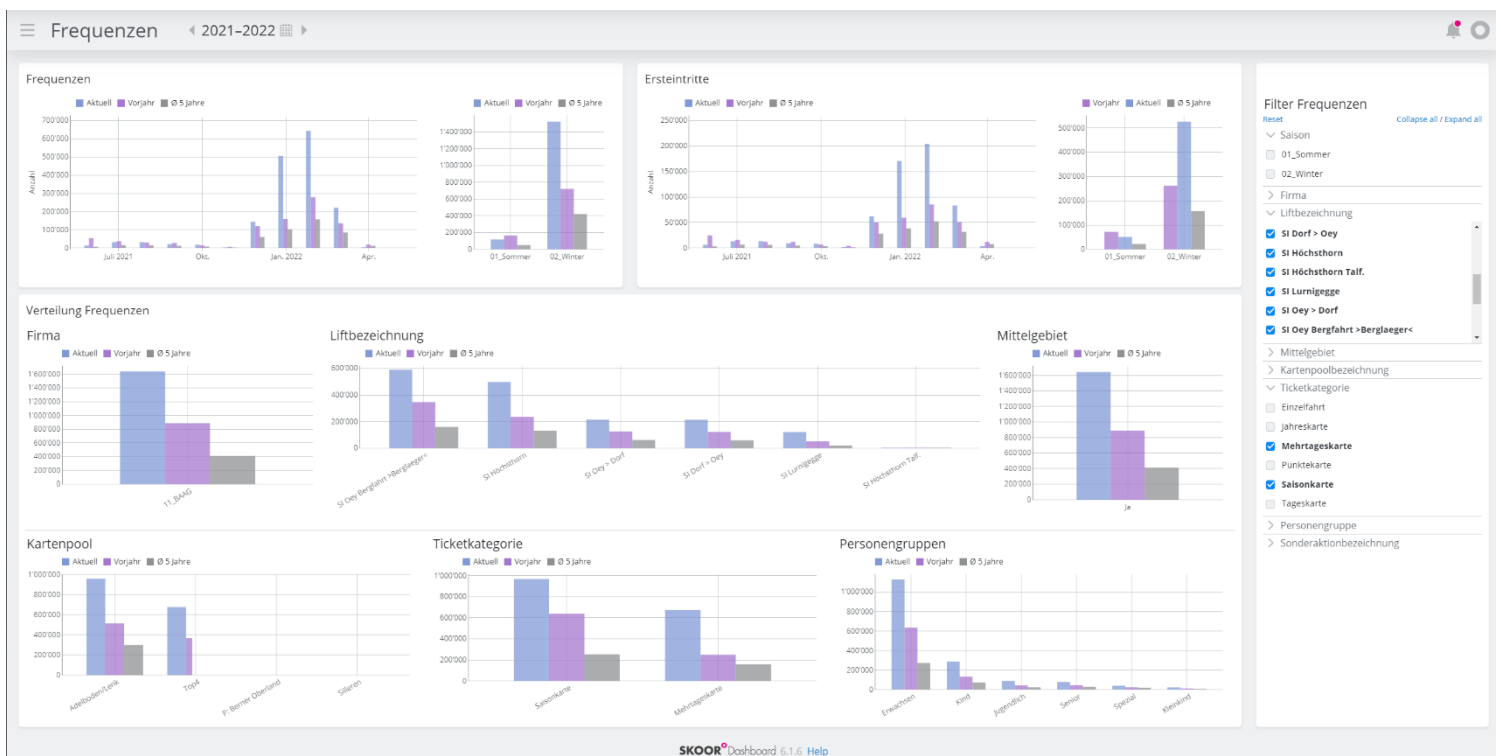
«Alle diese Informationen zeitnah und sinnvoll zu verarbeiten, war für uns nicht immer leicht», erinnert sich Björn Jungen, IT-Verantwortlicher bei der Bergbahnen Adelboden- AG. So wurden früher die Rapporte monatlich erstellt, was sich jedoch insbesondere in der umtriebigen Wintersaison als nicht ausreichend herausgestellt hatte. «Unser Ziel war es, mit einer geeigneten Software jederzeit unsere Ticketverkäufe oder die momentane Anzahl Gäste im Gebiet abzubilden.» Die Verantwortlichen hörten sich in der Branche nach einer geeigneten Anwendung um. «Es gibt zwar branchenübliche Lösungen im technischen Bereich, aber für ein Finanzdashboard überzeugte uns das Angebot von SKOOR», so Jungen.

Gutes Wetter – gute Zahlen

Zu den Schlüssel-KPI des Dashboards gehören die sogenannten Ersteintritte. Die Zahl gibt an, wie viele Personen sich im Gebiet aufhalten. Benützen sie danach einzelne Liftanlagen, generieren sie Frequenzen – ebenfalls ein wichtiger Wert für die Gebietsverantwortlichen. Im Endeffekt lassen sich diese Zahlen mit den Verkaufszahlen bzw. Kassenumsätzen kombinieren und so den erwirtschafteten Ertrag pro Gast berechnen. Interessant für die Betreiber ist dabei auch, wie viele der Tickets online, und wie viele an den Kassen der Talstation gekauft werden.

Mit den Informationen aus dem Dashboard können Marketingmassnahmen wie Spezialangebote in Zusammenarbeit mit Drittunternehmen ausgewertet und ihr Nutzen quantifiziert werden. Ebenfalls Teil des Dashboards ist die Erfolgsrechnung und auch die Abweichung zu den Zahlen des Vorjahrs ist auf einen Blick erkennbar. Für eine bessere Übersicht sind die Finanzaufstellungen ansprechend grafisch aufbereitet – im Gegensatz zu den umfangreichen und eher mühsam lesbaren Tabellen klassischer Aufwand-Ertrag-Berechnungen.

Scheint die Sonne, strahlen auch die Zahlen: Die Bergbahnen-Betreiber können die in SKOOR hinterlegten Wetterdaten des Gebiets direkt mit den Kartenverkäufen vergleichen und so die wirtschaftlichen Kennwerte noch detaillierter auswerten.



Wie viele Gäste sind im Skigebiet? Welche Lifte werden genutzt?
Die Bergbahnen Adelboden AG haben dank des SKOOR-Dashboards jederzeit Zugriff auf ihre wichtigsten Kennzahlen.

Schnelles Reporting

Zurzeit nutzen ausschliesslich die drei Mitglieder der Geschäftsleitung SKOOR. Die bisherigen Rückmeldungen sind sehr positiv. Denn obwohl der Zugriff auf die Daten natürlich bereits vor SKOOR möglich war, war eine Zusammenstellung der Kennzahlen umständlich und fand deshalb meist nur fürs monatliche Reporting statt. Heute sind die gewünschten Informationen schnell und einfach zugänglich und lassen sich bei Bedarf täglich aktualisieren. Die zahlreichen Tarifkategorien sind sinnvoll zusammengefasst und kategorisiert, um das Dashboard schlank zu halten. Besteht jedoch Bedarf nach mehr Details, erlauben es die verschiedenen Filter, die Daten z. B. nach einzelnen Kassen, Anlagen oder nach den verschiedenen im Gebiet operierenden Unternehmen aufzuschlüsseln. Die Daten gelangen aus einem CSV-File über eine Mailschnittstelle in die SKOOR-Software. Ein Vorteil für die Bergbahnen Adelboden AG, erklärt Jungen: «Das hat SKOOR für uns so gelöst, damit die Datenaufbereitung bei uns im Haus bleibt. So sind wir in der Lage, neue Produkte oder Kategorien selbstständig und zügig im Dashboard zu ergänzen, z. B. bei unseren zahlreichen und laufend ändernden Aktionen.»



Björn Jungen
Leiter Informatik
Bergbahnen Adelboden AG

Das Projekt wurde mehrheitlich online erarbeitet und dauerte rund ein Jahr. In dieser Zeit fanden regelmässig digitale Workshops statt. Jungen betont die gute Zusammenarbeit und den stets wertvollen Austausch aller Beteiligten: «Das Team von SKOOR beantwortete unsere Fragen zeitnah, informierte uns jederzeit über den aktuellen Stand und setzte uns über die nächsten Schritte ins Bild.»