

Waldleistungs-basierte Geschäftsmodelle

Seilpark

Beispiel: Seilpark in einem alpinen Tourismusgebiet
(anonymes Beispiel)



Beschrieb

In einem Tourismusgebiet in den Bergen wird in einem Wald ein Seilpark eingerichtet. Die Anlage besteht aus Parcours mit über 80 Plattformen, die auf 4 bis 20 Metern Höhe durch die Baumkronen führen. Der Seilpark wird durch eine Firma betrieben (Aktiengesellschaft). Der Waldeigentümer hat mit der Firma einen Pacht- und Bewirtschaftungsvertrag. Der Betrieb der Anlage wird über den Verkauf von Eintrittstickets für die Nutzung der Anlage finanziert. Betrieb erfolgt nur in der Sommersaison.

Eckwerte

Region: Alpen; **Kanton:** Gebirgskanton; **Ort:** Anonym
Eigentümer:in: Privatrechtliche Körperschaft
Webseite: der Seilpark verfügt über eine eigene Webseite
Business Model: Hauptprodukt (Perspektive Betreiberin).
Potenzial: neue Aufgaben / spezielle Fähigkeiten / zusätzliches Einkommen.
Rahmenbedingungen: Bewilligung Kanton (nachteilige Nutzung); Pacht-/Bewirtschaftungsvertrag m Waldeigentümer.

Angebotstyp & Absatzmarkt

Rohprodukt (unverarbeitet)
Verarbeitetes Produkt
Produktbegleitende
Dienstleistung
Personenbezogene
Dienstleistung

Nur lokal	Überkommunal	Regional (Teile der Schweiz)	National / International

Finanzierung & Waldleistung

Öffentliche Beiträge (Bd & Kt)
Öffentliche Beiträge (Gemeinde)
Private-Public-Partnership
Querfinanzierung Waldeigentümer
Zertifikate
Güter und Dienstleistungen
Markenprodukte
Sponsoring / Spenden / Patenschaft
Vereinbarungen / Pacht
Freiwilligenarbeit

Versorgend	Kulturell	Regulierend	Habitat

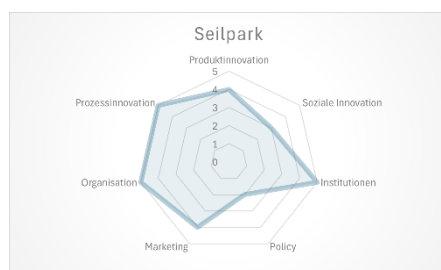
Geschäftsmodell

Schlüsselaktivitäten: Bau, Pflege und Unterhalt Anlage; Sicherheitskonzept; Kommunikation; Betrieb.	Schlüsselkunden: verschiedene eher sportliche Zielgruppen aus der Region sowie Tourismus-Kundensegment.	Kundenbeziehung: Verkauf Ticket und Einführungstraining/Test; ein Teil der Kunden kommt nur 1 Mal insgesamt.
Wertschöpfungskette: Waldpflege-Bau/Betrieb Anlage-Kommunikation-Nutzung der Anlage	Wertversprechen: Mischung aus besonderer Naturerfahrung, Nervenzit und Bewegung garantiert ein unvergessliches Erlebnis im Seilpark.	Vertrieb: Mund-zu-Mund; Webseite; Kommunikationskanäle (u.a. Social Media); Tourismuswerbung.
Ressourcen/Kosten: Infrastruktur Anlage und Gestältli; Personal, Sicherheitskontrollen.	Waldressourcen: gut erschlossener Wald; stabile Einzelbäume.	Ertragsmechanik: Preis pro Eintritt je nach Altersgruppen/Personenzahl.

Anpassungs- oder Veränderungsbedarf bei der Einführung des Geschäftsmodells (Perspektive Waldeigentümer/Forstbetrieb)?

Produkt: Anpassung/Entwicklung P&DL
Soziales: neue Kunden und/oder Partner
Institution: Anpassung der inst. Rahmenbed.
Policy: Anpassung Regelungen/Governance
Marketing: Art/Kanäle der Vermarktung
Organisation: Anpassung der Strukturen
Prozesse: Abläufe & Abwicklung Produktion

Innovationsbedarf



Legende: 1: gering; 2: eher gering; 3: eher hoch; 4: hoch.

Synergien & Zielkonflikte

	⊗	⊗	☺	☺	☺
Andere Versorgungsleistungen					
Andere kulturelle Leistungen					
Andere Regulierungsleistungen					
Andere Habitatleistungen					
Identifikation Bevölkerung mit Wald					
Andere Waldbewirtschaftungsziele					

Legende: ⊗⊗ starker Zielkonflikt; ⊗ gewisser Zielkonflikt;
☺ neutral; ☺ gewisse Synergie; ☺☺ starke Synergie;