

#DCC26 · Wie vernetzte Angebote Wertschöpfung schaffen – vom Datensatz zum Warenkorb

Insights Marktplatz · e-guma · Schweizer Jugendherbergen · discover.swiss

6. Digital Competence Circle | 13. November 2026

MARKTPLATZ SJH

Corina Gilgen, 13. November 2026

Schweizer Jugendherbergen®
HOSTELLING INTERNATIONAL

DIE SCHWEIZER JUGENDHERBERGEN

Verein Schweizer Jugendherbergen (Gründung 28. April 1924)

Der Verein Schweizer Jugendherbergen ist verantwortlich für den Betrieb der Jugendherbergen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein, mit dem Ziel, ein gut abgedecktes Netzwerk von Jugendherbergen in allen Landesteilen der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein sicherzustellen.

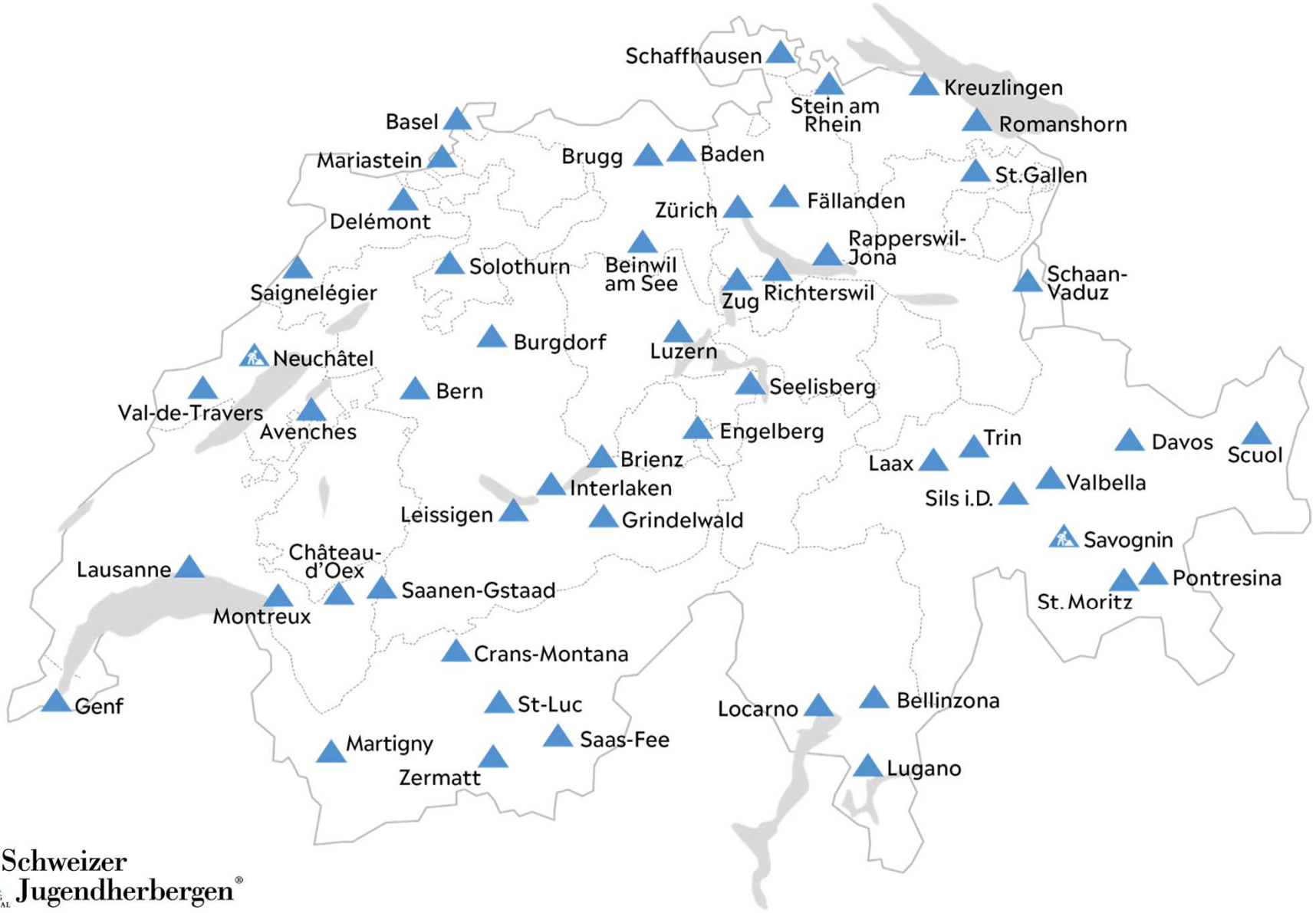
Schweizerische Stiftung für Sozialtourismus (Gründung 11. Mai 1973)

Die Schweizerische Stiftung für Sozialtourismus ist Eigentümerin der Jugendherbergen (Liegenschaften) oder mietet diese für den Betrieb durch den Verein Schweizer Jugendherbergen.

Stiftung für Jugendherbergen in der Schweiz (Gründung 23. Juli 1976)

Die Stiftung für Jugendherbergen in der Schweiz unterstützt den Bau von Jugendherbergen finanziell mit langfristigen Darlehen.

HOSTELLING INTERNATIONAL Schweizer Jugendherbergen®



Schweizer Jugendherbergen®

ZIVILGESELLSCHAFTLICHE ZIELE

Einzelreisende – Junge Menschen

Die Schweizer Jugendherbergen ermöglichen zusammen mit den Mitgliedern von Hostelling International, Menschen mit kleinem Budget den Zugang zu erschwinglichen Übernachtungs- und Verpflegungsmöglichkeiten weltweit. Dadurch werden Begegnungen, gemeinsame Aktivitäten und Erlebnisse ausserhalb des gewohnten Umfeldes über die Landesgrenzen hinweg gefördert. Diese tragen zu einer solidarischen, verantwortungsbewussten und lebensfrohen Gesellschaft bei.

Familien: erschwingliche Familienferien / Unterstützung der körperlichen und geistigen Gesundheit der ganzen Familie

Schulen: Förderung der Durchführung von Schullagern und Projektwochen / Unterstützung ausserschulisches Lernen und Integration

Gruppen: Förderung der Chancengleichheit und Integration von Menschen

Menschen mit Behinderungen: Selbstbestimmte Teilnahme am gesellschaftlichen Leben

AUSGANGSLAGE

Die Schweizer Jugendherbergen wollen dem Gast einen digitalen und analogen Guest Journey bieten, welcher ihn in **jeder Phase seiner Reise** optimal digital und/oder analog mit denjenigen Informationen oder Services unterstützt, welcher er zum jeweiligen Zeitpunkt braucht.

Das Gästeerlebnis soll sowohl digital wie auch analog herausragend sein und in bester Erinnerung bleiben.

MISSION

Wir ermöglichen Menschen echte Lebensmomente, indem wir ihnen **nachhaltige Reiseerlebnisse** und **bereichernde Begegnungen** an den **schönsten Plätzen** der Schweiz bieten.

=> ermöglichen Menschen => günstig und einfach zu buchen

=> nachhaltige Reiseerlebnisse => sozial, ökologisch, ökonomisch

=> bereichernde Begegnungen => wir fördern Begegnungen

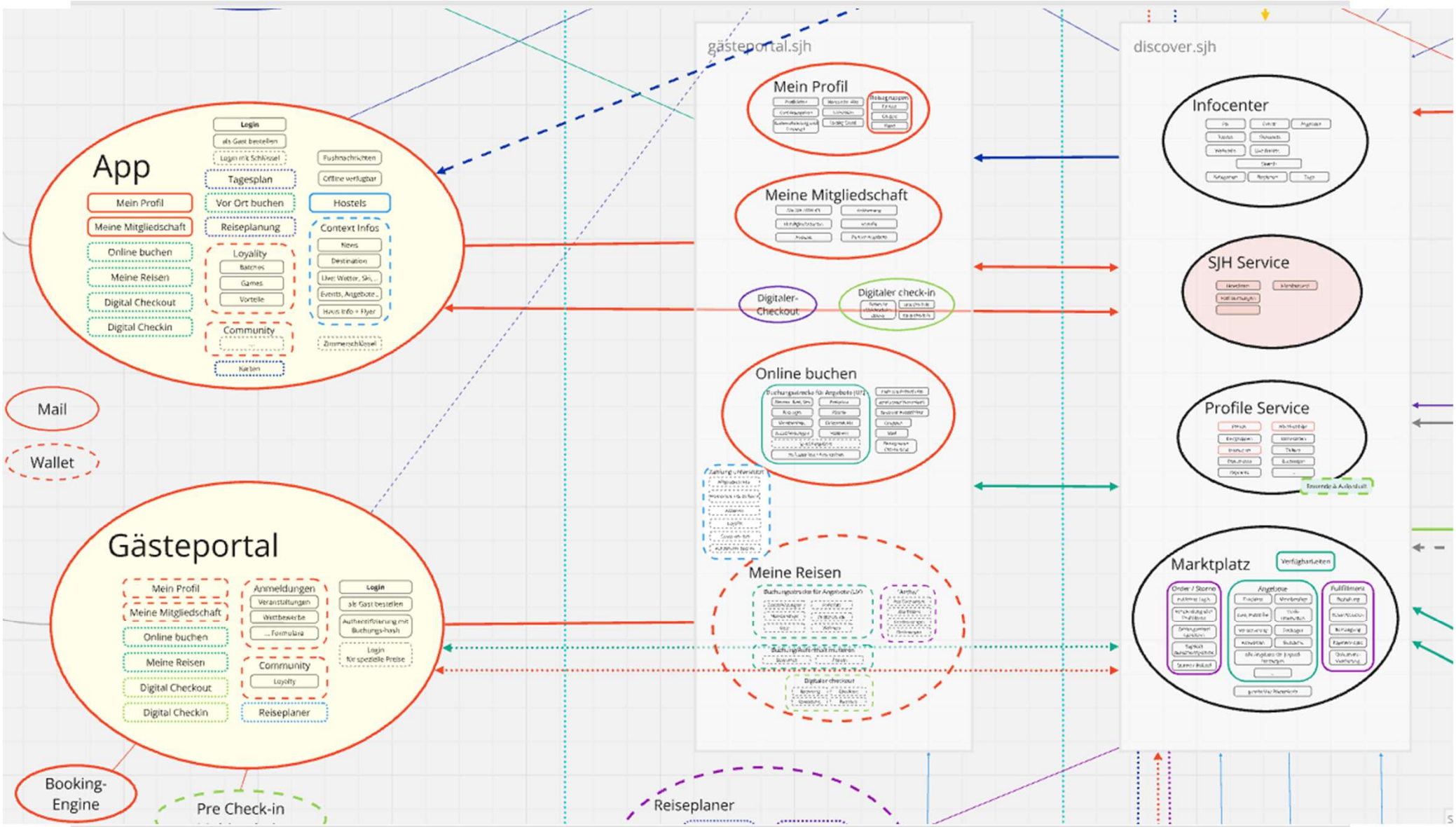
=> schönste Plätze => unsere Jugendherbergen stehen an den schönsten Plätzen

PLATTFORM STRATEGIE

Die diversen Tools zur Unterstützung der digitalen Guest Journey der Schweizer Jugendherbergen sollen sich aus **Gästesicht optimal ergänzen**. Dennoch ist es wichtig, dass für die Verwaltung und Orchestrierung durch die SJH **möglichst wenig Ressourcen** gebunden werden.

Als **zentrales Datenverwaltungstool** wird das CRM (Microsoft Dynamics 365) der SJH genutzt. Darüber werden insbesondere Gästedaten, strukturierter Content der Betriebe und Bewegungsdaten der Gäste gespeichert.

Als Drittplattform für die zentrale Zusammenarbeit mit Drittpartnern werden Services von discover.swiss genutzt.


gästeportal.sjh
discover.sjh
App
Login
als Gast bestellen
Login mit Schlüssel
Mein Profil
Meine Mitgliedschaft
Online buchen
Meine Reisen
Digital Checkout
Digital Checkin
Tagesplan
Vor Ort buchen
Reiseplanung
Loyality
Bätches
Games
Vorteile
Community
Kalen
Pushnachrichten
Offline verfügbar
Hostels
Context Infos
News
Destination
Live: Wetter, Shi, ..
Events, Angebote ..
Haus Info + Flyer
Zimmerschlüssel
Mail
Wallet
Gästeportal
Mein Profil
Meine Mitgliedschaft
Online buchen
Meine Reisen
Digital Checkout
Digital Checkin
Anmeldungen
Veranstaltungen
Wettbewerbe
... Formulare
Community
Loyalty
Reiseplaner
Login
als Gast bestellen
Authentifizierung mit Buchungs-hash
Login für spezielle Preise
Booking-Engine
Pre Check-in
Mein Profil
Meine Mitgliedschaft
Digitaler-Checkout
Digitaler check-in
Online buchen
Meine Reisen
Digitaler checkout
Reiseplaner
Infocenter
SJH Service
Profile Service
Marktplatz
Verfügbarkeiten
Order / Storno
Angebote
Fulfillment

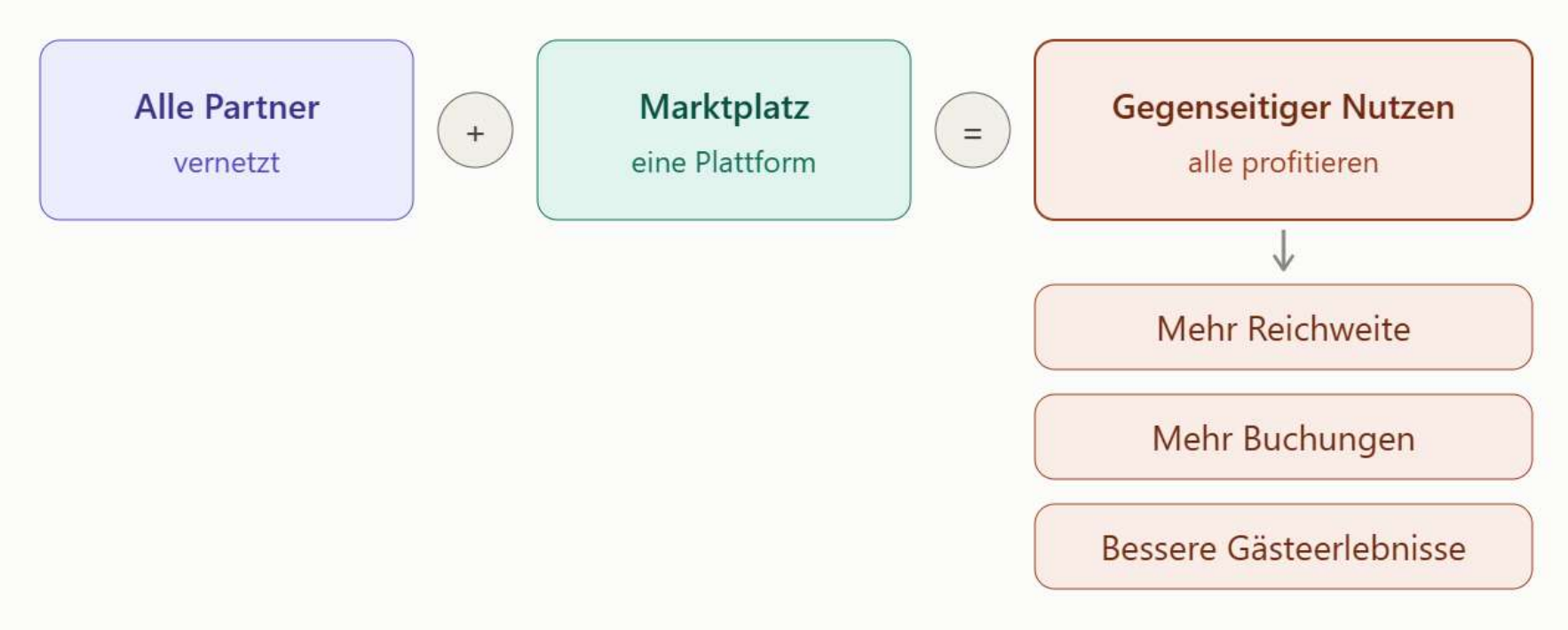
UMSETZUNG AUF DEM MARKTPLATZ

Mitgliedschaft	→ 1. Marktplatz Produkt (Gästeportal gestartet)
Betten/Zimmerverkauf (über CRS)	→ 2. Marktplatz Produkt
Erlebnisse/Produkte (von Partnern &Destinationen)	→ 3. Marktplatz Produkt

→ Reisebegleiter-App entlang der Guest Journey als gemischter Warenkorb aber auch einzeln wo möglich

- Über Booking Engine an den Gast im **gemischten Warenkorb mit einem Klick**
- Für uns **keine aufwändigen Abrechnungen** in allen Destinationen sondern eine Rechnung
- Unsere Partner und wir haben **nur eine Schnittstelle** und ganz viele Möglichkeiten
- **starker Vertriebsweg**, um gegenüber Bsp. Booking usw. für die Zukunft gut aufgestellt zu sein

ZIELBILD


Alle Partner
vernetzt
+
Marktplatz
eine Plattform
=
Gegenseitiger Nutzen
alle profitieren
Mehr Reichweite
Mehr Buchungen
Bessere Gästeerlebnisse

e-guma

GUTSCHEIN- & TICKETSYSTEM

discover.swiss DCC · 13. November 2026

Ein Angebot.
Mehrere Kanäle.

Die Sicht des Leistungsträgers mit e-guma



e-guma

GUTSCHEIN- & TICKETSYSTEM



Wer wir sind

→ **Schweizer Softwarefirma**

Hauptsitz in Zürich

→ **Gutscheine, Tickets und Produkte**

Seit 2005 Pioniere im E-Commerce

→ **Marktführer & Award-Winner**

Über 1’700 begeisterte Kunden

e-guma

MILESTONE
EXCELLENCE IN TOURISM
AWARD WINNER



Was wir tun

→ **Cloud / SaaS (Software as a Service)**

Keine Installation, immer auf dem neusten Stand

→ **Individuelle Projektumsetzung**

Angepasst an Ihre Prozesse und Gegebenheiten

→ **Persönliche Betreuung**

24/7-Support und umfangreiche Beratung

e-guma



Wer mit uns arbeitet

Hotellerie

Gastronomie

Transport

Freizeit

Detailhandel

Organisationen

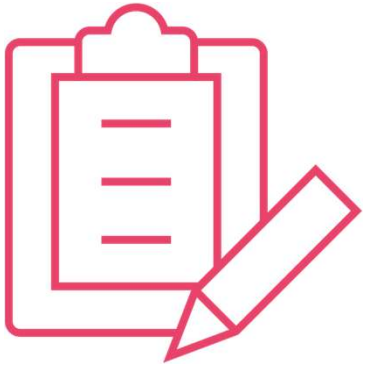
e-guma

e-guma: Ein Gesamtkonzept für Gutscheine & Tickets

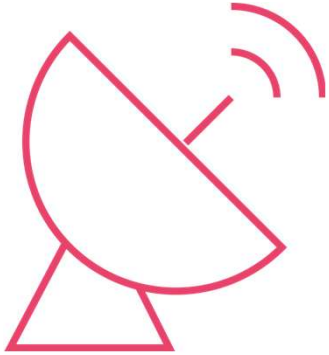
Erfolgreicher Verkaufen



Einfacher Verwalten



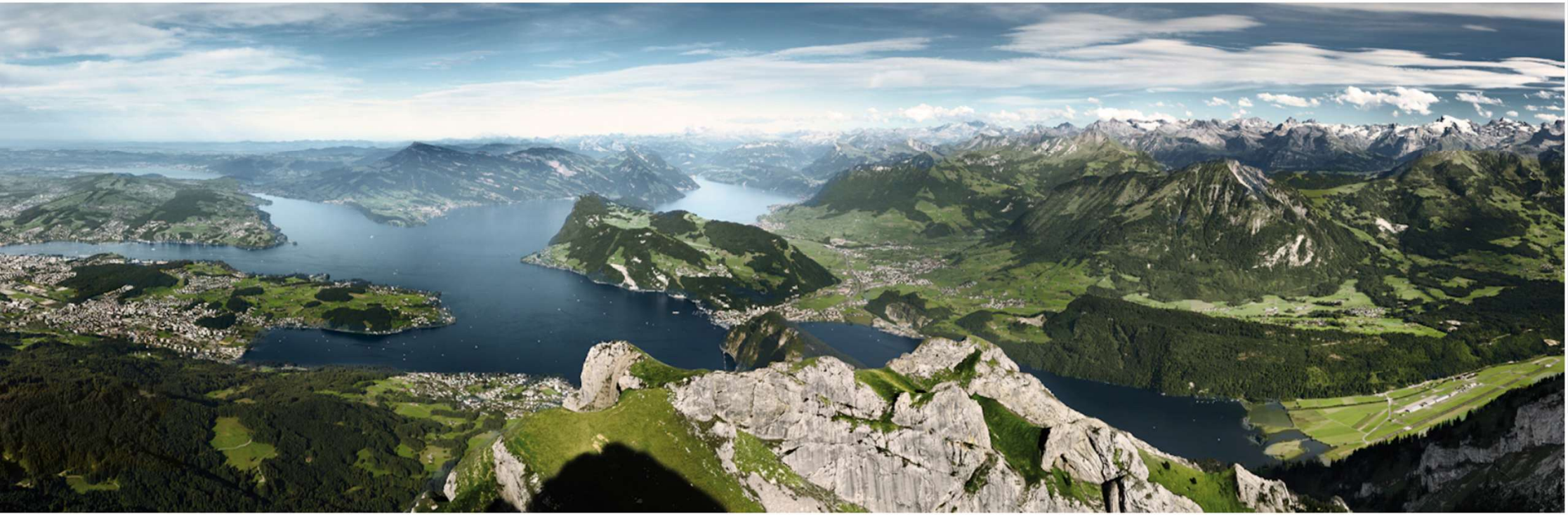
Effizienter Vermarkten



PILATUS

Gutscheine Veranstaltungen Tickets

DE



Gipfelmomente schenken

Verschenken Sie unvergessliche Erlebnisse! Hier finden Sie das perfekte Geschenk für Naturliebhaber, Abenteurer und Geniesser. Ob eine Fahrt mit der steilsten Zahnradbahn der Welt, ein gemütliches Gipfelerlebnis oder ein feines Essen mit Aussicht. Jetzt entdecken und Freude schenken!









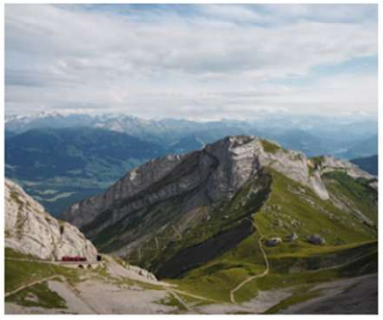


Gipfelmomente schenken

Verschenken Sie unvergessliche Erlebnisse! Hier finden Sie das perfekte Geschenk für Naturliebhaber, Abenteurer und Geniesser. Ob eine Fahrt mit der steilsten Zahnradbahn der Welt, ein gemütliches Gipfelerlebnis oder ein feines Essen mit Aussicht. Jetzt entdecken und Freude schenken!



Hotels



Sommer



Winter



Erlebnis Fräkmüntegg



Sommer

Verschenken Sie unvergessliche Gipfelmomente: Ob atemberaubende Fahrten mit der Zahnradbahn, Wanderabenteuer oder Panorama-Genuss auf 2132 Metern über Meer.



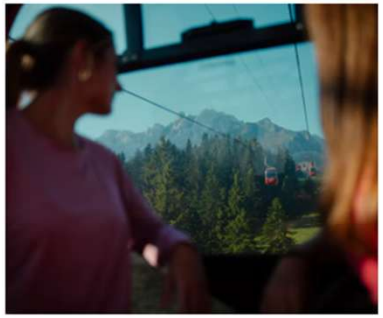
Wertgutschein



Pilatus - Erlebnisfahrt



Goldene Rundfahrt



Jahreskarte



Pilatus z'Nacht



Pilatus Seilpark



Tree Tents

Veranstaltungen

Der Pilatus wartet mit vielseitigen Freizeitangeboten auf. Ausflüge und stimmungsvolle Momente, die für Herzklopfen sorgen. Unvergessliche Bergerlebnisse verbunden mit Genuss, Abenteuer, Erlebnis, Sport, Zweisamkeit, Romantik und ganz viel Begeisterung.



Sonntagsbrunch auf der Fräkmüntegg



Tatarenhut à discrétion



Poulet im Chörbli



Fondueplausch



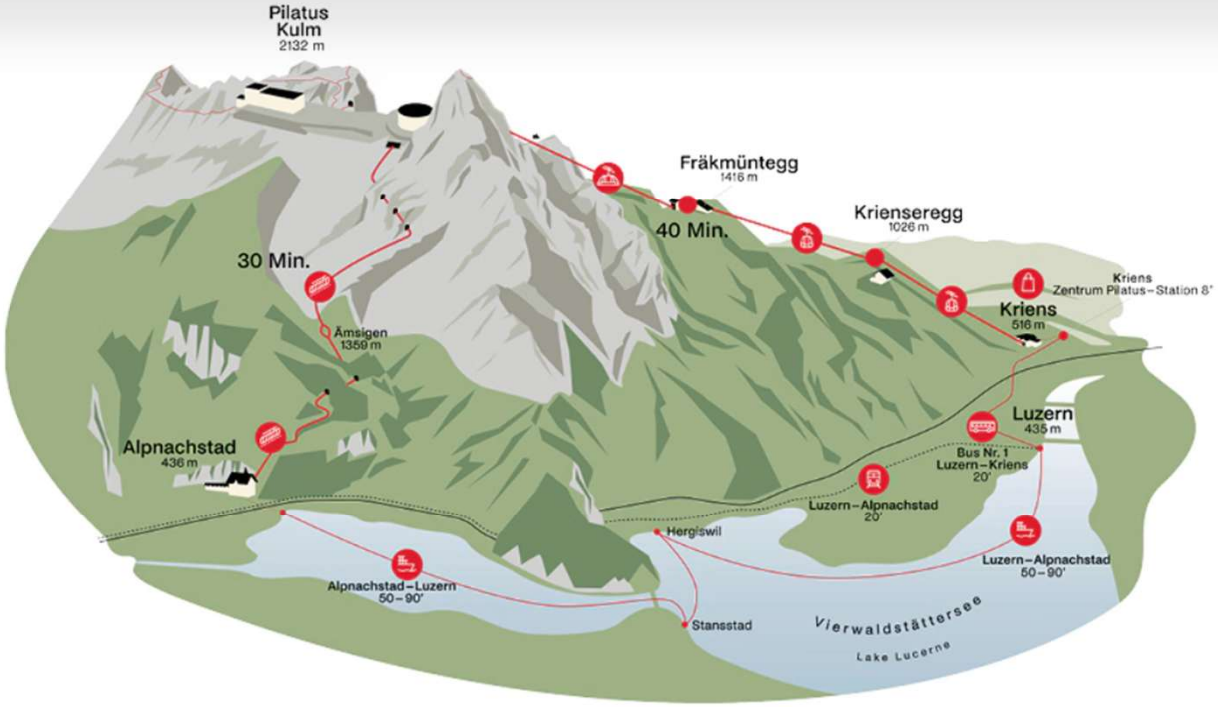
Astronomie-Abende



Pilatus z'Nacht



Muttertag auf dem Pilatus


Pilatus
Kulm
2132 m
Fräkmüntegg
1416 m
40 Min.
Krienseregg
1026 m
30 Min.
Ämsigen
1359 m
Kriens
Zentrum Pilatus – Station 8'
Kriens
516 m
Alpnachstad
436 m
Luzern
435 m
Bus Nr. 1
Luzern – Kriens
20'
Luzern – Alpnachstad
20'
Hergiswil
Luzern – Alpnachstad
50 – 90'
Alpnachstad – Luzern
50 – 90'
Stansstad
Vierwaldstättersee
Lake Lucerne

Tickets






Tickets



Tickets ab Kriens



Tickets ab Pilatus Kulm



Tickets ab Krienseregg



Tickets ab Fräkmüntegg



Tickets ab Alpnachstad



Tickets ab Ämsigen

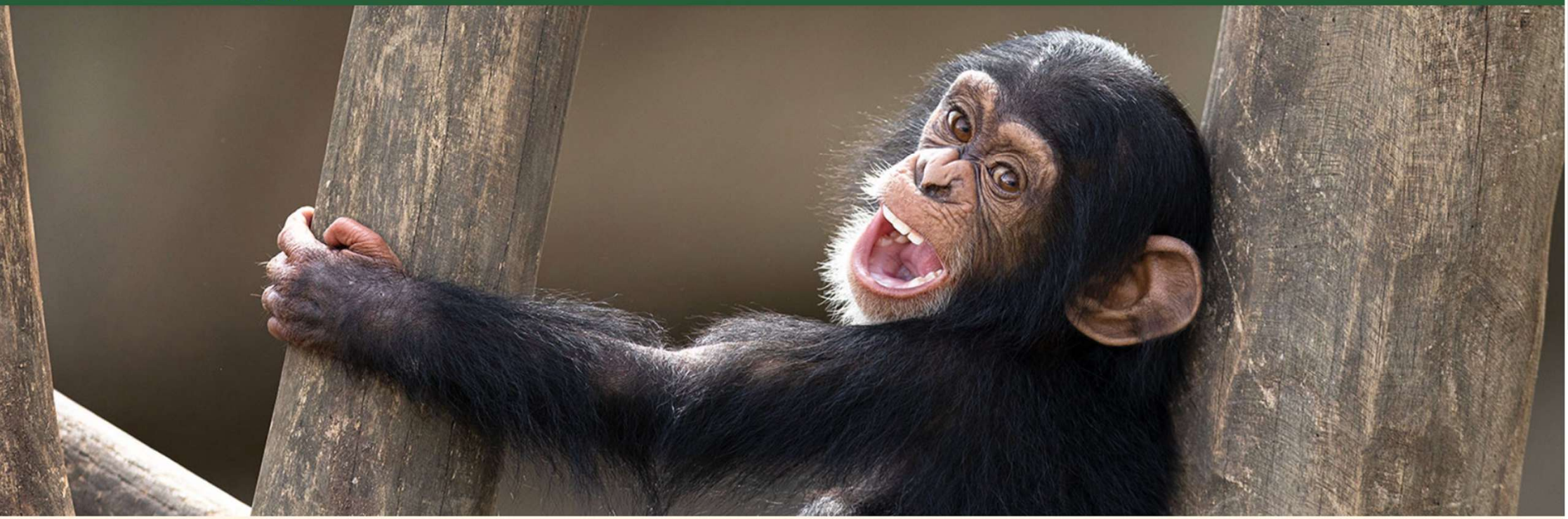


Goldene Rundfahrt



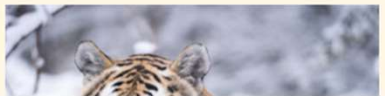
Silberne Rundfahrt





Erlebnisse schenken!

Diese Geschenke kommen garantiert gut an: Schenken Sie spannende und vergnügliche Stunden im Walter Zoo – zum Beispiel eine Jahreskarte, einen Sonntagsbrunch, einen unvergesslichen Abend im Tingel-Tangel Varieté oder ein besonderes Erlebnisprogramm. Die Gutscheine können ganz einfach Zuhause ausgedruckt werden.








Erlebnisse schenken!

Diese Geschenke kommen garantiert gut an: Schenken Sie spannende und vergnügliche Stunden im Walter Zoo – zum Beispiel eine Jahreskarte, einen Sonntagsbrunch, einen unvergesslichen Abend im Tingel-Tangel Varieté oder ein besonderes Erlebnisprogramm. Die Gutscheine können ganz einfach Zuhause ausgedruckt werden.



Wertgutschein



Jahreskarte



Zoobrunch



Nachtschwärmer-Programm



Rendez-vous mit dem Lieblingstier



Tingel-Tangel Varieté



Angstseminar



Tickets & Erlebnisbuchung











Tickets & Erlebnisbuchung



Eintritt Klangschmiede



Escape Room



Klangspur powered by Foxtrail



Öffentliche Klanghaus-Führung



Öffentliche Resonanzzentrum-Führung



Öffentliche Führung: Klanghaus im Abendlicht



Escape Room

Der weltweit erste Escape Room zum Thema Klang

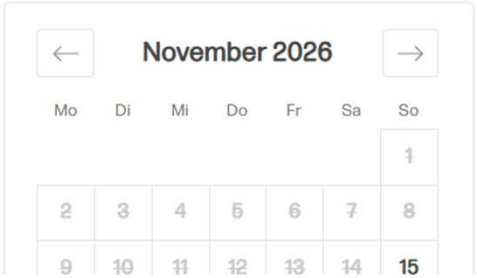
Das idyllische Toggenburg ist in Gefahr und die Klangwelt braucht eure Hilfe!
Vor einiger Zeit kam die ortsfremde Lena Jeger ins Toggenburg, um für die Klangwelt kostenlose Klangkurse anzubieten. Im Gegenzug erhielt sie eine Unterkunft in der Klangschmiede. Jetzt ist die Musiklehrerin verschwunden – und ihr Zimmer abgesperrt! Verschafft euch Zugang zum Wohnraum von Lena und findet heraus, warum das Tal gefährdet ist!

Ultimativer, interaktiver Rätselspass für Gruppen und Familien.

Gruppengrösse: ideal 2-6 Personen, max. 8 Personen
Dauer: ca. 1-1.5 Stunden

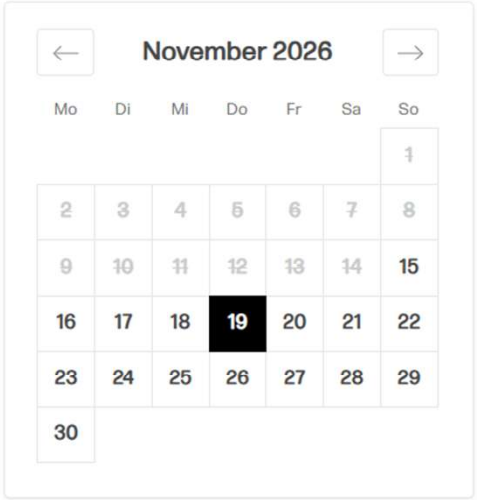
Die Gruppe hat 60 Minuten Zeit, alle Rätsel zu lösen und das Toggenburg vor einer Katastrophe zu bewahren. Kommt **10 Minuten vor dem Start**, damit noch Zeit bleibt für eine kurze Instruktion!

Bitte wähle das gewünschte Datum.



Die Gruppe hat 60 Minuten Zeit, alle Rätsel zu lösen und das Toggenburg vor einer Katastrophe zu bewahren. Kommt **10 Minuten vor dem Start**, damit noch Zeit bleibt für eine kurze Instruktion!

Bitte wähle das gewünschte Datum.



Bitte wähle die gewünschte Zeit.

09:00	10:30	12:00
13:30	15:00	16:30
18:00	19:30	

Hast du einen Promocode?

Code

HINZUFÜGEN



Unsere nächsten Events







Unsere nächsten Events



Fondue-Tram



Sushi-Tram

Sicheres Bezahlen

VISA TWINT

Links

Events

Kontakt

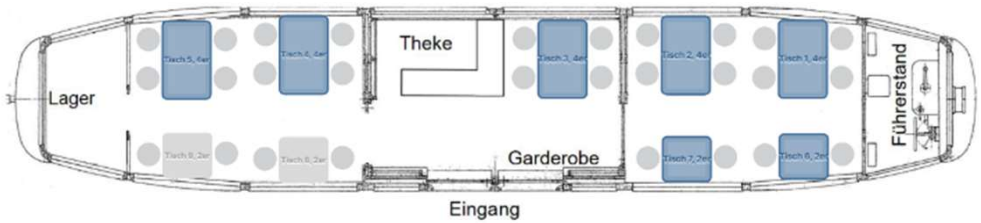
Verkehrsbetriebe Zürich,

Fondue-Tram

Freitag, 28.02.2025 17:30 Uhr

Grundriss Partytram

VBZ Züri Linie



Buchungen sind erst ab 2 Personen möglich.
4er Tische sind ab 3 Personen buchbar.

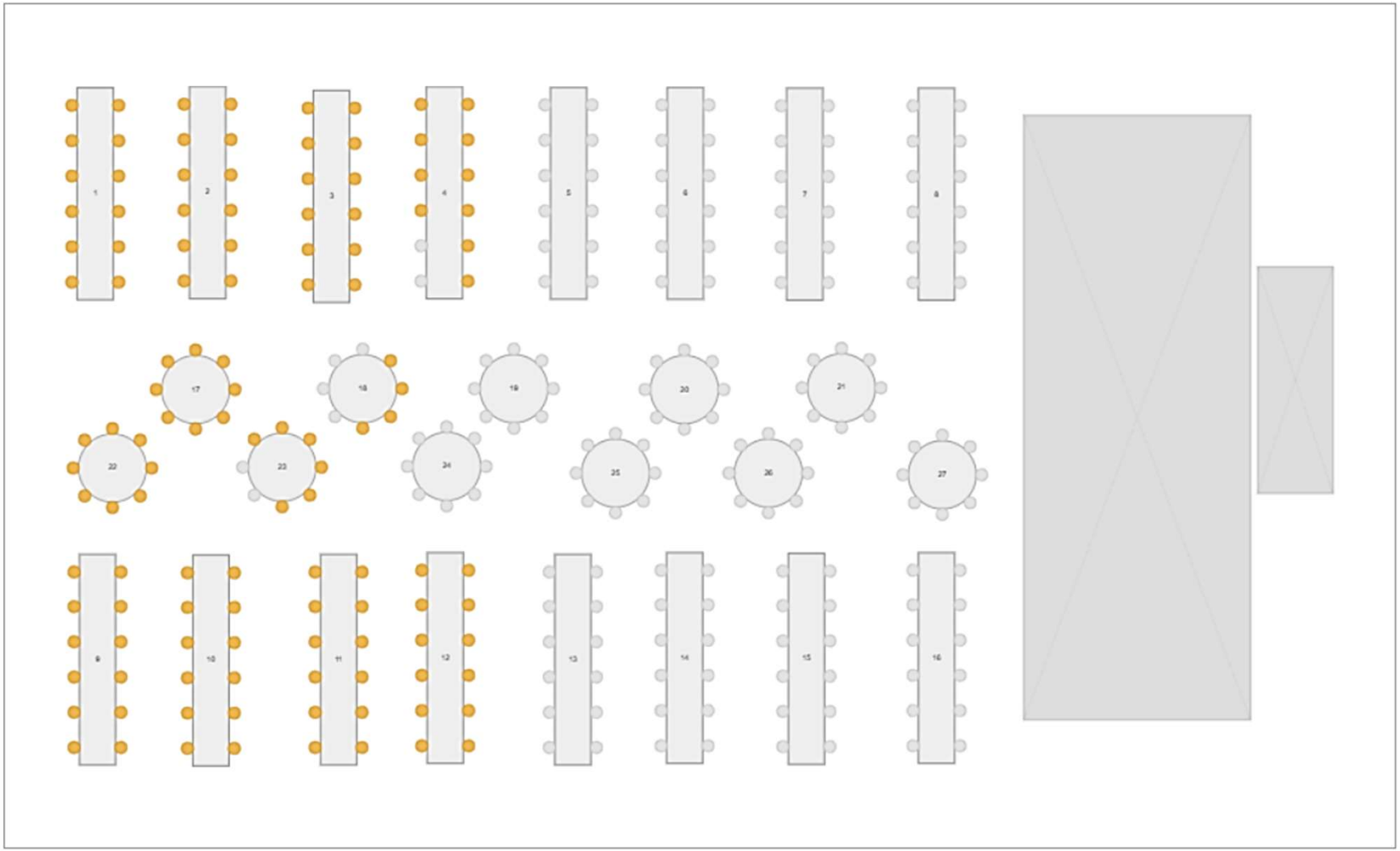
Tickets

Total inkl. MwSt. **CHF 0.00**

Haben Sie eine Allergie oder Unverträglichkeit? Vermerken Sie diese bitte hier:

WEITER »

Silvester



Tickets

Total inkl. MwSt.

e-guma

GUTSCHEIN- & TICKETSYSTEM

discover.swiss DCC · 13. November 2026

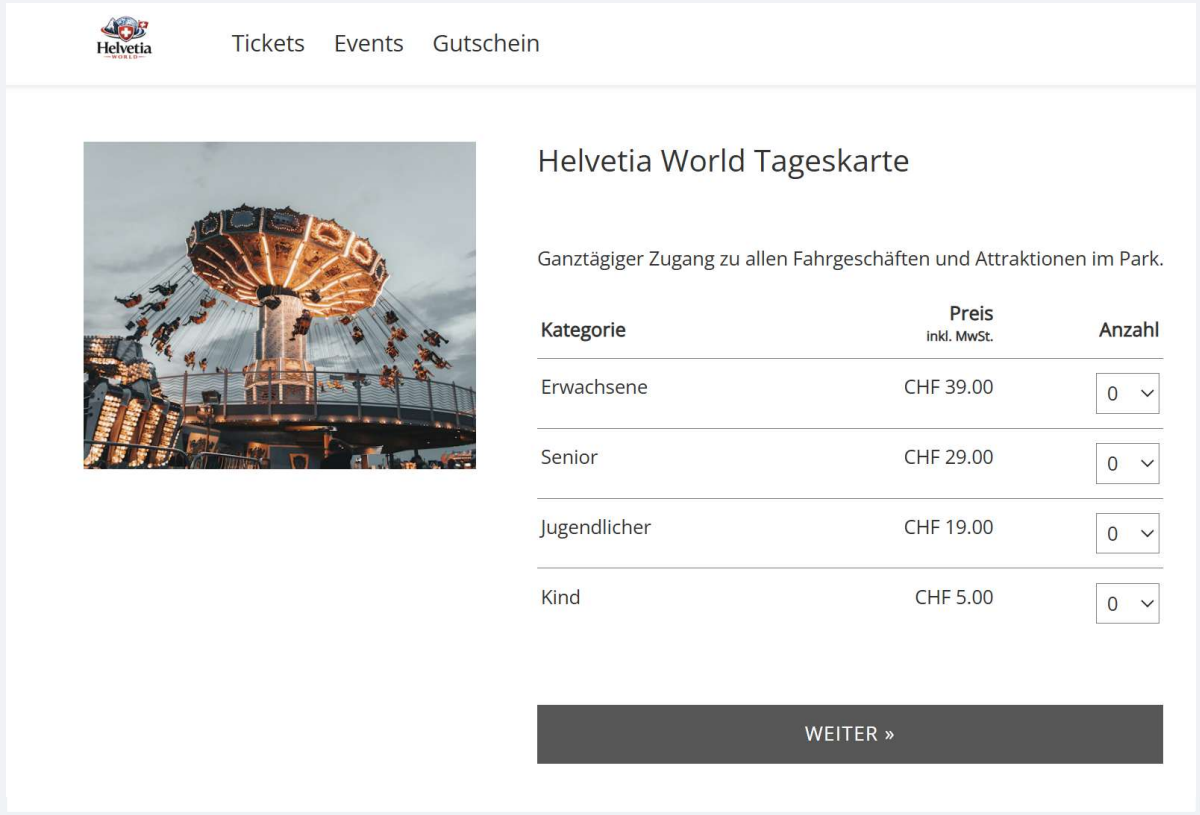
Ein Angebot.
Mehrere Kanäle.

Die Sicht des Leistungsträgers mit e-guma

UNSER FIKTIVES BEISPIEL

Helvetia World

Direktbuchung im eigenen Ticketshop



e-guma

UNSER FIKTIVES BEISPIEL

Helvetia World

01

Selber verkaufen

Direktbuchung über die eigene Website: eigene Preise, eigener Auftritt, direkter Draht zum Gast.

+

02

Reichweite gewinnen

Von Reichweite und Marktzugang grosser Plattformen profitieren – dort, wo Gäste ihren Ausflug planen.

OHNE ANBINDUNG

Mehr Kanäle heisst oft mehr Handarbeit

Ohne Anbindung

- Kontingent pro Kanal von Hand aufteilen
- Preise / Inhalte in mehreren Systemen pflegen
- Bestellungen zusammensuchen
- Überbuchung oder leere Plätze





e-guma

TICKET BOOKING API

e-guma **TICKET BOOKING API**

Eine Quelle. Mehrere Kanäle.

e-guma

Angebot
Preiskategorien
Kontingent

Eigene Website
Direktbuchung im e-guma Ticketshop

discover.swiss Marktplatz

Weitere Drittsysteme
z. B. OTAs und Buchungsplattformen

SO KOMMT DAS ANGEBOT AUF DEN MARKTPLATZ

Setup in drei Schritten

01

Einmal einrichten

02

Kategorien zuordnen

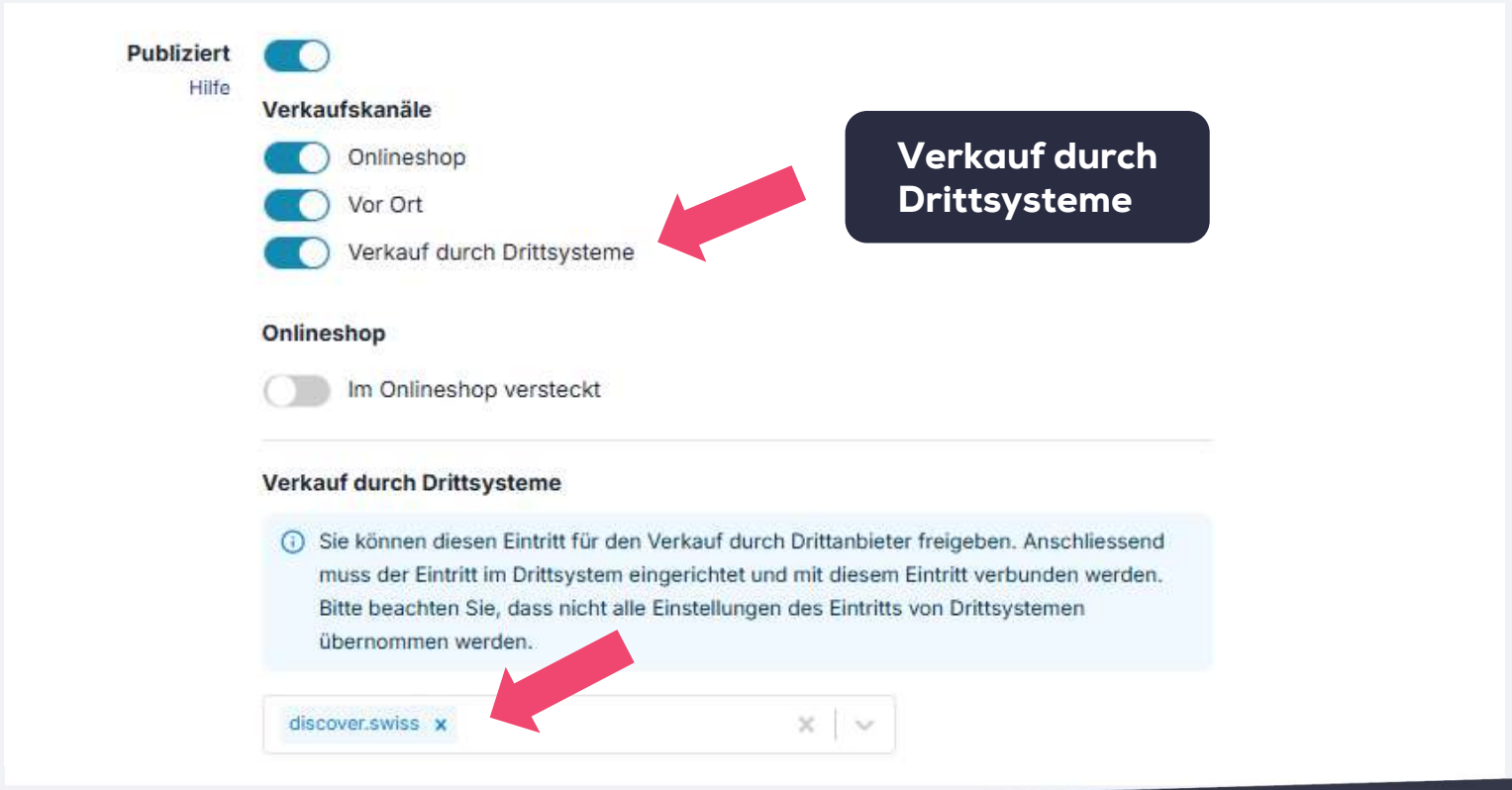
z.B. Erwachsene, Kinder etc.

03

Selbständig freigeben

SO SIEHT ES IN E-GUMA AUS

Ein Schalter pro Eintritt



VOLLE KONTROLLE

Der Leistungsträger entscheidet

Ticketvariante	Eigener Onlineshop	discover.swiss Marktplatz
Erwachsener	✓	✓
Jugendlicher	✓	✓
Kind	✓	✓
Newsletter-Aktion Erwachsene	✓	–
Newsletter-Aktion Jugendliche	✓	–
Newsletter-Aktion Kind	✓	–

EINE FAMILIE BUCHT ÜBER DEN MARKTPLATZ

Sicht des Gastes

01

Buchen

Auf dem Marktplatz

02

Ticket erhalten

Mit QR-Code via e-guma, übermittelt durch Marktplatz

03

Check-in

Am Eingang gescannt wie jedes andere Ticket

VORTEILE

Was die eine Quelle bringt

- Ein Kontingent
- Alle Bestellungen an einem Ort
- Eine Teilnehmerliste
- Gäste informieren

Gut zu wissen

Mehr Infos im Hilfecenter

e-guma

discover.swiss x e-guma

Leistungsträger mit e-guma

Eintritt freigegeben: Kontingent und Preise kommen live aus e-guma

discover.swiss Marktplatz

Das Ticket erscheint im Drittsystem

Ab hier übernimmt der Marktplatz...



discover.swiss

Aus Vernetzung wird Wirkung

6. Digital Competence Circle · 13. November 2026

Marktplatz & Gäste-Account · Christian Eggenberger

discover.swiss

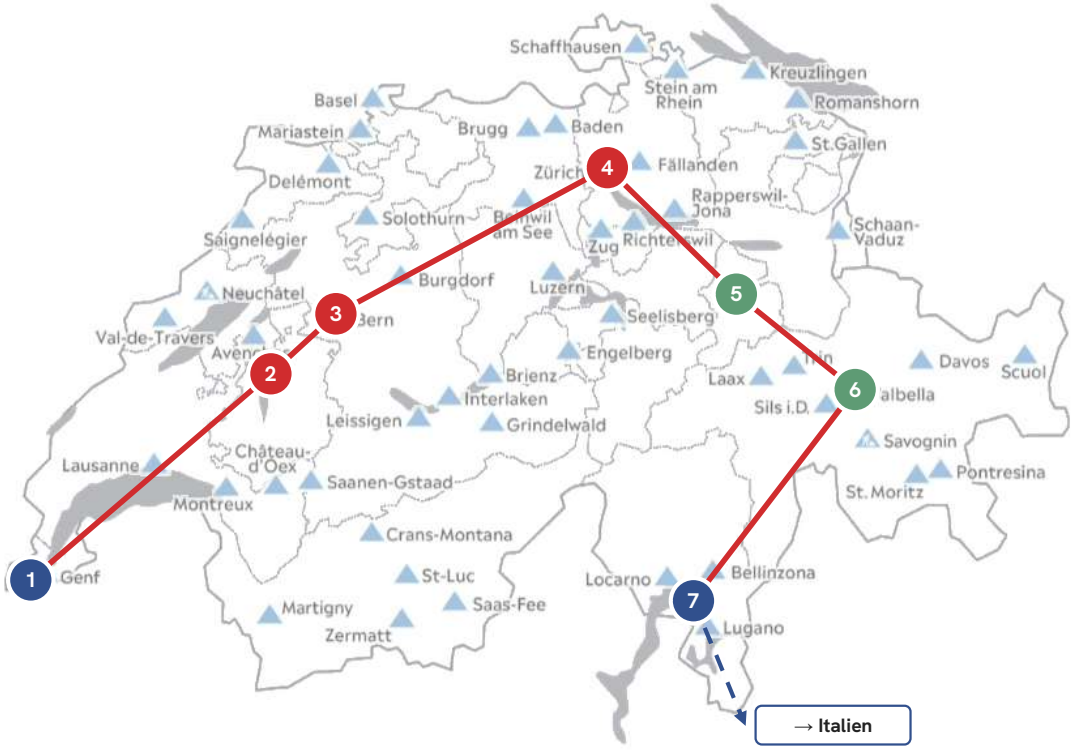


Marktplatz

Vom eigenen Angebot zur ganzen Reise

discover.swiss

Der Gast reist durch die Schweiz — nicht durch unsere Systeme



Lars Eigers Reise

1 · Genf: Anreise

2 · Fribourg: Destinationsshop

3 · Bern: Helvetia Park · e-guma

4 · Zürich: Jugendherberge

5 · Flims Laax: Gästekarte

6 · Lenzerheide: Skitag

7 · Tessin: Weiterreise Italien

Wir möchten ihn trotzdem begleiten.

Rahmen

Drei Journeys, eine Infrastruktur

1 · Geografische Journey

Der Gast reist durch Orte, Destinationen und Angebote — nicht durch unsere Systeme.

2 · Guest Journey

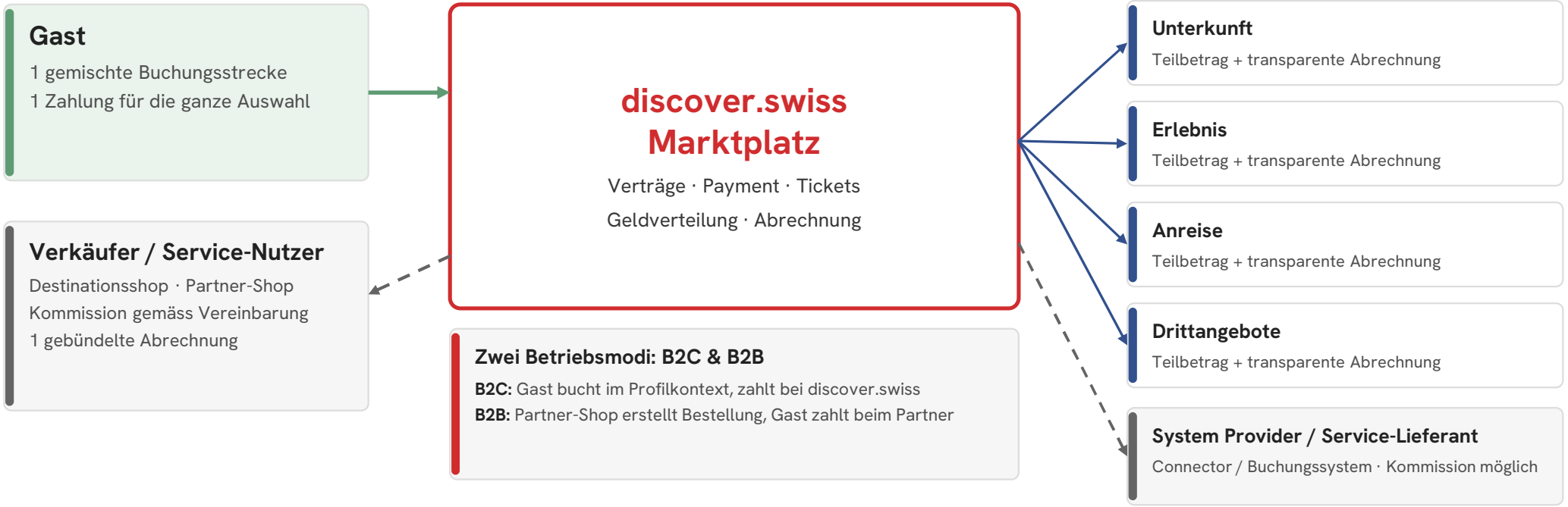
Derselbe Gast durchläuft Inspiration, Buchung, Anreise, Check-in, Services und Abreise.

3 · Money Journey

Der Gast zahlt einmal — die Verteilung an alle Beteiligten erfolgt transparent im Hintergrund.

Gemeinsamer Nenner: Angebote, Gästedaten und Geldflüsse müssen über System- und Organisationsgrenzen hinweg funktionieren.

Eine Buchungsstrecke — viele Beteiligte



Kein „jeder mit jedem"-Inkasso: jeder Beteiligte erhält seine transparente Abrechnung vom Marktplatz.

Reichweite für Leistungsträger

Ein Angebot, viele Kanäle



Bereitstellung und Bezug sind entkoppelt: Das Angebot bleibt beim Leistungsträger, die Buchungsfähigkeit reist in die Kanäle.

Vorteile der Teilnahme

Verkäufer / Leistungsbezüger

- **Freie Darstellung:** Produkte aus dem Info-Center inkl. Koordinaten & Verfügbarkeiten
- **Verfügbarkeit suchen:** gezielt nach Datum oder Zeitraum filtern
- **Inhalte kuratieren:** über Projekt, Tags, Search, Views und Boosting
- **B2C und B2B:** Direktverkauf an Gäste oder Vermittlung an Partner-Shops
- **1 Abrechnung:** Grundgebühr + Service-Pakete + nutzungsabhängige Kosten

discover.swiss Plattform

Info-Center

Strukturierte Inhalte · Suche · Views

Marktplatz

Gemischter Warenkorb · Payment · Abrechnung

Gäste-Account

Authentifizierung · Berechtigungen · Artefakte

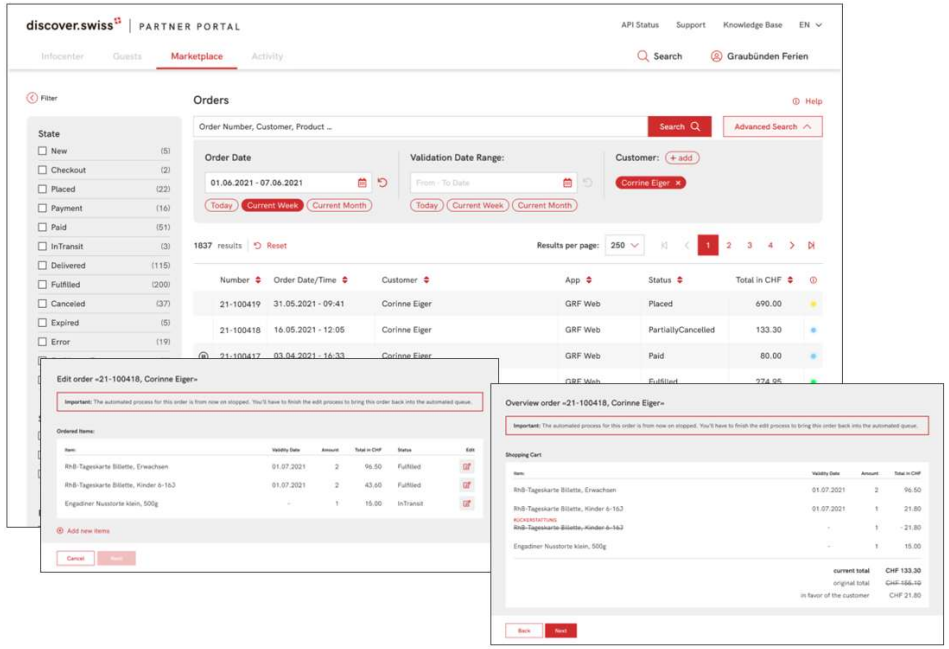
Verkäufer: finden, kuratieren, verkaufen
Anbieter: 1× onboarden, vielfach verkaufen

Leistungserbringer

- **1× Onboarding:** einmal anschlussfähig, für viele Kanäle verfügbar
- **1 Abrechnung:** Kommissionen und Auszahlung transparent gebündelt
- **Keine Grundgebühr:** Kosten fallen erst bei einem Verkauf an
- **Einfacher Anschluss:** bestehende Schnittstellen nutzen, neue willkommen
- **Praxiserprobt:** ÖV, Bergbahnen, Erlebnisse, Gastro & Gutscheine angebunden

Der Marktplatz bringt Angebot und Nachfrage zusammen — ohne dass jede Seite jeden Partner direkt integrieren muss.

Marktplatz Administration



Operativ im Griff im Partner-Portal

- **Produkte & Angebote:** zentral einsehen und verwalten
- **Bestellungen:** transparenter Order Status in Echtzeit
- **Zahlungen:** Payment Status, Teilbeträge und Belege
- **Stornos:** Stornierungen und Rückerstattungen direkt abwickeln
- **Support:** Ticket und Kunden finden, Datenträger ändern, Mail erneut versenden
- **Verifizierung:** Bestellungen verifizieren und freigeben (Einheimische)
- **Verkaufskontingente:** Verkauf pro Tag, Woche, Saison limitieren. Verkaufsstopp zu einer bestimmten Zeit
- **Abrechnungen:** Im Portal einsehbar
- **Audit Trail:** lückenlose, revisionssichere Nachvollziehbarkeit

Nicht nur buchbar — auch administrierbar, rückerstattbar und revisionssicher nachvollziehbar.

Onboarding auf beiden Seiten

Aufwand zur Teilnahme

Verkäufer / Service-Nutzer

- Zugang zu Marktplatz und Partner-Portal einrichten
- Passende Produkte aus dem Info-Center auswählen
- Einbettung in Shop, Website, App, B2B-System oder Agent (nativ oder Komponenten, AI Toolkit in Vorbereitung)
- Einmaliges Onboarding auf Zahlungsplattform
- Gebündelte Bestell-, Payment- und Abrechnungsprozesse nutzen
- **Kostenmodell:** Grundgebühr + Pakete + Transaktionen

discover.swiss

einmal anschliessen

gemeinsam nutzen

Leistungserbringer / System-Lieferanten

- Angebote und Verfügbarkeiten strukturiert bereitstellen
- Einmaliges Onboarding für dauerhafte Anschlussfähigkeit
- Wenn möglich Standardverkaufsbedingungen publizieren
- Bestehende Schnittstellen direkt mitnutzen
- Neue Schnittstellen werden bei Bedarf ergänzt
- **Kostenmodell:** Keine Grundgebühr — Kosten entstehen erst bei Verkauf
(Kommission für Verkäufer und Systemlieferanten)

Bereits angebundene Tourismus-Services & System-Lieferanten (neue Schnittstellen willkommen)

ÖV (SBB/NOVA, Railtour, Publibike, Swisspass) · Bergbahnen (SKIDATA, Axess, Spotlio) · Erlebnisse (TOMAS/Holidu, Experience Bank, e-guma, Ticketpark, BEW, GLO, Ticketcorner) · Gastro (aleno, resmio, Lunchgate, Zenchef) · Gutscheine (e-guma, Boncard) · Gästekarten (4tix, AVS) · Produktshops (Shopify, e-SIM) · Übernachtungen (SJH-ASSD)

Wir wollen den Aufwand einmalig und klein halten — den Nutzen dafür vielen Kanälen öffnen.

Akteursebenen

Herausforderung im Ökosystem

Gäste & Verkäufer

Direkter Nutzen:

besseres Erlebnis · mehr Auswahl · einfacher Kauf

Gemeinsame Anschlussfähigkeit

Info-Center · Marktplatz

Standards · Verträge · Abrechnung

Leistungserbringer

Aufwand an der Quelle:

Erfassung · Datenpflege · Qualität · Anschluss

Asymmetrie im Ökosystem: Aufwand entsteht bei der Bereitstellung — direkter Nutzen entsteht bei Verkäufern und Gästen.

Geschlossener Weg (wenn Anschluss zu teuer ist)

Der Anbieter wählt den kurzen eigenen Weg:

eigener Shop · eigene Zahlung · eigene Kundendaten · eigene Logik

→ geschlossene Inseln, die gemeinsame Reise bricht.

Gemeinsamer Weg (über geteilte Infrastruktur)

Einmal sauber anschliessen, mehrfach nutzen:

geteilte Standards · gebündelte Abrechnung · viele Kanäle

→ weniger Reibung für Anbieter, mehr Wirkung für alle.

Die Infrastruktur muss den kurzen eigenen Weg nicht verhindern — sie muss den gemeinsamen Weg einfacher machen.

Ergänzung · ausgeblendet

Warum sich Mitmachen trotzdem lohnt

Einmal erfassen

Das Angebot wird einmal anschlussfähig gemacht.

Viele Kanäle

DMO, Partner-Shop, Nachbarregion und KI-Agent nutzen dieselbe Basis.

Im Kontext buchbar

Das Angebot wird Teil der ganzen Reise — nicht nur eines Einzelshops.

Automatisierte Abwicklung

Bestellung, Ticketing, Payment und Logistikprozesse laufen standardisiert.

Transparente Abrechnung

Kommissionen, Teilbeträge und Auszahlungen sind nachvollziehbar.

Zukunftsfähig

Strukturierte, verfügbare und buchbare Daten sind auch für Agents nutzbar.

Die erste Anschlussfähigkeit kostet — jede weitere Nutzung amortisiert sie.

Entwicklungsweg

Vom eigenen Shop zum KI-Agenten

Eigener Shop
1 Kanal
eigene Website

→

Destinationsshop
regionaler
Kontext

→

discover.swiss Marktplatz
gemeinsame
Anschlussschicht

→

Partner-Buchungsstrecke
Spezifische, “themenbasierte”
Platzierung von Angeboten (SJH)

→

KI-Agent
dialogbasierte
Buchung heute

→

?
nächster Kanal
von morgen

Früher

Neue Kanäle hiessen Web, App — und als Vision Virtual Reality.
Jeder Kanal schien ein eigenes Projekt.

Heute

KI-Agenten und maschinell gesteuerte Buchungsprozesse greifen auf strukturierte, buchbare Angebote zu.

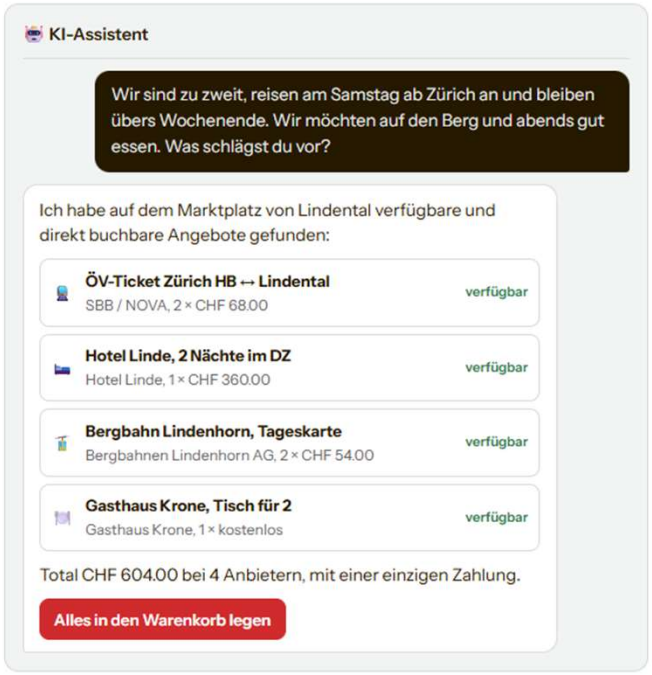
Morgen ?

Der nächste Kanal ist noch offen — entscheidend ist, dass Angebote ohne Neu-Integration anschlussfähig bleiben.

Direkte Integration in die grossen KI Chatbots?

Die Zukunft kommt als neuer Kanal — die Anschlussfähigkeit bleibt. Einmal dabei, bereit für heute und morgen.

Lars bucht seine Reise mit dem Agenten



Was der Assistent sieht

Schematische Darstellung, keine reale API-Spezifikation.

```
// Anfrage des Assistenten
suche angebote
  region   = "lindental"
  datum    = "2026-10-17"
  personen = 2

// Antwort aus dem Marktplatz
{
  "angebot":    "Bergbahn Lindenhorn, Tageskarte",
  "anbieter":   "Bergbahnen Lindenhorn AG",
  "preis_chf":  54.00,
  "einheit":    "pro Person",
  "verfuegbar": true,
  "buchbar":    true,
  "storno":     "bis 24 h vorher kostenlos"
}
```

Ohne Marktplatz
Fliesstext, PDF-Preisliste, Telefonnummer. Für KI kaum nutzbar, Buchung nicht möglich.

Mit Marktplatz
Strukturiert, mit Verfügbarkeit und Preis. Der Assistent kann empfehlen und buchen.

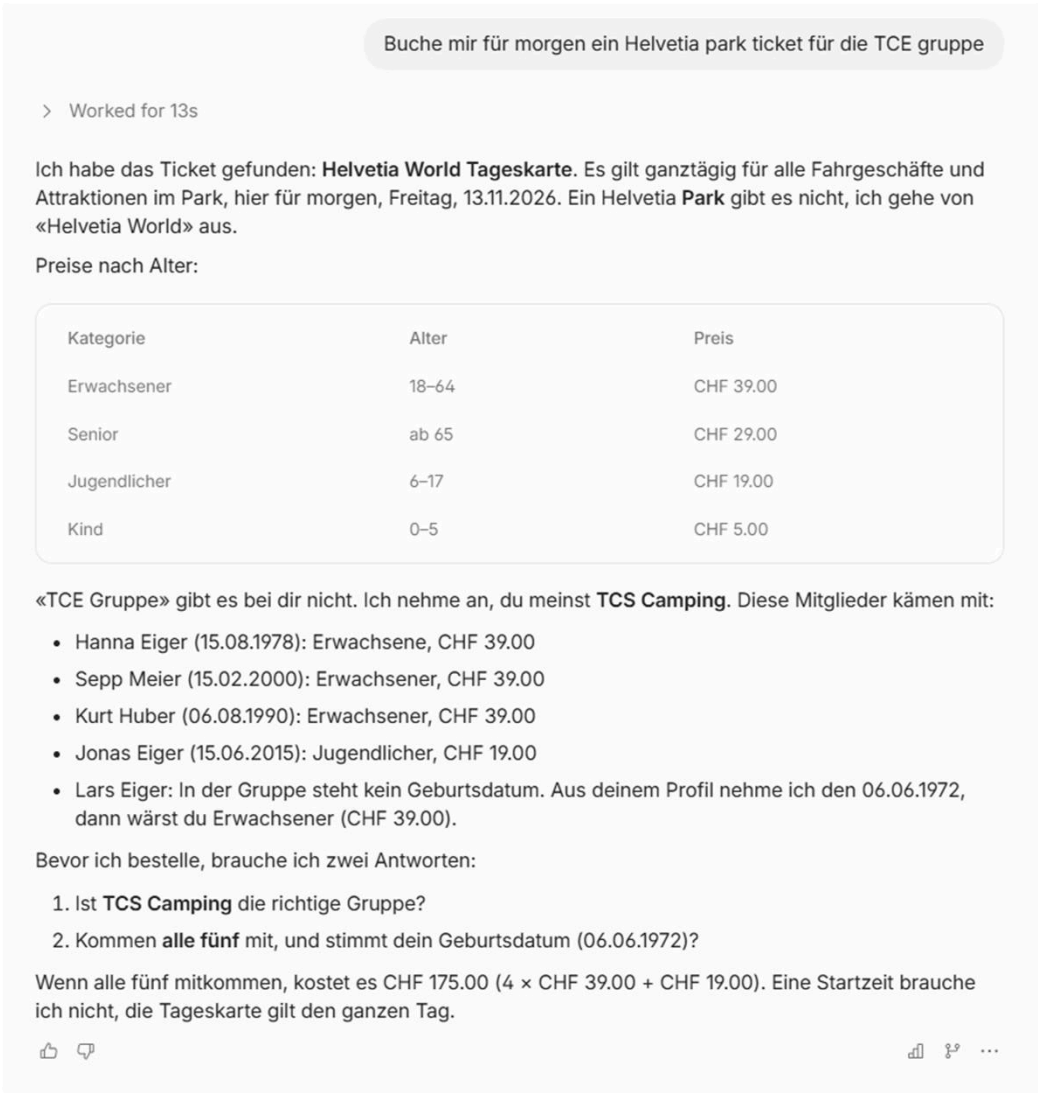
Live-Demo: proof of concept MCP-Agent

- **Natürliche Sprache:** Lars beschreibt sein Reisebedürfnis
- **Kombination:** e-guma-Angebot (Helvetia Park)
- **Geerdeter Prozess:** Login/Profilkontext, AGB-Bestätigung & Zahlungslink
- **Fulfilment:** Tickets & Artefakte landen im Gäste-Account
- **Einbettbar:** als Buchungsfähigkeit in Partner-Webseiten oder Apps

Der Agent kann nicht zaubern — er kann buchen, weil Angebote, Verfügbarkeit, Preise, AGB und Zahlung anschlussfähig sind.

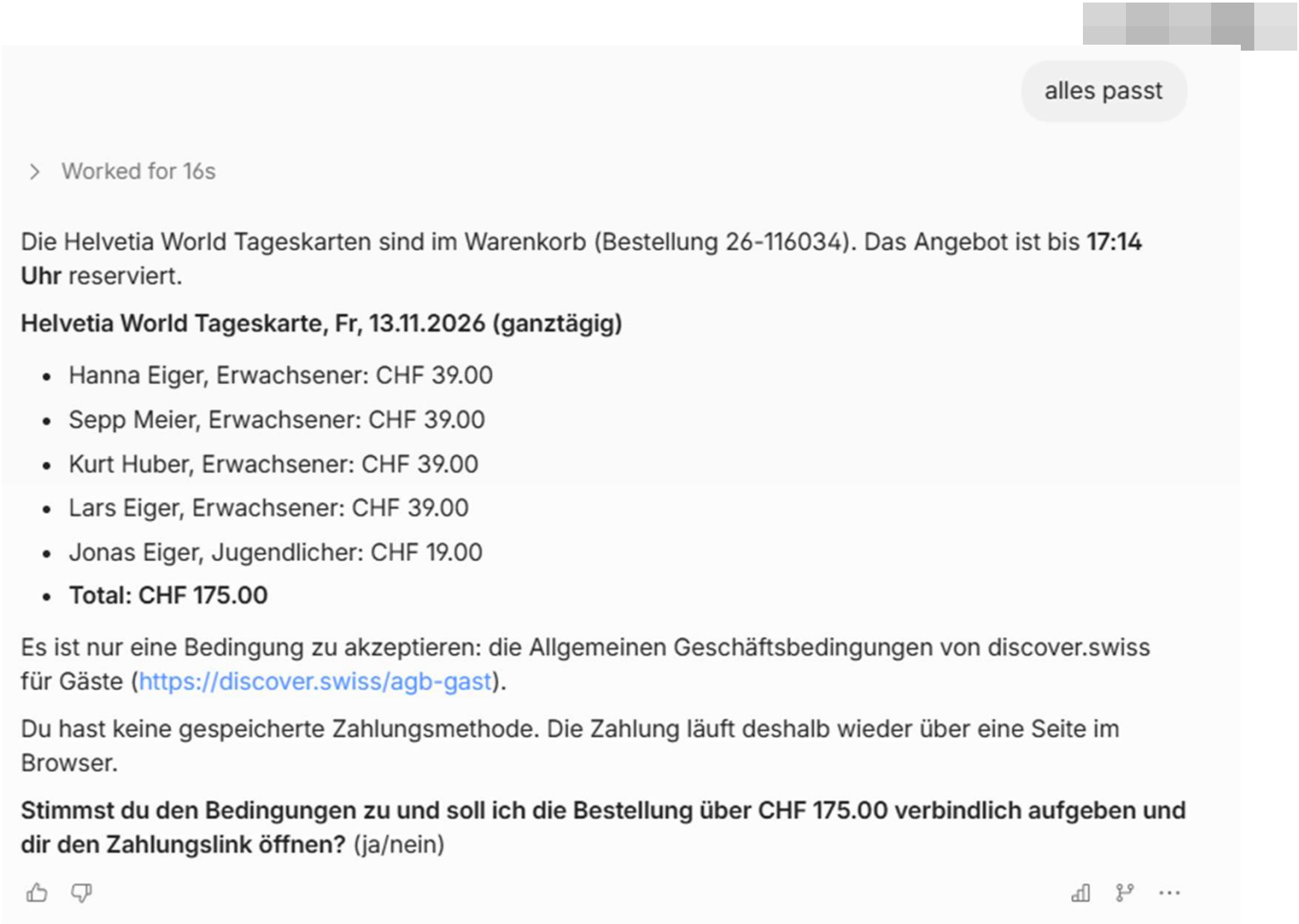
Versteckte Fallback-Folie

Backup: Buchungs-Agent



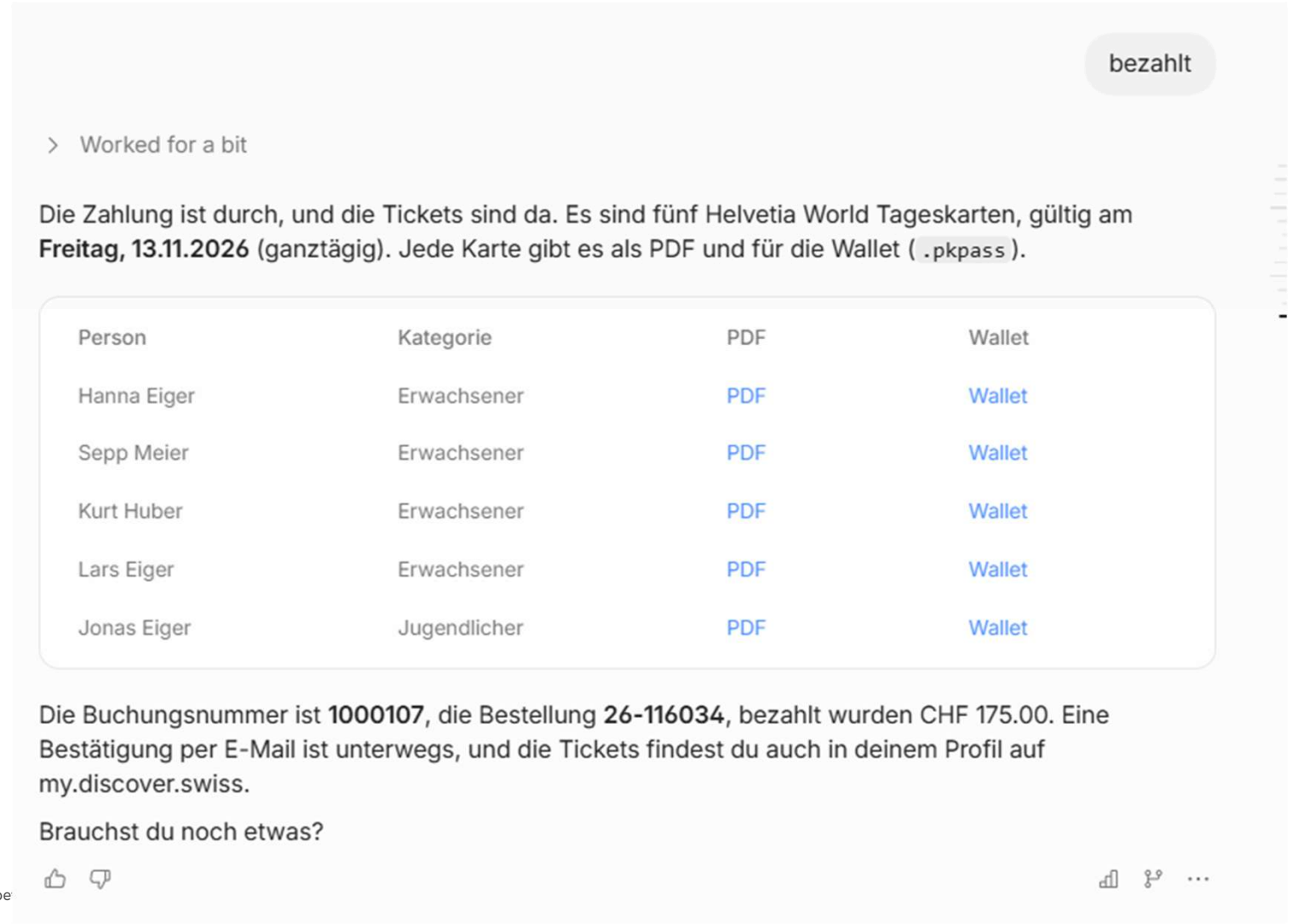
Versteckte Fallback-Folie

Backup: Buchungs-Agent



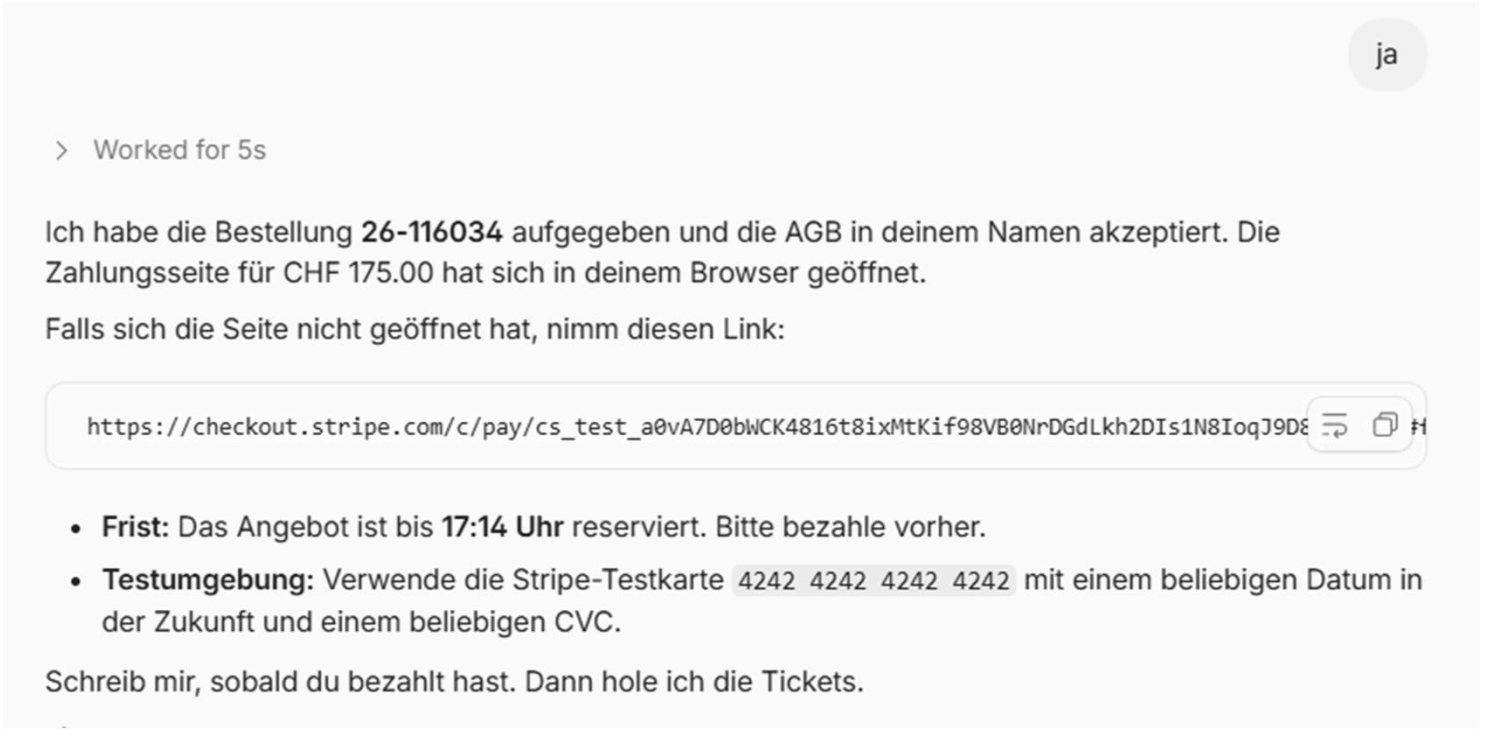
Versteckte Fallback-Folie

Backup: Buchungs-Agent



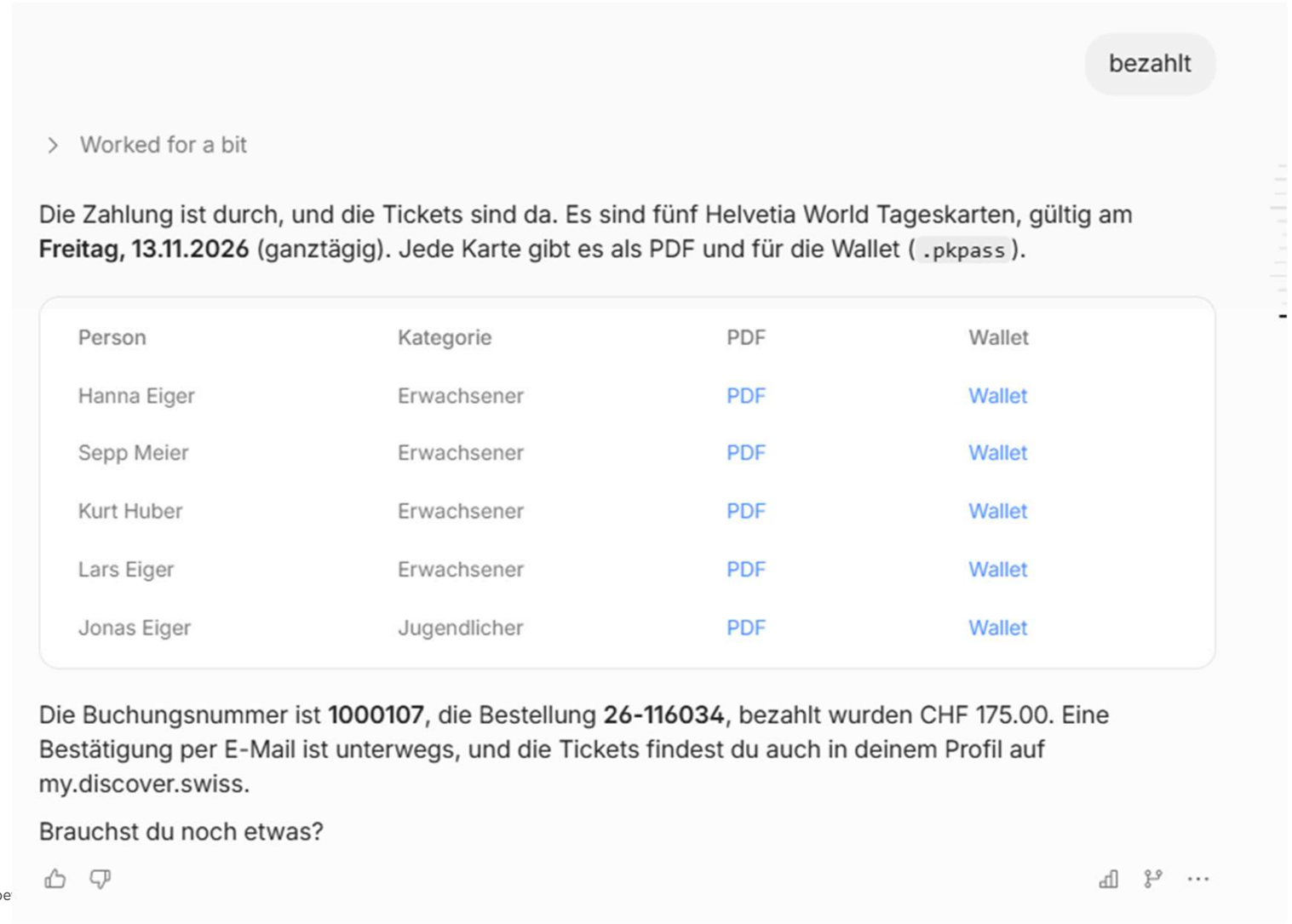
Versteckte Fallback-Folie

Backup: Buchungs-Agent



Versteckte Fallback-Folie

Backup: Buchungs-Agent



Positionierung

Wir bauen nicht das nächste OTA

Globale Schaufenster

- OTAs & globale Plattformen haben enorme Reichweite und Budgets
- Optimieren primär ihre eigene Plattform und ihr Ranking
- Zunehmend auch eigene KI- und Agenten-Integrationen
- Bleiben wichtige Schaufenster — auch als mögliche Kanäle

discover.swiss
Neutrale Anschlussschicht

macht Schweizer Angebote kanalübergreifend

maschinenlesbar · verfügbar · buchbar

fulfilmentfähig · abrechenbar

Anschlussfähige Angebote & Partner

- Lokale, kleinteilige und kombinierbare Schweizer Leistungen
- Partner (z. B. SJH, DMO) bleiben Marke und Kundenkontakt
- Daten-, Berechtigungs- und Beziehungshoheit bleiben erhalten
- Agent als Beweis & eingebettetes Modul im Partnerkanal

Ein Bestand — nutzbar in jedem relevanten Schaufenster:

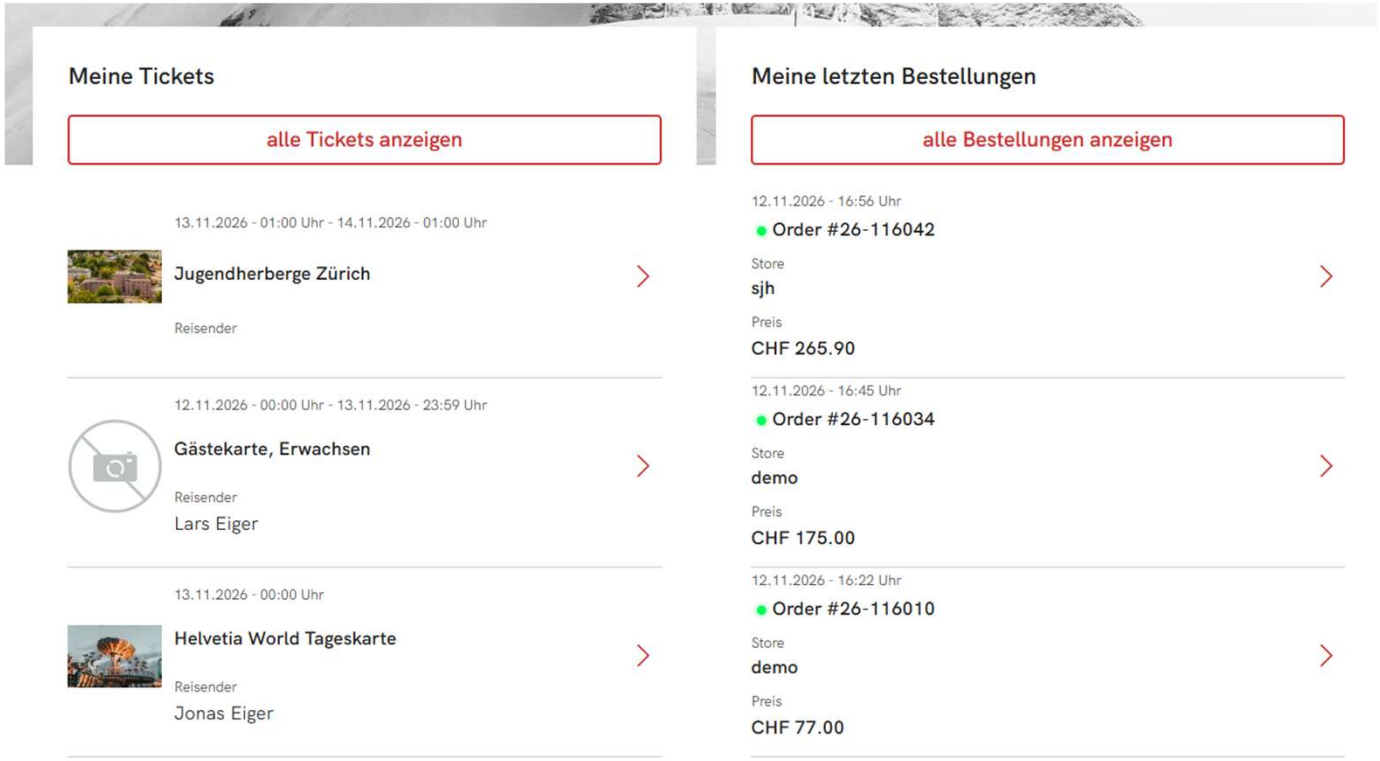
Eigener Shop · Destinationsshop · SJH-Web & App · Partner-Shop · Eingebetteter Buchungs-Agent · Künftige Plattformen

Der Agent ist kein neuer Ort im Internet — er ist eine Buchungsfähigkeit dort, wo der Gast bereits ist.


Gäste-Account
Von der Excel-Liste zum Schlüssel auf dem Smartphone

Versteckte Fallback-Folie

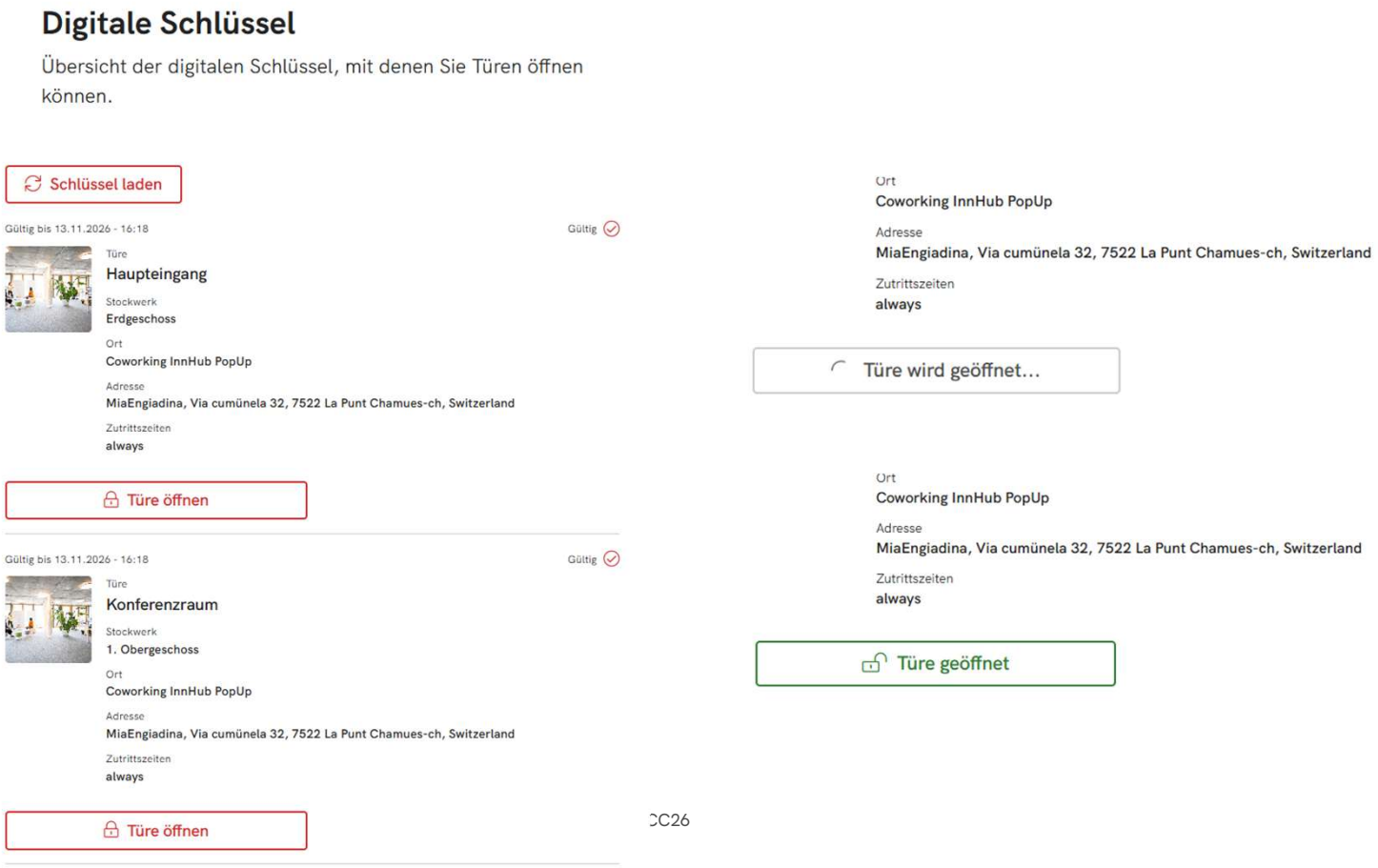
Backup: Lars’ Gäste-Account





Versteckte Fallback-Folie

Backup: Schlüssel-Implementation



Technischer Ablauf im Hintergrund

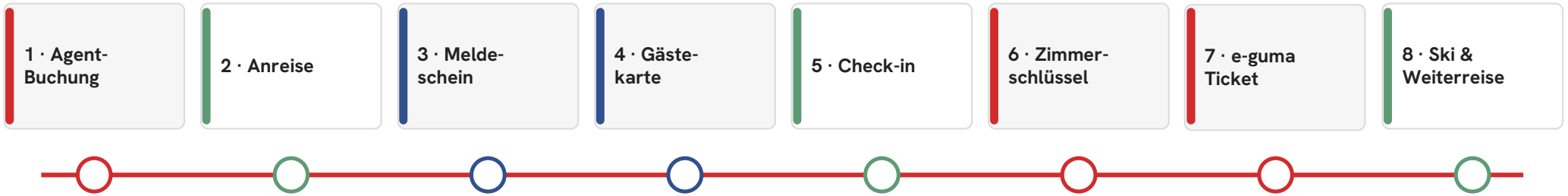
- **PMS / Cobot:** Rechtequelle für Aufenthalt, Zimmer und Zeitraum
- **Salto:** hinterlegt Access/Keys mit Personenverknüpfung
- **Client-App / discover.swiss Login:** identifiziert Lars
- **Gäste-Account:** stellt Profilbezug und Autorisierung her
- **Smartphone / Türschloss:** Schlüssel & Gültigkeitsdauer nutzbar

Wichtig: PMS/Cobot und Gäste-Account sind nicht direkt verbunden.

Guest Journey · Lars Eiger

Der Gäste-Account unterstützt und sammelt die Reise

Stationen über den Tag: Rot = Vormittags- & Schlüssel-Demo (Christian) · Blau = Meldewesen & Gästekarte (Angela) · Grün = Weitere Reiseservices



Heute oft: viele Einzel-Apps

Destinations-App · Buchungs-App · Ticket-App · Schlüssel-App · separate Check-in- oder Meldeschein-Lösung.

Jeder Übergang bedeutet für Lars einen neuen Login oder Medienbruch.

Mit Gäste-Account: eine Sicht für die Nutzung

Relevante Reiseartefakte und Berechtigungen kommen für die Nutzung in einem Account bzw. einer App zusammen.

PMS, Salto, Ticketing und Fachsysteme bleiben im Hintergrund bestehen.

Gäste verwenden allenfalls spezialisierte Apps, aber können auf ihre Daten zugreifen.

Dieselbe Reise, unterschiedliche Datenartefakte — gesammelt und berechtigt nutzbar im Gäste-Account.

Vom Gäste-Account ins Partner-CRM — nahezu in Echtzeit

Lars hat Einsicht

Kontrolle im Gäste-Account (myData):

Vorbereitet: Lars kann bestimmen, welcher Partner welche Daten wofür erhält. Zurzeit Standardeinstellungen.

Übermittelte Datenobjekte

Person & Address: Stammdaten, Status

Party: Reisegruppe / Mitreisende

Stay: Aufenthalt / Meldeschein

Order & Ticket: Käufe inkl. Attribution, Gästekarten, Schlüssel

PartnerData: Personalisierung, Auszeichnungen, Favoriten, Bemerkungen, …

discover.swiss Profile Notifications

Zustellung nahezu in Echtzeit

Create · Update · Merge · Delete

nur freigegebene Partnerdaten

Sauberer Daten-Lebenszyklus

Profil-Merges (Gast → Login) und Löschungen (DSG / DSGVO) werden automatisch synchronisiert.

Berechtigte Partner (CRM / DWH)

- **Nahezu in Echtzeit:** Änderungen landen automatisch via Queue direkt im Partner-CRM
- **Kein manueller Export:** keine CSV-Listen oder veralteten Datenstände mehr
- **Direkt arbeitsfähig:** Partner dürfen mit den geteilten Daten arbeiten — für Gästebetreuung, Marketing & Analyse
- **Voller Kontext:** inkl. Bestellstatus, Verifikationsstufe und Kampagnen-Herkunft

Lars teilt seine gesammelten Daten mit berechtigten Partnern — sie bekommen diese ins CRM geliefert und dürfen damit arbeiten.

Lars Eigers digitale Reise-Artefakte



Dieselbe Reise, unterschiedliche Datenartefakte — gesammelt und berechtigt nutzbar im Gäste-Account.

Elektronischer Schlüssel · Architektur vereinfacht

Der Schlüssel kommt zu Lars — nicht umgekehrt

1 · PMS / Cobot
Rechtequelle:
Aufenthalt, Zimmer, Zeitraum & Recht

→

2 · Salto KS Service
Access-Service:
Haus, Schlösser, Keys & Personenverknüpfung

→

3 · Client-App / Login
Identifikation:
discover.swiss Login erkennt Lars

→

4 · Gäste-Account
Autorisierung:
Profilbezug & Freigabe des berechtigten Bezugs

→

5 · Smartphone
Nutzung:
Zimmer, Gültigkeit & Türöffnung vor Ort

Wichtige Trennung: PMS/Cobot und Gäste-Account sind nicht direkt verbunden — die Brücke entsteht über die Personenverknüpfung bei Salto und das Login.

Identifikations- & Verifikationsstufen

Heute möglich: Gast · E-Mail autorisiert · E-Mail verifiziert
Geplanter Ausbau: Mobile-Telefonnummer · swiyu (E-ID des Bundes in Beta-Phase)

Sicherheit & Transparenz für Lars

Optional: Standortprüfung — befindet sich Lars aktuell in der Nähe des Schlosses?
Sichtbar im Interface: Zimmer / Zutrittspunkt, genaue Gültigkeitsdauer & Status

Lars muss die Zielsysteme nicht kennen — die Berechtigung reist mit.

Nutzen aus drei Perspektiven

Warum der Schlüssel Wirkung zeigt

Nutzen für den Gast

- Weniger App- und Login-Wechsel dank einer Nutzungssicht für Reiseservices
- Zimmerschlüssel inkl. Gültigkeit direkt auf dem Smartphone
- Volle Kontrolle über persönliche Daten und Erlaubnisse

Nutzen für den Beherberger

- Das bestehende PMS bleibt führendes System für Aufenthalt und Rechte
- Keine individuelle Direktintegration in jede einzelne Gäste-App nötig
- Weniger manuelle Schlüsselübergaben und Rückfragen im Alltag

Nutzen fürs Ökosystem

- Nicht direkt verbundene Systeme werden über Berechtigungen anschlussfähig
- Services lassen sich entlang der gesamten Guest Journey kombinieren
- Vertrauen entsteht durch klare Rollen, Identifikation und Autorisierung

Ein kleiner Service beweist: Vernetzung kann über Systeme hinweg funktionieren — sicher, berechtigt und nützlich.

Wie mitmachen

Voraussetzungen für die Integration

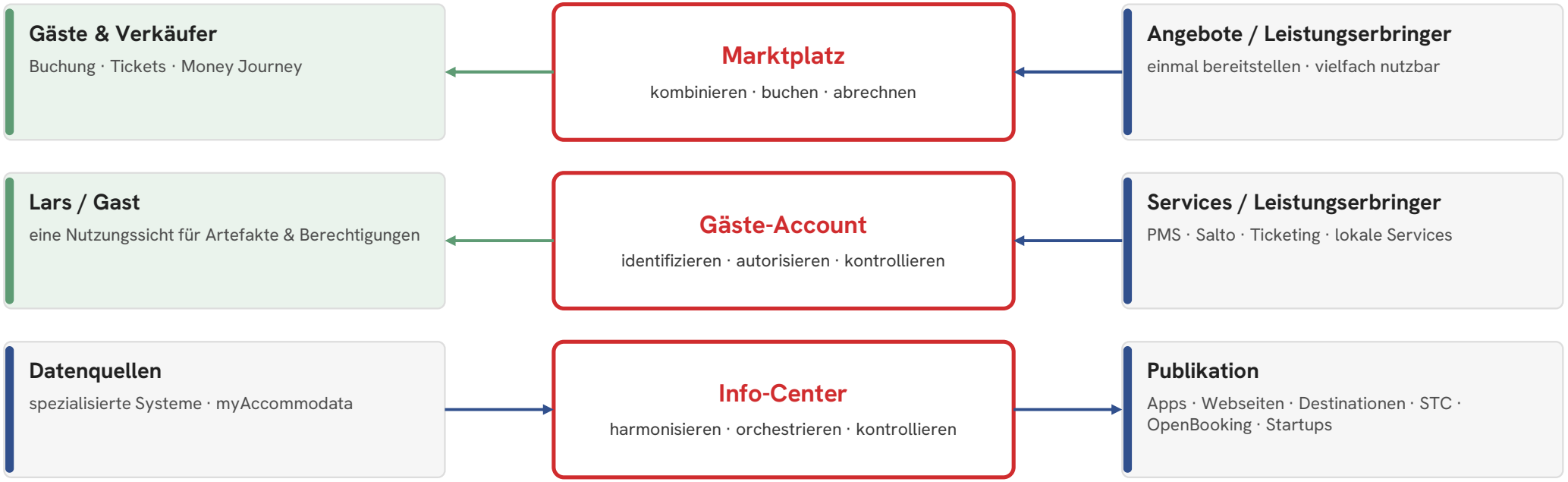
- **Kompatible Schlösser:** Internetzugang zu Salto KS oder Salto Space (Details mit Salto abgleichen)
- **Personenbezug:** Berechtigungen werden vom PMS persönlich in Salto registriert
- **Systemzugang:** Freigabe des discover.swiss-Systembenutzers im Salto-Backend
- **Authentifizierung:** discover.swiss Gäste-Account
- **Nutzungseinstieg:** bestehende Partner-App oder Gästeportal für den Gast

Ausblick & Pilotbetrieb

- **Bluetooth Mobile Key:** optionaler Ausbau für kompatible Bluetooth-Schlösser (erfordert App-Integration)
- **Weitere Identifikationsstufen:** Mobile-Telefonnummer und swiyu (aktuell Beta) als Ausbau
- **Zusätzliche Sicherheit:** optionale Standortprüfung in der Nähe des Schlosses
- **Pilotbetrieb Winter 2026:** MiaEngiadina · Coworking InnHub PopUp

Rechte im Fachsystem, Schlüssel bei Salto, Nutzung im Gäste-Account oder Partnerkanal.

Zwei Beispiele, ein Muster



Nicht jeder muss mit jedem direkt verbunden sein — aber jeder muss anschlussfähig sein.
Voraussetzung: klassifizierte, vernetzte und AI-ready Daten.



Danke

Christian Eggenberger · discover.swiss