

# Aargauer Zeitung

abo+ REISEN

## Badener erschafft eine virtuelle Messe wie ein Videospiel – einziger Nachteil: «Es gibt keine Bratwurst»

Die Tourismusbranche setzt für das Reisejahr ein starkes Zeichen: Vom 22. bis 25. April findet die landesweit erste virtuelle Ferienmesse statt. Initiant Cäsar Bolliger verrät, welche Risiken er damit auf sich nimmt und wie Reiselustige profitieren können.

**Sarah Kunz**

27.03.2021, 05.00 Uhr

abo+ **Exklusiv für Abonnenten**



Der Badener Initiant Cäsar Bolliger führt das Prinzip der virtuellen Ferienmesse an seinem Computer vor.

Bild: Alex Spichale

Drängelnde Menschenmassen, Vorträge vor Hunderten von Zuhörern und gemütliches Flanieren – in der Coronapandemie undenkbar. Ausser das Treffen findet im digitalen Raum statt. Wie zum Beispiel die allererste virtuelle Ferienmesse der Schweiz mit dem Titel «Land in Sicht» (Siehe Box). Der Kopf hinter der Idee: Cäsar Bolliger, ein Badener. Im Interview erfahren Sie, wie der 41-Jährige dazu kommt, solch ein Wahnsinnsprojekt anzugehen und weshalb er so davon überzeugt ist.

**Virtuelle Vorträge und Events gibt es ja schon lange. Wie unterscheidet sich Ihre Ferienmesse davon?**

*Cäsar Bolliger:* Zuerst einmal sicher im Umfang. Die gesamte Schweizer Reisebranche ist vertreten. «Land in Sicht» ist einzigartig, etwas nie Dagewesenes und ein Pionierprojekt. Sie ist das exakte Pendant zur physischen Ferienmesse. Ausser, dass eben alles über eine Plattform im Internet und nicht vor Ort stattfindet. Aber man kann genauso Stände besuchen, Vorträgen zuhören oder auf dem Gelände herumschlendern und so Reisen individuell mit den Spezialisten planen und buchen.

## Land in Sicht



### **Das ist die erste virtuelle Ferienmesse der Schweiz**

Vom 22. bis 25. April will die gesamte Reisebranche ihre Angebote und aktuellen Informationen virtuell mit den potenziellen Kunden teilen. Insgesamt bietet die Ferienmesse «Land in Sicht» vier Hallen und zwölf Vorstellungsräume mit 39 Ausstellern und 550 Vorträgen. Teilnehmer sind unter anderem Reisebüros, Generalisten und Spezialisten wie Tui, Kuoni, Twerenbold Reisen, Knecht Reisen, Dreamtime Travel und Let's Go Tours sowie diverse Anbieter von Kreuzfahrten. Aber auch Tourismusbüros wie diejenigen von Zypern, Australien oder den Seychellen stellen ihre jeweiligen Reisedestinationen vor. Presenting Partner ist der Schweizer Reise-Verband. Durch die Plattform haben Aussteller und Besucher die Möglichkeit, sich in einer virtuellen Messehalle zu präsentieren und auszutauschen. Messestände können individuell gestaltet werden, Besucherinnen und Besucher können sich Videos ansehen und sich Informationsmaterial direkt an den Ständen herunterladen.

---

### **Wie soll das funktionieren?**

Nach der Anmeldung erwachen Besucherinnen und Besucher als Avatar in unserer virtuellen 3D-Welt, die einer echten Umgebung nachempfunden ist. Wenn man möchte, kann man seinen Avatar in der Garderobe noch persönlich gestalten und anziehen. Mittels Touchscreen oder Mausklick lässt sich dieses virtuelle Ich dann durch

die verschiedenen Hallen bewegen oder direkt in die Vortragsräume teleportieren.



So sieht die lebensechte Umgebung der 3D-Messewelt aus. Das Tool bietet interessante Möglichkeiten für Werbung wie etwa den Zepplin.

Bild: zvg

### **Das klingt ja fast wie bei einem Videospiel.**

Stimmt, es gibt tatsächlich Parallelen. Solche Events und Tools haben in der Coronapandemie einen grossen Schub erlebt. Nicht nur bei jüngeren, sondern auch bei betagten Menschen. Letztere haben in Sachen Technologie viele Hürden abgebaut.

### **Welche Vorteile bietet denn diese digitale Welt?**

Einerseits, dass man das Know-How der Reisebranche an einem Ort und unmittelbar verfügbar hat. Die Vielfalt der Vorträge ist einfach nur herrlich. Sie können über ein Suchfeld beispielsweise nach Ihren Vorlieben suchen. Sie erhalten daraufhin wie bei einer Google-Suche die besten Treffer und können aus den verschiedenen Ausstellern den eigenen Interessen entsprechend auswählen. An den jeweiligen Ständen können Sie dann mit Spezialisten chatten oder via Anruf sprechen. Auch eine Videoberatung ist möglich. Für die Aussteller sind sicher die coolen Möglichkeiten zum Werben und Aufmerksamkeit generieren interessant – zum Beispiel via Teppich oder Zepplin.

## Und die Nachteile?

Es gibt halt keine Bratwurst. Das gesamte Ausflugerlebnis, der ein Messebesuch sonst mit sich bringt, fällt weg. Aber das hat die Pandemie ja so an sich. Und mit den audiovisuellen Eindrücken werden dennoch Emotionen vermittelt.



Ein Blick in die Eingangshalle der virtuellen Ferienmesse. Initiant Cäsar Bolliger rechnet mit bis zu 10'000 Besucherinnen und Besuchern.

Bild: zvg

## Welche Schwierigkeiten haben sich ergeben?

Jeder der Aussteller hat seine eigenen Bedürfnisse. Die ganze Koordination ist extrem aufwendig. Das versuche ich, mit Schulungen aufrecht zu halten.

## Welche Verbindung haben Sie zu Baden?

Ich selbst bin im Kantonsspital Baden geboren, in Brugg aufgewachsen und lebe – mit kurzen Ausflügen nach Wettingen und Nussbaumen – seit über 15 Jahren in der Stadt Baden, wo ich auch die Kanti absolviert habe. Das kulturell vielseitige Städtchen ist mir ans Herz gewachsen und ich fühle mich als Badener. Ich bin natürlich etwas

vorbelastet durch meinen Vater, der im Badener Meierhof aufgewachsen ist. Ausserdem habe ich lange für Knecht Reisen gearbeitet.

### **Ist daraus die Idee für das Projekt entstanden?**

Indirekt, weil ich ja aus der Reisebranche komme. Aber auch weil ich eine Affinität zu Onlinemarketing habe. Mit dem Hintergrund der Coronakrise durfte ich deshalb für ein paar Reisefirmen zwei Projekten im Rahmen von digitalen Events leiten und ausrollen. Dabei stiess ich auf eine spezifische Software, die es erlaubt, digitale Messegelände nachzustellen. Als die ersten Ferienmessen wegen der Pandemie abgesagt und keine Alternativen vorgeschlagen wurden, hat es bei mir Klick gemacht. Weil es den Reiseveranstalter zu diesem Zeitpunkt an Alternativen mangelte, konnte ich sie schnell von der Idee begeistern. Dass tatsächlich so viele mitmachen, erstaunt mich aber selbst. Es ist gewaltig.

### **Was hat es mit der Software für die Ferienmesse auf sich?**

Das Tool stammt von der belgischen Firma Hyperfair. Sie sind der Marktführer in diesem Bereich. In meiner ganzen Recherche habe ich kein vergleichbares Tool gefunden, das so umfangreich und lebensecht ist. Novartis oder ABB zählen gemäss der Website zu den Referenzen. Hyperfair bietet eine Auswahl von verschiedenen Landschaften für die 3D-Welt sowie diverse Messegebäude. Man kann sich an den Strand teleportieren, in eine Grossstadt oder sogar ins Weltall. Weil Hyperfair ein Monopol innehält, ist die Lizenz entsprechend hochpreisig.

### **Wer finanziert denn das Ganze?**

Im Moment einfach ich mit meiner neu gegründeten Firma Digitalnormal GmbH. Der Aussteller bezahlt einen Betrag für seinen Stand. Diese Kosten sind aber tief gehalten, weil durch den digitalen Raum schliesslich Material und Transport wegfällt. Dafür sind die Aussteller bereit, je nach Anfrage und Interaktion mit einer entsprechenden Anzahl Besucher, pro Kontakt einen einstelligen Frankenbetrag zu bezahlen. Die Tickets kosten ausserdem 14 Franken, aber ich erwarte nicht, dass wir viele davon verkaufen.

### Wieso?

Weil die Messe in dieser Form halt ein Erstling ist. Die Erfahrungswerte fehlen. Da kann man nicht erwarten, dass Besucherinnen und Besucher bereit sind, etwas zu zahlen. Ausserdem gibt es viele Möglichkeiten an ein Gratis-Ticket zu kommen – etwa über die Aussteller oder diverse Aktionen. Trotzdem fände ich es natürlich schön, wenn der ein oder andere dennoch ein Ticket kauft.



In den Hallen können Besucherinnen und Besucher den Vorträgen von Spezialisten lauschen und sich sogleich mit ihnen austauschen.

Bild: zvg

### Ist dieses Vorgehen nicht etwas risikoreich?

Doch, natürlich. Aber eher für mich als für die Aussteller, weil sie ja wenig für die Grundpräsenz, sondern eher für die erfolgsbasierte Komponente zahlen. Ich bin noch auf der Suche nach einer Versicherung, habe aber noch niemanden gefunden. Die grossen Kosten stemme ich alleine. Als Unternehmer kann man sich eben nicht immer im sicheren Hafen bewegen. Da gehören Risiken einfach dazu.

### **Was ist Ihr Ziel?**

Wir rechnen mit 5000 bis 10000 Besuchern. In erster Linie hoffe ich, dass alle Teilnehmenden ein gutes Erlebnis haben und sich konkrete Anfragen und Buchungen daraus ergeben. Wir wollen einen Impuls setzen: Reisen ist möglich. Aber es ist komplizierter geworden. Es lohnt sich deshalb, bei Spezialisten zu buchen. Mein persönliches Ziel ist es, die Kosten für die Plattform, PR und Werbung decken zu können.

### **Sollen Ferienmessen künftig nur noch online stattfinden?**

Nein. Die virtuelle Messe kann die physische nicht ersetzen. Aber wir legen momentan eine solide Basis für neue Formen. Ich kann mir gut vorstellen, dass es in Zukunft hybride Events – also ein Teil virtuell, der andere physisch – geben wird. Es gibt auch bereits Ideen für Folge-Events in anderen Branchen.

---

Hier finden Sie das Programm der ersten virtuellen Ferienmesse

---

### **Mehr zum Thema:**

Ausstellungen    Baden    Coronavirus    Messe

Sicherheit

---

Copyright © Aargauer Zeitung. Alle Rechte vorbehalten. Eine Weiterverarbeitung, Wiederveröffentlichung oder dauerhafte Speicherung zu gewerblichen oder anderen Zwecken ohne vorherige ausdrückliche Erlaubnis von Aargauer Zeitung ist nicht gestattet.