



# NEWSLETTER

## Editorial



**Jetzt schon Gedanken zum nächsten Entwicklungsschritt machen - Potential Outdoorwellness**

Die Bedürfnisse des Gastes übertreffen, das ist die Stärke erfolgreicher Tourismusbetriebe.

Outdoorwellness begeistert die Gäste, bringt je nach Jahreszeit oder Witterung immer wieder neue Erlebnisse und ist nebenbei eine Investition die sich nachhaltig rechnet.

*Die Begeisterung des Gastes resultiert meist aus besonderen Erfahrungen. Großteils sind das Erlebnisse, die bestimmte Sinne ansprechen oder körperliche Empfindungen, die ein Hochgefühl auslösen. Aus diesem Grund ist auch das Konzept „Wellness-Hotellerie“ so erfolgreich. Große Potentiale liegen hier noch im Bereich „Outdoorwellness“ brach.*

*Hinter dem Begriff Outdoorwellness verbergen sich enorme Möglichkeiten das Angebot für den Gast deutlich attraktiver zu machen. Aber auch dem Hotelier bieten sich nachhaltige Chancen. So kann mit überschaubaren Investitionen bestehende Wellness-angebote deutlich aufgewertet werden. Zudem bietet Outdoorwellness dem Gast zu bestimmten Jahreszeiten – vor allem in den Nebensaisonen – spezielle Erlebnisse.*

*Der Gast freut sich auf „schlechtes Wetter“, da gerade dadurch das Outdoorwellness-Erlebnis seinen ganz besonderen Reiz bekommt. Bei Regen oder Schneefall im Außen Pool schwimmen oder aus der Sauna ins Freie treten das sind besondere Momente für den Gast.*

## News

Unsere aktuellen Projekte:

[Neubau Ferienwohnungen "GUTHOF Lutz" in Schattwald](#)



**Fertigstellung April 2016**

Zudem verstärkt das Wechselspiel zwischen Innen- und Außenanlage die Qualitäts- und die Quantitätsanmutung. Der gesamte Outdoorwellness-Bereich wird so im Empfinden des Gastes zum kompletten „Wellnessbereich“.

Für zahlreiche Hotelbetriebe tun sich so große Chancen auf, ihren oft kaum genutzten Außenbereich attraktiv zu nutzen. Auch kleinere Indoor-Wellnessanlagen können so viel kostengünstiger sowie für den Gast attraktiver erweitert werden. Outdoorwellness kann aber auch zu einer ganz eigenen Kompetenz innerhalb des Hotel-Angebotes werden. Denn jede Örtlichkeit hat seine Stärken. Keine Outdooranlage gleicht der anderen, denn immer sind die Voraussetzungen von der Örtlichkeit und den Möglichkeiten geprägt.

Zusätzlich macht das Landschaftserlebnis garantiert jede Outdooranlage zum Unikat. Outdoorwellness ist sowohl am Dachgeschoß als auch im Gartenbereich der Hotelanlage zu realisieren. Meist natürlich ergänzend und aufbauend auf die bestehende Wellness-Situation. Einzige Voraussetzung ist ein Schutz vor beißendem Wind und eine teilweise Überdachung um einer möglichen Rutschgefahr vorzubeugen.

Das A&O für den Erfolg einer Outdoorwellness-Anlage ist selbstverständlich das Konzept. Hier ist Erfahrung gefragt, denn einen Whirlpool in den Garten zu stellen ist wenig sinnvoll. Nur Unvergleichliches und Besonderes wird die Gäste begeistern und dazu animieren positiv darüber zu sprechen. Der Vorteil im Bereich Outdoorwellness ist, dass das nicht immer mit großen Investitionen verbunden sein muss. Auch ein schrittweiser Ausbau macht oftmals Sinn. Vor allem aber sind Outdoorwellness-Anlagen wenig Personalintensiv zu betreiben und rechnen sich so noch nachhaltiger.

#### Die praktische Outdoorwellness-Checkliste

- Bestehende Wellnessituation analysieren
- Örtlichkeit, Möglichkeiten und Potentiale analysieren

#### Lager- und Logistikcenter "Privat-Brauerei Zötler GmbH" in Rettenberg



Fertigstellung März 2016

#### Verbindungsbau und Aufstockung "Hotel Vier Jahreszeiten" in Pitztal



- *Ziele und eigenen Qualitätsanspruch definieren*
  - Saison verlängern
  - Zwischensaison aufwerten (Schwäche wird zu Stärke)
  - Qualität erweitern
  - Quantität erweitern
  - Attraktivität zu den Mitbewerbern steigern
  - Aufwertung der eigenen Wellnesskompetenz
  - Raum für Spitzenzeiten
  - Preis/Leistungserhöhung
  - Mit wenig Aufwand zusätzliches Kompetenzfeld schaffen
  - "Sommerfrische, "Luftkur" mit Outdoorwellness besonders attraktiv verbinden
  - ...



*Ausführung Mai bis Juni 2016*

### Was spricht für Outdoorwellness

- Optimierung zahlt in alle Bereiche des Hotelangebotes ein
- Urlaub in den Alpen wird zunehmend attraktiver (Sicherheit, Umweltgedanke, Preis/Leistung)
- "Sommerfrische", "Luftkuren" in den Alpen
- Urlaub zur Regeneration (als Ersatz für Bade- oder Thermenurlaub)
- Zwischensaisonen sind Wellnesszeiten

### Factbox – Atelier Krissmer & Partner – [www.akp.at](http://www.akp.at)

Die AKP befasst sich mit seinem 15-köpfigen Planungsteam schon seit den Anfängen des Wellnessbooms mit besonderen Wellness-Lösungen. Das Atelier Krissmer & Partner hat sich mit innovativen Konzepten in diesem Bereich schon längst einen Namen gemacht. Dabei standen die Bedürfnisse des Gastes immer im Mittelpunkt. Aber speziell sind es die Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit die bei den Konzepten der AKP den Investor sprich Hotelier überzeugen.

## Das Licht der Hoffnung

Vier Kerzen brannten am Adventskranz. Es war still. So still, dass man hörte, wie die Kerzen zu reden begannen.

Die erste Kerze seufzte und sagte:

Ich heiße Frieden. Mein Licht leuchtet, aber die Menschen halten keine Frieden, sie wollen mich nicht. Ihr Licht wurde immer kleiner und erlosch schließlich ganz.

Die zweite Kerze flackerte und sagte:

Ich heiße Glauben, aber ich bin überflüssig. Die Menschen wollen von Gott nichts wissen. Es hat keinen Sinn mehr, dass ich brenne. Ein Luftzug wehte durch den Raum und die Kerze war aus.

Leise und traurig meldete sich nun die dritte Kerze zu Wort:

Ich heiße Liebe. Ich habe keine Kraft mehr zu brennen. Die Menschen stellen mich an die Seite. Sie sehen nur sich selbst und nicht die anderen, die sie lieb haben sollen. Und mit einem letzten Aufflackern war auch dieses Licht ausgelöscht.

Da kam ein Kind in den Raum. Es schaute die Kerzen an und sagte: "Hab keine Angst! So lange ich brenne, können wir auch die anderen Kerzen wieder anzünden. Ich heiße Hoffnung."

Mi einem Streichholz nahm das Kind Licht von dieser Kerze und zündete die anderen Lichter wieder an.

Das Team der AKP unterstützt gezielt und mit ganzheitlichen Konzepten das Bemühen des Hoteliers um Authentizität, Angebotsattraktivität und Auslastung. Potentiale realisieren ist das Schlagwort dazu. Beispielsweise sind so sehr spannende Konzepte im Bereich des Outdoorwellness entstanden. Erfahrenen Touristikern ist sofort bewusst welcher Mehrwert im Bereich des Outdoorwellness liegt.



*Outdoorwellness bedeutet ganz neue Erlebnisse für den Gast, Potentiale für den Touristiker und eine nachhaltiger Kompetenzzuwachs der sich bald rechnet.*

**Unser Büro bleibt  
vom 21. Dezember 2015 bis einschließlich 10. Jänner 2016 geschlossen.**

Das Team der AKP mit Familie Krißmer wünscht Ihnen, Ihren Mitarbeitern mit Familien frohe, besinnliche Weihnachten und einen guten Rutsch ins Jahr 2016!

Atelier Krissmer & Partner GmbH - A-6464 Tarrenz - Hauptstraße 7  
Tel. +43(0)5412/64727 - Fax DW 27 - [office@akp.at](mailto:office@akp.at) - [www.akp.at](http://www.akp.at)  
UID: ATU32563204 - Firmenbuchnummer: FN 54433z  
[Impressum](#)