



### Vision

Die Schifffahrt auf dem Ägerisee bietet den Gästen einen Perspektivenwechsel und trägt mit einem Riviera-Ferienfeeling zur kurzzeitigen Entschleunigung bei. Durch das vielseitige Angebot wird eine bleibende Erinnerung an die Perle «Ägerital» erzeugt.

### Selbstverständnis

- |                    |   |
|--------------------|---|
| • Wer sind wir?    | Wir sind Anbieter von Schifffahrtserlebnissen, naturnah, entschleunigend, klein und fein.                   |
| • Wo agieren wir?  | Wir fokussieren uns hauptsächlich auf die Region Zug sowie die Regionen im Umkreis von 30 Minuten Fahrzeit. |
| • Wie agieren wir? | Wir sind herzlich, kompetent und bodenständig.  |
| • Warum?           | Wir stärken das Naherholungsgebiet Ägerital und bieten Riviera-Feeling/Kurzferien.                          |
| • Für wen?         | Wir fokussieren uns auf die Bevölkerung und Besucher der Region Ägerital, Zug sowie touristische Gäste.     |

### Handlungsfelder

- |                    |   |
|--------------------|---|
| Angebote           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Fahrplanfahrten optimieren und Abhängigkeit von Wetter reduzieren</li><li>• Sonderfahrten müssen mindestens kostendeckend sein</li><li>• Extrafahrten müssen Gewinn bringen</li><li>• Gastronomisches Angebot sicherstellen</li></ul> |
| Kooperationen      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Die Kundenerlebnisketten definieren und erweitern</li><li>• Vor- / nachgelagerte Services anbieten / aufbauen</li><li>• Partnerschaften aufbauen und pflegen</li></ul>  |
| Wirtschaftlichkeit | <ul style="list-style-type: none"><li>• Optimaler Mitteleinsatz sicherstellen</li><li>• Politische Frage zur Finanzierung lösen</li></ul>   |
| Flottenmanagement  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Unterhaltsarbeiten optimieren</li><li>• CO<sup>2</sup>- Neutralität prüfen, planen und umsetzen</li></ul>   |

### Massnahmen Schlüsselprojekte

- Flottenmanagement
- Zustandsanalyse Flotte
  - Auslastung Schiffe optimieren
  - Anzahl Schiffe prüfen

- Angebote
- Marktbearbeitung für Extrafahrten
  - Integrierte Angebote auf Kursfahrten ausdehnen

- Kooperationen
- Aufbau und aktive Kommunikation der Kundenerlebnisketten
  - Partnerschaften aufbauen

- Wirtschaftlichkeit
- Finanzierung sichern
  - Aus Benchmark lernen und optimieren
  - Weiterentwicklung VR