

SmartGuide AI

Simultan. Offline. Für alle.

Die Zukunft des mehrsprachigen Tourismus beginnt jetzt.

1 Das Problem kennen Sie

8 Deutsche. 6 Amerikaner. 4 Japaner. 2 Spanier.

Ein Guide. Eine Sprache. Eine Chance verpasst.

Was Destinationen täglich erleben:

- **78% der Guides** erreichen nicht alle Gäste in ihrer Gruppe
- **40% der Top-Sehenswürdigkeiten** haben kein stabiles Netz
- **CHF 25.000+** Mehrkosten pro Jahr für mehrsprachige Führungen
- **60% der Gäste** bewerten Sprachbarrieren als größtes Problem

Das wahre Problem:

"Ich kann die Geschichte des Kapellbrücken-Brandes so berührend erzählen – aber die japanische Familie versteht kein Wort. Am Ende machen sie ein Selfie und gehen. Das frustriert mich jeden Tag."
— Stadtführerin, Luzern

Menschen verstehen nicht.

Geschichten gehen verloren.

Emotionen kommen nicht an.

2 Unsere Antwort: SmartGuide AI

Die Idee in einem Satz:

Der Guide spricht. Jeder Gast hört – in seiner Sprache. Live. Offline. Überall.

Wie es funktioniert:

1. **Guide** startet App auf Tablet → wählt 3 Zielsprachen
2. **Gäste** erhalten Funkempfänger → Sprache voreingestellt
3. **Guide spricht** natürlich → System übersetzt simultan
4. **Gäste hören** in ihrer Muttersprache → über Kopfhörer
5. **Latenz 3-5 Sekunden** → Guide drückt Knopf nach Satz

Was es NICHT ist:

- Google Translate** (braucht Internet)
- Audioguide** (vorgefertigt, kein Live-Guide)
- Simultandolmetscher** (CHF 50.000 Equipment)
- QR-Code-App** (funktioniert in Kirchen nicht)

Was es IST:

- Offline-fähig** → Funkgeräte (Industriestandard)
- Live-Übersetzung** → Authentizität des Guides bleibt
- Touristisches Glossar** → "Kapellbrücke" nicht "Chapel Bridge"
- Niedrige Kosten** → Software + Funkgeräte (vorhanden)
- Flexibel** → 1 Person oder 50 Personen

Niemand macht das. Niemand macht offline. Niemand macht semi-maniuell.

3 Warum jetzt? Warum wir?

Momentum ist da:

- **1.-2. April 2025:** Live-Demo der Online-Version
- **3 Partner** haben bereits Interesse signalisiert:
 - **Engadin Tourismus** → internationale Gäste, Bergregionen
 - **Tourismusschule Bern** → Ausbildungskontext
 - **Destination Tessin** → Italienisch/Deutsch/Englisch-Mix

Technologie ist reif:

- Online-Version funktioniert (demonstriert)
- Offline-KI-Modelle existieren (Whisper, NLLB-200)
- Funkgeräte-Integration erprobt (Industriestandard)
- Semi-maniuelle Steuerung reduziert Latenz auf 3-5 Sek

Markt ist bereit:

- **Post-COVID:** Tourismus sucht Innovation
- **Fachkräftemangel:** Guides in mehreren Sprachen kaum zu finden
- **Nachhaltigkeit:** Weniger redundante Touren = Ressourcenschonung
- **Digitalisierung:** Offline-First gewinnt (Privacy, Zuverlässigkeit)

Die Frage ist nicht OB. Sondern WER macht es zuerst.

4 Die Vision: Tourismus neu gedacht

Stellen Sie sich vor:

Engadin, 10 Uhr morgens.

Eine japanische Familie steht vor der Kirche. Der Guide erzählt auf Schweizerdeutsch – seiner Muttersprache, authentisch, emotional. Die Kinder hören jedes Wort auf Japanisch. Der Vater wischt sich eine Träne weg.

Nicht Technologie. Verbindung.

Was wir erreichen wollen:

- **Für Gäste:** Jede Geschichte verstehen. Jede Emotion erleben.
- **Für Guides:** In ihrer stärksten Sprache sprechen. Keine Repetition.
- **Für Destinationen:** Mehrsprachigkeit ohne Mehrkosten. Inklusion statt Ausschluss.
- **Für Regionen:** Auch strukturschwache Orte digital zugänglich.

Drei Dimensionen der Nachhaltigkeit:

 **Ökologisch**

- 40% weniger gedruckte mehrsprachige Broschüren
- 70% weniger Energie als Cloud-Streaming
- Bessere Besuchersteuerung (Echtzeit-Info reduziert Hotspots)

 **Ökonomisch**

- CHF 15.000-30.000 Kosteneinsparung/Destination/Jahr
- 80% Entwicklungskosten bleiben in der Schweiz
- Destinationen als Partner, nicht nur Kunden

 **Sozial**

- Barrierefreiheit (Text-Output für Höreingeschränkte)
- Lokale Guides bleiben zentral (erweitert, nicht ersetzt)
- Faire Bezahlung Content-Creator (Glossar-Entwicklung)

Tourismus kann mehr sein. Inklusiver. Nachhaltiger. Wirkungsstärker.

5 Warum gutundgut? Drei Gründe.

⌚ 1. Netzwerk-Zugang

Destination Lab = 45 Destinationen

- Sofortiger Zugang zu Pilotpartnern
- Strukturierte Erkenntnismultiplikation
- Testing über verschiedene Destinationstypen

Walk the Talk = SECO-Mandat

- Systematischer Wissenstransfer
- Best Practices für gesamte Branche
- Offizielle Förderstruktur-Anbindung

Tourism Camp Switzerland = Innovation Hub

- Session "Mehrsprachigkeit ohne Mehrkosten"
- Community-Feedback in Echtzeit
- Weitere Pilotpartner gewinnen

💡 2. Komplementäre Vision

Tourist Office 3.0 (gutundgut) → physische Infrastruktur

+

SmartGuide AI (wir) → digitale Live-Information

=

Das Tourismusbüro der Zukunft

Gemeinsam vervollständigen wir das Bild:

Guide-Service von morgen, heute möglich.

⌚ 3. Förder-Expertise

- **Nachgewiesene Erfolge:** Tourist Office Lab, Destination Lab, Mobile Tourist Office
- **Direkte SECO-Beziehung:** Erhöht Chancen signifikant
- **Verständnis für Innotour-Kriterien:** Innovation + Kooperation + Wissen
- **Erfahrung mit Pilotierung:** Iterativ, lernend, praxisnah

gutundgut öffnet Türen, die allein verschlossen bleiben.

6 Der Plan: Pilot vor Scale

Phase 1: Entwicklung (Monate 1-6) → CHF 200.000

- Offline-Prototyp fertigstellen
- Beste Offline-KI-Optionen ausloten
- Funkgeräte-Integration optimieren
- Glossar-Grundstock (3 Sprachen, 2.000 Begriffe)

Meilenstein: Beta-Version ready für Testing

Phase 2: Pilot (Monate 7-12) → CHF 400.000

3 Destinationen, 3 Anwendungsfälle:

Destination	Typ	Sprachen	Besonderheit
Engadin Tourismus	Bergtourismus	DE/EN/IT/JA	Offline-kritisch, internationale Gäste
Tourismusschule Bern	Ausbildung	DE/FR/EN	Studierende als Guides, Training-Kontext
Destination Tessin	Kultur/Museum	IT/DE/FR	Indoor, vorgefertigte Routen

Pro Destination:

- 20 Führungen mit SmartGuide
- 2-wöchige Sprint-Zyklen
- Wöchentliche Retrospektiven

Messung:

- Gästezufriedenheit (Ziel: $\geq 4.2/5.0$)
- Übersetzungsqualität (Ziel: $\geq 85\%$ "sehr gut")
- System-Stabilität (Ziel: $\geq 95\%$ Uptime)
- Guide-Akzeptanz (Ziel: $\geq 80\%$ würden weitermachen)

Meilenstein: 3 funktionierende Referenzen

Phase 3: Evaluation (Monate 13-18) → CHF 200.000

- Datenauswertung & ROI-Kalkulation
- Best-Practice-Dokumentation
- **Walk the Talk Event:** Erkenntnisse für Branche
- **Tourism Camp Session:** Community-Input

- Entscheidung: Go/No-Go für Skalierung

Meilenstein: Transferwissen für 45 Destinationen

Phase 4: Skalierung (Monate 19-24) → CHF 200.000

- 5 weitere Destinationen onboarden
- Spracherweiterung (3 → 6 Sprachen)
- Marketing & Sales-Infrastruktur
- Vorbereitung internationaler Rollout

Meilenstein: 8 Destinationen aktiv, System skalierbar

7 Finanzierung: Shared Investment

Gesamtprojekt: CHF 1.000.000 (24 Monate)

Finanzierungsmix:

- **70% Innotour-Förderung:** CHF 700.000
- **20% Eigenleistung Partner:** CHF 200.000
(Destinationen: CHF 100k | SmartStreaming: CHF 50k | Gaudio: CHF 50k)
- **10% Eigenkapital AI Tour Guide UG:** CHF 100.000

Innotour-Fit:

- ✓ **Innovation** → Erste offline-fähige Live-Übersetzung für Tourismus
- ✓ **Kooperation** → Min. 3 Destinationen, Transfer über Destination Lab
- ✓ **Wissen** → Systematische Dokumentation, Walk the Talk
- ✓ **Digitalisierung** → KI-Lösung für traditionelle Herausforderung
- ✓ **Nachhaltigkeit** → Energie-Effizienz, Inklusion, Kostenreduktion

Timeline:

- **November 2025:** Antragstellung bei Innotour
- **April 2026:** Bewilligung erwartet
- **Mai 2026:** Projektstart

gutundgut als Partner erhöht Bewilligungschancen signifikant.

8 Geschäftsmodell: Partner, nicht Kunden

Grundprinzipien:

Shared Ownership

- Destinationen sind Partner mit Anteil am System
- Nicht-extraktives Modell
- Lokale Wertschöpfung im Fokus

Co-Development

- Geschäftsmodell gemeinsam mit gutundgut entwickeln
- Flexible Optionen: Lizenz / Per-Use / Freemium
- Je nach Destinationsgröße angepasst

Nachhaltig selbsttragend

- Nach Förderphase wirtschaftlich eigenständig
- Keine Lock-in-Abhängigkeit
- Open-Source-Option nach 5 Jahren möglich

Was wir NICHT wollen:

- ✗ Destinationen als "Kunden"
- ✗ Extraktives SaaS-Modell
- ✗ Vendor-Lock-in
- ✗ Datenmonetarisierung

Was wir wollen:

- ✓ Partnerschaftliches Ökosystem
- ✓ Gemeinsame Weiterentwicklung
- ✓ Transparente Kostenstruktur
- ✓ Destinationen behalten Kontrolle

Details: Im Förderantrag gemeinsam mit gutundgut ausarbeiten.

9 Technologie: Innovation meets Pragmatismus

Offline-First, weil Realität nicht immer online ist

40% der Schweizer Top-Sehenswürdigkeiten haben unzureichendes Netz:

- Kapellbrücke Luzern → dicke Steinmauern

- Gletscherwanderungen → keine Mobilfunk-Abdeckung
- Kunstmuseen → WLAN blockiert Zugriffe
- Kirchen → Denkmalschutz verhindert Infrastruktur

System-Architektur:

Guide-Side:

- Tablet (iPad) mit SmartGuide App
- Sprachauswahl: max. 3 Sprachen pro Tour
- Verbindung zu Funksendern
- Semi-manuelle Steuerung (Knopfdruck nach Satz)

Gast-Side:

- Klassische Funkempfänger (Industriestandard)
- Kopfhörer
- Sprache voreingestellt (Kanal-Wahl)
- Kein App-Download nötig

Backend (offline):

- Lokale Spracherkennung (Whisper-Modell)
- Offline-Übersetzung (NLLB-200 + touristisches Glossar)
- Text-to-Speech (natürliche Stimmen)
- Latenz: 3-5 Sekunden

Sprachkonfiguration:

- **System:** bis zu 20 Sprachen installierbar
- **Pro Tour:** max. 3 Sprachen aktiv
- **Balance:** Flexibilität vs. Qualität/Latenz
- **Erweiterbar:** Zusätzliche Sprachen nachinstallierbar

Datenschutz by Design:

- Alle Daten bleiben offline am Gerät
- Keine Speicherung von Gästedataen
- Keine Cloud-Übertragung
- DSGVO-konform durch Offline-First

Optional: WLAN-Variante für Gäste mit eigenen Handys (Zukunft)

10 Das Team: Erfahrung trifft Innovation

Die Partner:

Ulrich Berger | SmartStreaming

→ 25 Jahre Tourismus-Innovation

→ Technisches Know-how + Marktkenntnis

Dominic Graber | Gaudio

→ Systemarchitekt & KI-Entwickler

→ Kreativität + User Experience

Rafael Enzler | gutundgut (*angefragt*)

→ Tourismusstratege & Netzwerker

→ Destination Lab + St.Gallen-Bodensee Tourismus-Präsident

→ **Schlüssel zu Pilotdestinationen + Förderexpertise**

Warum diese Konstellation funktioniert:

- **Technologie** (SmartStreaming + Gaudio) + **Tourismus-Netzwerk** (gutundgut)
- **Innovation** (KI-Entwicklung) + **Pragmatismus** (Tourist Office 3.0)
- **Startup-Agilität** (AI Tour) + **Etablierte Strukturen** (Destination Lab)

Gemeinsam: Mehr als die Summe der Teile.

11 Risiken: Ehrlich, transparent, lösbar

Risiko 1: Übersetzungsqualität bei Dialekten/Fachbegriffen

Mitigation:

- Touristisches Glossar mit 5.000+ Begriffen
- Kontinuierliches Training mit realen Führungen
- Feedback-Loop zur Qualitätsverbesserung
- Semi-manuelle Steuerung erhöht Genauigkeit

Risiko 2: Guide-Akzeptanz ("zu kompliziert", "ersetzt uns")

Mitigation:

- Intensive Schulung (2 Stunden)

- Betonung: "Erweiterung, nicht Ersatz"
 - Guides als Co-Designer in Entwicklung einbinden
 - Erfolgsgeschichten früh kommunizieren
-

Risiko 3: Wirtschaftlichkeit nach Förderphase

Mitigation:

- Konservative Break-even-Rechnung
- Mehrere Geschäftsmodell-Varianten
- Shared Ownership reduziert Kostenrisiko
- Open-Source-Option als Failsafe

Wir gehen diese Risiken offen an. Gemeinsam mit gutundgut.

1 2 Skalierung: Von Schweiz zu Global

Schweizer Pilotierung (2026-2027):

- 3 Destinationen in Phase 2
- 8 Destinationen in Phase 4
- Transfer über Destination Lab (45 Destinationen)

DACH-Expansion (2028):

- Deutschland: Berlin, München, Dresden
- Österreich: Wien, Salzburg, Innsbruck
- Anpassung an lokale Förderprogramme

Globales Potenzial (2029+):

- Frankreich, Italien, Spanien (Kultur-Tourismus)
- Asien (Japan, Südkorea - hohe Tech-Affinität)
- USA (Nationalparks, Museen)

Marktpotenzial:

- **Schweiz:** ~150 Destinationen → CHF 600k Umsatzpotenzial/Jahr
- **DACH:** ~800 Destinationen → CHF 3,2 Mio/Jahr
- **Europa:** ~5.000 Destinationen → CHF 20 Mio/Jahr

Aber: Wir starten klein. Lernen schnell. Skalieren klug.

1 3 Die Einladung: Lasst uns gemeinsam Geschichte schreiben

Was wir von gutundgut brauchen:

1. Partnerschaft für Innotour-Antrag

→ Erhöht Glaubwürdigkeit & Bewilligungschancen

2. Vermittlung zu 3 Pilot-Destinationen

→ Engadin, Bern, Tessin bereits interessiert

3. Integration ins Destination Lab

→ Transfer-Multiplikation für 45 Destinationen

4. Co-Development Geschäftsmodell

→ Gemeinsam faire, nachhaltige Struktur entwickeln

Was gutundgut davon hat:

- Innovationsprojekt** im Portfolio (Referenz)
- Direkter Impact** für Destination Lab-Mitglieder
- Walk the Talk Content** (SECO-Mandat erfüllen)
- Tourist Office 3.0 Komplettierung** (physisch + digital)
- Förderantrag-Erfolg** (gemeinsame Bilanz)
- First Mover Advantage** (vor anderen Beratern)

Unsere Botschaft:

Wir bauen nicht für Destinationen.

Wir bauen MIT Destinationen.

Und MIT gutundgut.

Nächster Schritt:

30-Minuten-Gespräch

Wir zeigen die Online-Demo.

Ihr stellt Fragen.

Wir entscheiden gemeinsam: Passt das?

Verfügbarkeit: [Eure Terminvorschläge]

Kontakt:

Ulrich Berger | ulrich@smartstreaming.solutions | +41 76 484 25 29

SmartGuide AI

Simultan. Offline. Für alle.

Die Frage ist nicht OB.

Die Frage ist: MIT WEM?

Lasst uns die Antwort gemeinsam sein.