



511 Thema Zukunft Winter

Vor allem bei der Betreuung des Skinachwuchses punkten Salzburgs Skischulen. „Die Entwicklung ist erfreulich“, heißt es. Bilder: SN/HEINZ BAYER (1), SKISCHULEN SALZBURG (4)

Daten & Fakten

6000 Mitarbeiter, 100.000 Kunden

- Salzburgs Skischulen zählen zu den größten Arbeitgebern im Tourismus.
- Sie beschäftigen saisonal 6000 Mitarbeiter, 2600 davon gehören zum fixen Mitarbeiterstamm.
- In ihre Hardware investieren die Ski- und Snowboardschulen Salzburgs pro Jahr über 24 Mill. Euro. Im Skischul-Kinderbereich waren es zuletzt 16 Mill. Euro.
- 1800 Betten werden für die Unterbringung der Skischulmitarbeiter pro Winter benötigt. Das entspricht 100.000 Nächtigungen.
- Über 80.000 Kinder und 20.000 Erwachsene erlernen pro Winter das Skifahren durch Anleitung eines Salzburger Skilehrers.
- Die 121 Salzburger Skischulen bieten 190 Zauberteppiche, 75 Seillifte, 30 Tellerlifte und siebenzig Karusselle an.
- Drei von vier Skischulen betreuen lokale Veranstaltungen (Ski-shows, Skirennen, Fackelläufe . . .)

Skilehrer. Aufstehen. Abputzen. Weiterfahren. Die sogenannte Wiener Schule auf den Pisten ist längst passé. Carven, Freestyle und Ausflüge in den tiefen „Powder“ sind angesagt. Mit all diesen Ansprüchen der Gäste steigt die Herausforderung an die Skilehrer.



Spaß im Snowpark.



Spaß im Schnee.



Individuelle Tipps.

„Qualität macht uns unschlagbar“

HEINZ BAYER

121 Skischulen gibt es im Land. In der Hochsaison beschäftigen sie bis zu 6000 Mitarbeiter. Das Berufsbild der Skilehrer hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Darüber sprachen wir mit dem Obmann des Salzburger Berufsskilehrer- und Snowboardlehrerverbands, Gerhard Sint.

SN: Fesch. Trinkfest. Perfekt beim Carven und im Tiefschnee soll er sein. Und mit wenig Schlaf auskommen. Entspricht das nach wie vor dem Bild des Skilehrers?

Sint: Das trifft durchaus alles zu, keine Frage. Skilehrer oder Skilehrerin wird aber ohnehin nur, wer ein kommunikatives Wesen besitzt, gern mit Menschen zu tun hat und die Freiheit und das Draußensein dem Büro vorzieht. Trotzdem gibt es gravierende Änderungen in unserem Geschäft.

SN: Es wurde durch eine Flut von Skihütten und Après-Ski-Feten noch anstrengender als früher?

Sint: Da kommen wir jetzt schon ein wenig in den Bereich der Legende und der modernen Sagen. Eine Dauerfete feiern wir nicht. Eine Jahr für Jahr umfangreicher

werdende Ausbildung nimmt großen Stellenwert ein. Die Sicherheit der Gäste steht schließlich im Vordergrund. Umfassendes Wissen über richtiges Verhalten im freien Gelände ist deshalb entscheidend. Vor allem aber wird sprachliche Fitness immer mehr zum Kriterium. Die Gäste kommen nicht nur aus Deutschland oder Holland. Englisch allein reicht nicht mehr aus. Auch Sprachen aus dem Osten Europas sollten zumindest im Ansatz beherrscht werden.

SN: Wie ist das zu schaffen?

Sint: Einerseits durch intensive Sprachkurse, bei denen wichtige Redewendungen und Phrasen aus dem Alltag vermittelt werden.

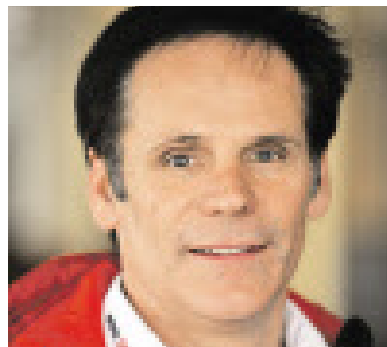
Die Teilnehmerzahl an unseren Ausbildungslehrgängen hat sich von 1229 Skilehrern im Jahr 2001 auf zuletzt 2023 erhöht. Das entspricht einem Zuwachs von 65 Prozent. 45 Prozent dieser ausgebildeten Skilehrer stammen nicht aus Österreich.

Dadurch sind wir in der Lage, vor allen Dingen den Unterricht der Kinder in Dänisch oder Holländisch, aber auch in Tschechisch oder Rumänisch zu gestalten. Die Eltern erwarten, dass ihre Kinder

in der Muttersprache unterrichtet werden.

SN: Tatsache ist aber doch, dass die Zahl der Skifahrer sinkt und vor allem die Zahl der Aussteiger ständig zunimmt.

Sint: Das stimmt und stimmt auch nicht. Die Skischulen sind in der glücklichen Lage, dass vor allem bei Kindern und Eltern der Wunsch nach einer entsprechenden Ausbildung im Rahmen eines Skikurses steigt. Andererseits ist es bei den Jugendlichen so, dass



Wir sind gut. Der Vergleich macht unsere Gäste sicher.

Gerhard Sint, Skilehrer

Skifahren durch seine neue Formen und vielen Innovationen im Bereich der Ausrüstung einen starken Imagezuwachs verzeichnet. Wir bieten in den Snowparks aufbauend und Schritt für Schritt Formen an, die im Kern dieser New School entsprechen. Es gibt sogenannte Easy Lines in den Parks, also keine riesigen Kicker (Schanzen) oder Obstakel (Hindernisse) zum Springen und Rutschen gleich zu Beginn. Es ist alles kleiner definiert. Genau richtig für junges Volk. Der Skilehrer muss zudem die Sprache der Jungen sprechen. Er muss eine Ahnung von ihrer Musik und ihrem Style haben. Sonst schaut er sehr schnell sehr alt aus.

SN: Wie sieht die Situation bei den erwachsenen Aussteigern aus?

Sint: Wir haben mit TUI, einem der größten Reiseveranstalter, das Ski-Comeback-Paket geschnürt. Es inkludiert drei Übernachtungen, einen Drei-Tage-Skipass, drei Tage Skiverleih und an drei Tagen die Unterstützung durch einen Skilehrer à zwei Stunden täglich. Das ist ab 449 Euro zu haben und meiner Meinung nach ein wirklich gutes Angebot. Das entspricht auch dem Trend, dass

die Gäste kurze Urlaube machen und daraus optimalen Nutzen ziehen wollen. Mit gescheitem Techniktraining und Tricks, die gleich auf der Piste anwendbar sind, kommen wir dem entgegen.

SN: Diese Anleitungen gibt es auch für das freie Gelände?

Sint: Freeride ist ein großes Thema. Ein Schnellsiedekurs ist aber nicht geeignet. Vor allem dürfen da nur Skilehrer mit der richtigen Ausbildung zum Einsatz kommen. Ein Landesskilehrer mit Alpinkurs darf mit Gästen im Tiefschnee neben dem Lift unterwegs sein. Ins Gelände darf nur der staatliche Skilehrer und Skiführer. Das ist entscheidend. Wie gesagt, es geht in allererster Linie um die Sicherheit.

SN: Wie groß ist der Ärger, den Hobby-Skilehrer machen, wenn sie mit dem Bus aus Holland oder Belgien kommen, eigentlich Hausmeister sind und plötzlich zum Skilehrer mutieren.

Sint: Natürlich ist so etwas ärgerlich. Aber wir stellen fest, dass die Gäste sehr genau darauf achten, wo Qualität geboten wird. Das ist unsere entscheidende Stärke. Da sind wir in Salzburg unschlagbar.

„Raiffeisen bietet genau das, was Bankkunden immer stärker suchen: Nähe, den persönlichen Kontakt und ein bewährtes, solides Geschäftsmodell, das nicht von den Launen internationaler Kapitalmärkte abhängig ist.“

Dr. Günther Reibensdorfer, Generaldirektor Raiffeisenverband Salzburg

Raiffeisen
Meine Salzburger Bank



www.netzwerk-winter.at