

Das edle Weiß hat seinen Preis

Die Diskussion um das Luxusgut Skilauf gehört zum Winter wie die Hüttengaudi. Vergleiche zeigen, dass „teuer“ relativ ist.

FRED FETTNER

SALZBURG. Urlaubern sind die Liftpreise relativ egal. Sie rangieren bei allen Umfragen zur Reiseentscheidung weit hinter den Kosten für Unterkunft, Gastronomie oder Anreise. Eine kleine Ausnahme bildet hier nur eine Untersuchung der Universität Bozen. Befragt wurden dabei Menschen, die sich vom Alpinwinter abkehrten. „Hier wurde von rund 15 Prozent auch die Unzufriedenheit mit den Liftpreisen angeführt“, sagt Thomas Bausch, Direktor des Südtiroler Kompetenzzentrums Tourismus und Mobilität Bruneck. Ähnlich negativ werden die Preise für Skischulen und Verleih gesehen. Deutlich schwerwiegender allerdings waren für die Abkehr vom Skiwinter Änderungen in den persönlichen Lebensum-

„Im Skipass steckt mehr als nur der Lift.“
W. Hettegger,
 Snow Space Salzburg

ständen, aber auch rein emotionale Gründe, die von unrealistischer Erwartungshaltung geprägt sind: Der Wunsch, Tiere im Winter zu beobachten, blieb unerfüllt und führte für mehr als 20 Prozent zum Frust.

Während bei den Gesamtkosten eines Urlaubs die Liftpreise in den Hintergrund rücken, sieht bei Tagesskifahrern die Angelegenheit anders aus. Deshalb war der Nachhall der Berechnung des Vereins für Konsumenteninformation (VKI) über 3,4 Prozent höhere Preise für Tageskarten in Österreich lauter als über die plus 3,9 Prozent für Wochenkarten.

„Der erzielte Durchschnittspreis pro Ersteintritt hat nicht viel mit den für den Vergleich herangezogenen Hochsaison-Eckpreisen zu tun“, führt Wolfgang Hettegger, Vorstandsvorsitzender von Snow Space Salzburg (Flachau, Wagrain, St. Johann) ins Treffen. „Nicht einmal jeder zehnte Gast bezahlt den Tagesvollpreis. Im Schnitt erzielen wir pro Ersteintritt 33 Euro. Ohne Berücksichtigung der unter Sechsjährigen, die gratis fahren.“

Ähnlich ist die Reaktion auf die jüngst vonseiten der Naturfreunde erhobene Forderung, nach der Tageskarten für zwei Erwachsene mit Kind maximal 80 Euro, für eine(n) Erwachsene(n) mit Kind nur bis zu 50 Euro kosten sollten. „Das ist etwa der Preis, den wir bei Familientageskarten in unserem Familienski-gebiet Monte Popolo verlangen. Den ganzen Winter über – und auch

an Wochenenden. Man kann zu diesem Preis bei uns also durchaus einen tollen Skitag verbringen“, sagt Hettegger.

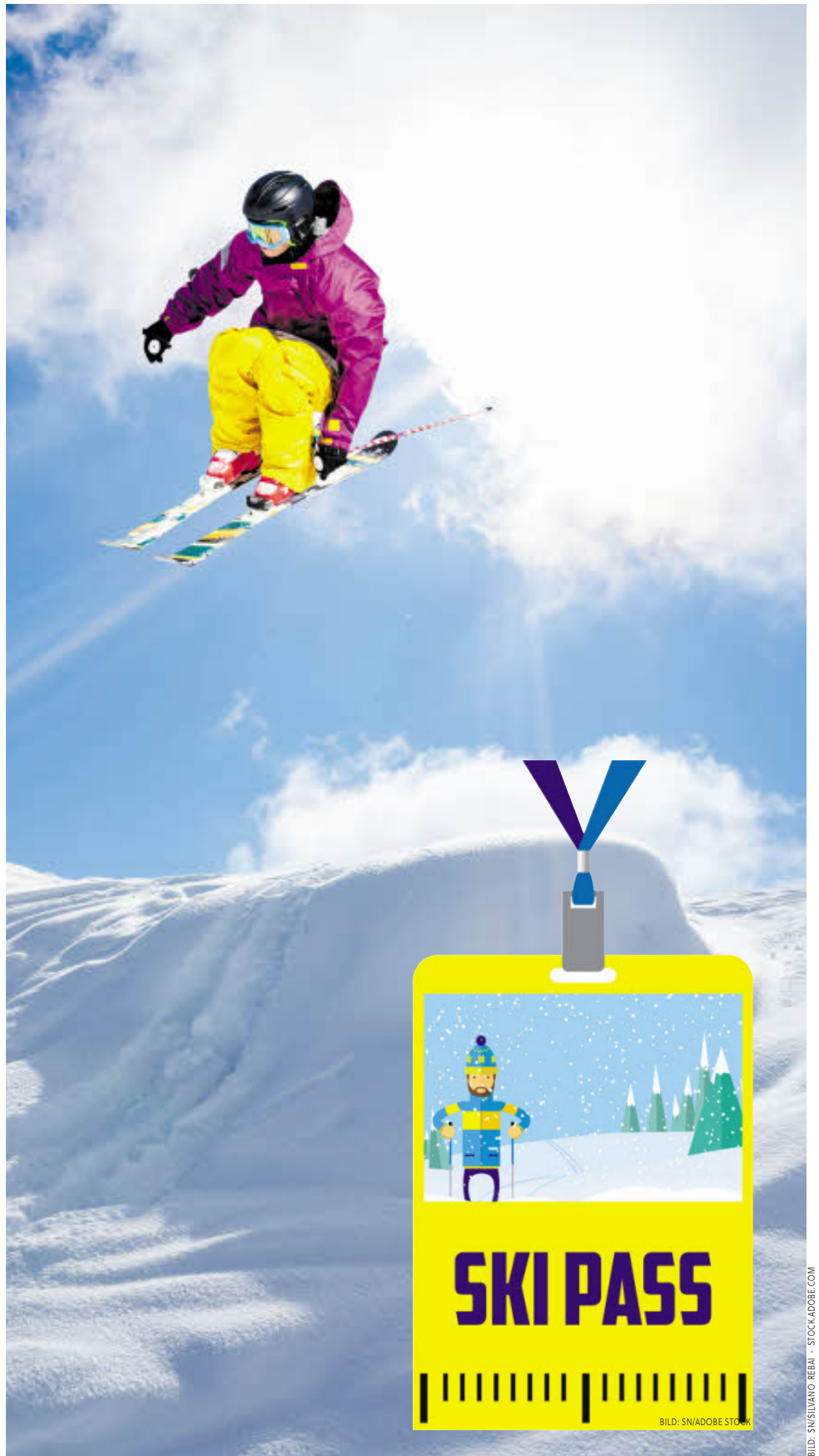
Für große Skiverbünde sei der Preis aber wirtschaftlich nicht darstellbar. Kleinere Skigebiete verlieren gegenüber den Zentren an Attraktivität. Das wirkt sich auch auf einen österreichweiten Durchschnittswert aller Seilbahnen aus: Innerhalb eines Jahrzehnts stiegen die erzielten Kassenumsätze pro Ersteintritt („Skier Day“) von 20,4 auf 28,5 Euro.

„Leider wird zu selten berücksichtigt, was im Kartenpreis alles enthalten ist. Wir haben diese Saison zum Beispiel allein für die Skibusse und Shuttles einen Budgetposten von 1,5 Millionen Euro, um unseren Gästen eine stressfreie Anreise zu ermöglichen“, betont Hettegger. So fließen im Snow Space Salzburg pro Skiticket durchschnittlich 8,25 Euro in die maschinelle Beschneidung, das sind 20 Prozent der Gesamtkosten. Der Gast nutzt im Snow-Space-Schnitt elf Bahnen, fährt 24 Pistenkilometer und bewältigt dabei 4600 Höhenmeter. Die Top 100 des Winters schaffen 15.500 Höhenmeter pro Tag.

Wobei gerade für Einheimische und speziell einheimische Kinder, die in den Skigebieten aufwachsen, die Tagespreise auch in Topregionen deutlich unter der Naturfreunde-Forderung liegen. Denn wenn Saisonkarten an 30 Skitagen genutzt werden, kommt ein Tag im Skigebietverbund der Ski amadé auf rund 20 Euro, für Kinder sind es nur mehr fünf Euro. Ein Blick in den „Ski Guide Austria 2020“ zeigt, dass in mehreren Skigebieten geltende Saisonkarten in Österreich derzeit zwischen 400 Euro (Skiberge an der Mariazellerbahn) und 878 Euro (Steiermark Joker) variieren. Die Salzburg SuperSkiCard (SSC) liegt bei 830 Euro.

Die Tourismusberater von Proding, Zell am See, haben 2017 einen Vergleich unterschiedlicher Sportarten angestellt. Dabei stellte sich heraus, dass jeweils eine Stunde Klettern (in der Halle), Golfen, Bootfahren oder auch Squash teurer kommt als eine Stunde Skifahren. Gerade weit gereiste Gäste vergleichen einen Skitag ohnehin eher mit dem Besuch eines Freizeitparks. Für einen Tag Disneyland Paris zahlt eine Familie (Eltern mit einem Kind ab 3 Jahren) derzeit zwischen 153 und 247 Euro.

Auch beim Preisvergleich mit Skizentren in aller Welt müsste die Rolle Österreichs als Marktführer eigentlich noch deutlicher ausfallen. Innereuropäische Konkurrenz



wie Schweiz und Frankreich sind wesentlich teurer, ein Blick in die USA zeigt, was preislich alles geht. Die Saisonkarten in Aspen/Snowmass liegen bei umgerechnet 1800 bis 2200 Euro für Erwachsene. Wer im Jänner eine Tageskarte kauft, zahlt etwa 200 Euro (inklusive Leih-ausrüstung).

Die angeführten Preise variieren, weil sie im Vorverkauf billiger kommen als direkt an der Kassa. Das praktizieren Österreichs Bergbahnen bisher fast nur bei den Saisonkarten. Soweit bekannt, wagen es im angelaufenen Winter nur die Rauriser Hochalmbahnen, mit flexiblen Preisen an die Kunden zu gehen. Die ausschließlich online zu erwerbenden Karten heißen „Echt.Fair-Tickets“ und sind über die Homepage der Hochalmbahnen zu buchen. Die Reduktion beträgt maximal ein Viertel in der Hauptsaison beziehungsweise ein Drittel in der Nebensaison. Die Karten sind

kontingiert, die volle Ermäßigung verschwindet spätestens einen Monat vor dem Skitag.

Das Wetterrisiko wird dadurch auf den Gast übertragen. Die aus den USA stammende Software ist auch in der Schweiz im Einsatz, wo man vor ein paar Jahren intensiv begonnen hat, mit Dynamic Pricing auf unterschiedliche Nachfrage digital zu reagieren.

Grischconsulta Geschäftsführer Roland Zegg gab am Tourismusforum der Alpenregionen (TFA) erste Einblicke, wie sich das auswirkte. Die Revolution startete Saas-Fee 2016, indem die Saisonkarte im Vorverkauf auf extrem günstige 222 Franken gesenkt wurde. Davor hatte sie 1000 Franken gekostet. Schon der Abschluss des Geschäftsjahres 2017/18 aber zeigte, wie der Tiefpreiseffekt bereits im zweiten Jahr verpuffte und die Gesellschaft in Schieflage brachte. Das als „Hammer-Deal“ vermarkte-

te Tiefpreisangebot wurde eingestampft. Saas-Fee schloss sich dem „Magic Pass“ an. Der Vorverkaufspreis von 399 Franken war nur gültig, wenn man bis Saisonabschluss des Vorwinters kaufte, danach musste man 899 Franken hinlegen.

Alle Versuche in diese Richtung auch in anderen Skigebieten zeigten ein ähnliches Ergebnis: Starken Zuwächsen bei den Gästezahlen (im Schnitt plus 40 Prozent) stand ein Minus bei den Einnahmen pro Skier Day (mindestens minus zehn Prozent) gegenüber.

Zuletzt startete die St. Moritz Mountains AG mit einem äußerst dynamischen Preissystem, bei dem selbst Stammgäste schon einmal über 100 Franken für einen Skitag hinblättern müssen. Wie weit sich die dynamische Preisgestaltung auch in Österreich durchsetzen wird, liegt wohl in den Erfahrungen, die Rauris diese Saison machen wird.