

Vier Worte. Ein Plan: „Der Winter wird digital!“



ZUKUNFT WINTER
SN-Schwerpunkt in Kooperation
mit dem Netzwerk Winter

TBILD: SN/HEINZ BAYER

Das Mobiltelefon zur Liftkarte machen. Buchungen vereinfachen. Den Eintritt ins Skivergnügen erleichtern. Wie man all das erreichen will, erklärt die Branchensprecherin der Salzburger Seilbahnen, Veronika Scheffer.

HEINZ BAYER

Skifahren? Herrlich! Aber Dutzende Handgriffe sind nötig, bis das Auto beladen ist. Und viele Klicks im Internet (noch) die Voraussetzung, ehe es endlich „freie Fahrt“ heißt und Skikurs und Hotel samt Platz im Restaurant gebucht sind. Geht das nicht einfacher?

SN: Sie machen sich stark für eine gemeinsame Buchungsplattform der Seilbahnen, vernetzt mit allen touristischen Anbietern der Regionen. Wie weit ist das schon gediehen?

Veronika Scheffer: Die schnelle Buchbarkeit ist in Zukunft eines der wichtigsten Dinge für den Gast. Er hat einfach nicht mehr die Zeit, sich mühsam alle Leistungen, die er gern für den Skiurlaub hätte, auf zehn Internetseiten zusammenzusuchen. Die Bergbahnen sind stark dran, den Kauf von Skipässen auf ihre Plattformen zu bringen. Dem Gast muss aber gewährleistet sein, dass er in absehbarer Zeit alles auf einer Plattform buchen kann. Die Vision: Er fährt ins Salzburger Land. Dann sucht er sich die Region aus. Er findet sie alle auf einer Seite. Mit Blick auf den Datenschutz muss man dann darauf achten, dass der Gast mit simplen Schritten navigieren kann, um alles, was er braucht, buchen zu können.

SN: Gibt es Widerstände?

Nein. Ich glaube, manche haben derzeit eher noch Angst, dass der Nachbar etwas bekommen könnte, was er selbst gern hätte.

SN: Aber sind nicht Kreuzfahrten die echte Konkurrenz?

Absolut. Und dazu kommen noch die Fernreisen. Vielleicht sind wir noch nicht reif genug. Vielleicht haben wir es noch nicht gecheckt. Der Gast wird es spüren lassen.

SN: Was ist Stand der Dinge? Gibt es verbindliche Gespräche, einen Themenführer, eine Gruppe, die vorangeht?

Es gibt die SLTG, Feratel als Buchungsplattform, die Seilbahnen bieten auch Plattformen zum Buchen der Skipässe an. Auch der Salzburger Skilehrerverband betreibt eine Buchungsplattform. Eigentlich ist es aufgelegt, dass man sich zusammensetzt, redet und gemeinsame Sache macht.

SN: Wer kann der Kopf des Miteinanders sein?

Die SLTG arbeitet daran, die hat gute Ideen. Es müssen nicht die Seilbahnen sein, die das betreiben. Aber wir müssen dabei sein.



Veronika Scheffer führt die Geschäfte der Liftgesellschaft Zauchensee.

BILD: SN/HEINZ BAYER

SN: Die Absicht und der gute Gedanke sind das eine. Die rasche Umsetzung das andere.

Der Gast wird uns zwingen. Es wird passieren. Es ist ja doch vielleicht auch Aufgabe der SLTG, die Leute zu vereinen und dieses Projekt gemeinsam anzupacken. Da geht es um technische Einrichtungen, um die Finanzierbarkeit.

SN: Aber was booking.com schafft, muss eine starke Gruppe wie der Tourismus in Salzburg doch auch umsetzen können.

Solange wir das Geld haben und lieber zwölf bis 15 Prozent an booking.com abgeben, scheint es ein Indiz zu sein, dass der Leidensdruck im Tourismus noch immer nicht hoch genug ist.

SN: Aber bei booking.com hat man das schöne Zimmer mit Aussicht, aber keine Ski, keine Skilehrer, kein Ticket ...

Wenn die Seilbahnbranche die Provisionsrate zu zahlen hätte, die den Hotels von booking.com in Rechnung gestellt wird, dann wären wir nicht mehr lebensfähig.

SN: Ski Amadé probiert diesen Winter auf einem Testfeld in Eben im Pongau, das Mobiltelefon zum Liftticket zu machen. Ist das so kompliziert, dass es nicht schon viel früher angepackt wurde? Am Flughafen zum Beispiel öffnet das Handy längst das Eintrittstor.

Es gibt technische Fragen zu lösen, weil da laufen ja viele Daten drüber. Auch Verrechnungsdaten. Dazu noch solche innerhalb der Skigebiete. Und am Drehkreuz stehen vorn 15 und hinten 30 und daneben noch einmal 40 Skifahrer mit Handy.

Da muss eine glasklare Lösung geschaffen werden, da darf kein Datensalat entstehen. Aber es gibt keinen Zweifel: Der Weg mit Telefon und Skikarte drauf ist ein ganz wesentlicher Teil der Zukunft. Ich glaube, dass man in zwei Jahren nicht mehr darüber reden wird, weil es dann selbstverständlich ist. Die Buchung von daheim läuft ja schon sehr gut. Aber der Gast muss halt dann immer noch zur Kassa oder zum Automaten gehen, um die Karten zu holen.

SN: Irgendwann braucht es dann keine Kassen mehr?

Die Kassiererinnen oder der Kassierer werden durch die neue Technik, durch die Digitalisierung und die Automaten sicher nicht wegrationalisiert. An Kassen wird immer mehr und mehr an Information verlangt und auch geliefert. Infos zum Skigebiet, zum Skibus, zum Ort, zum gesamten Angebot in der Region. Unsere Branche nimmt dieses Bedürfnis nach Information, die von einem höflichen und kompetenten Mitarbeiter an der Kassa weitergegeben wird, sehr ernst. Darum sind unsere Ticketautomaten eben nur als automatisierte Helferlein zu betrachten. Der Kontakt zu den Mitarbeitern im Skigebiet, vor allem zu Beginn eines Urlaubs- oder Skitags, ist wichtig.

SN: Zwei Milliarden Euro hat die Seilbahnwirtschaft Salzburgs in den vergangenen zwölf

Jahren in die Hand genommen. Und noch immer scheint kein Ende in Sicht zu sein.

Wir machen das nicht aus Jux. Wir haben 250 große Anlagen. Eine Anlage wird nach 25 Jahren ausgetauscht. Das heißt, um auf dem Stand der Dinge zu bleiben, müssen pro Jahr fünf oder sechs Anlagen ausgetauscht werden. Eine kostet 15 Mill. Euro aufwärts. Weiteres zentrales Thema ist die Beschneidung. Da sind wir schon in der dritten Generation der Anlagen und ihrer Modernisierung angekommen. Wir können momentan nur auf den Klimawandel reagieren. Unsere Chance ist, in der Beschneidung schlagkräftig zu sein, um kurze Zeitfenster nutzen zu können. Auch Dinge, die selbstverständlich scheinen, sind nicht außer Acht zu lassen. Pistenraupen zum Beispiel. Eine kostet rund 500.000 Euro. Nach 8000 Einsatzstunden ist sie auszutauschen. Und es summieren sich die Ausgaben für Infrastruktur wie Funkparks oder Funslopes. All das ist mittlerweile ja Standard.

SN: Es gibt von Ihnen den schönen Satz, dass man an einem Wintertag auf der Fahrt nach Zauchensee Engel in den verschneiten Bäumen sitzen sehen kann. Der Tourismus nimmt immer mehr an Fahrt auf. Um bei Ihrem Bild zu bleiben: Besteht Gefahr, dass diese Engel durch zu viel Rummel vertrieben werden?

Es gibt auch im Skitourismus ein paar Hotspots. Ein paar Orte, in denen viel Betrieb herrscht. Vor allem in Tirol. Ich glaube, das kann man vom Salzburger Land nicht sagen. Es sind vielleicht sechs oder sieben Tage in der Hochsaison, an denen wirklich sehr viel los ist. Aber es existiert genug Pistenfläche, damit sich der Gast wohlfühlen kann. Es gibt auch in Salzburg ein paar Orte mit Après-Ski und viel Bewegung im Ort. Auf den Pisten ist aber noch keine Überfüllung da. Wir haben auch nicht so viel mehr Gäste in den Regionen. Das zeigen die Zahlen der letzten zehn Jahre. Die Ruhe hat schon noch ihr Platz!

Daten & Fakten Salzburgs Seilbahnen

In 52 Skigebieten (ohne Kleinskigebiete mit Schleppliften) gibt es 4700 Hektar Skipisten (0,65 Prozent der Fläche des Bundeslandes), davon sind 85 Prozent technisch beschneibar.

Zur Verfügung stehen 422 Seilbahn- und Liftanlagen (88 Seilbahnen, 149 Sesselbahnen, 1 Einsessellift, 163 Schlepplifte, 3 Förderbänder); 120 Speicherteiche mit rund sechs Millionen Kubikmetern Wasserinhalt.

Investitionen: Für die kommende Wintersaison wurden 150 Mill. Euro investiert (Vorjahr 200 Mill. Euro); Die größten Einzelinvestitionen: Ski Amadé: 70 Mill. Euro; Hochkönig: Fertigstellung der

Gabühelbahn bei Mühlbach/Dienten; Zehner-Kabinenbahn mit einer Förderkapazität von 2400 Personen pro Stunde; Gletscherbahnen Kaprun: 20,8 Mill. Euro; Bergbahn Lofer: 23,3 Mill. Euro; Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang Fieberbrunn: 19,6 Mill. Euro; Schmitenhöhebahn AG: 26,2 Mill.

Inkludiert in diesem Gesamtbeitrag von 150 Mill. Euro sind auch die Erhöhung der Schneesicherheit (Optimierung der Beschneidung, Speicherteiche) sowie Pflege der Pisten, Parkplätze, Pistengeräte und Serviceeinrichtungen.

Beschäftigte: Salzburgs Seilbahnunternehmen beschäftigen 2000 Mitarbeiter ganzjährig; im Winter zusätzlich 2500 Saisonbeschäftigte.