



Medienmitteilung

Bern, 18. September 2018

Wintersaison 2018/19

➤ Skiticket-Preise: immer dynamischer

Die klassischen Ein- und Mehrtageskarten bilden zwar nach wie vor das Rückgrat des Skiticket-Markts. Doch die Seilbahnunternehmungen bieten immer mehr flexible Produkte an. Und erste Skigebiete setzen sogar auf volldynamische Preismodelle – Fixpreise gibt es dort nicht mehr. Dies zeigt der Blick auf die Angebote der kommenden Wintersaison.

Viele Seilbahnunternehmungen haben in den vergangenen Monaten wieder in Bahntechnik, Beschneiungsanlagen, Pistenfahrzeuge und Gastrobetriebe investiert. Die Aufwendungen dürften insgesamt in der Grössenordnung zwischen 200 und 350 Millionen Franken liegen, so die Schätzung des Branchenverbands Seilbahnen Schweiz (SBS). Diese Investitionen in die Optimierung von Komfort, Förderkapazität und Schneesicherheit werden – wenn überhaupt – nur moderat auf die Skipasspreise überwälzt: Gemäss der Erhebung von SBS bei rund fünfzig grossen, mittleren und kleinen Skigebieten steigt das Preisniveau für die Ein- und Sechstagespässe auf kommenden Winter im Durchschnitt um 1,3 Prozent. Jede zweite Bahnunternehmung lässt die Preise unverändert, ein Skigebiet der Stichprobe senkt sie sogar.

Erste Skigebiete ohne Festpreise

Auch wenn die klassischen Fixpreis-Karten noch das Rückgrat des Skiticket-Markts bilden, gewinnen tagesvariable Preismodelle an Bedeutung. Während immer mehr Skigebiete teilflexible Produkte anbieten (etwa Online-Frühbucherrabatte, wetterprognosenbasierte Preise oder eine Unterteilung in Haupt- und Nebensaisonpreise), gibt es mittlerweile erste Bahnen, die auf ein volldynamisches Preismodell umgestellt haben. Dazu gehören neben der Skiarena Andermatt-Sedrun zum Beispiel auch die Skigebiete in Zermatt und im Raum St. Moritz-Oberengadin. Bei diesen Bahnen gibt es für Skitickets keine Festpreise mehr. Entsprechend werden Aussagen zur Entwicklung des Preisniveaus in der Schweiz auf der Basis der klassischen Ein- und Mehrtagespässen tendenziell an Aussagekraft verlieren.

Der Vorteil dynamischer Modelle: Mit flexiblen, nachfragebasierten Angeboten können Bahnen die Tage mit erwartungsgemäss schwächerer Nachfrage gezielt fördern. Gäste, die solche Angebote nutzen, profitieren von reduzierten Preisen und haben erst noch mehr Platz auf der Piste und in den Restaurants. Wer unbedingt an einem Spitzentag auf die Piste will, zum Beispiel einem Sonntag in der Hochsaison, wird dort nun unter Umständen etwas mehr bezahlen als früher mit der Fixpreis-Tageskarte.

Abwarten und beobachten bei den Saisonabos

Bei den Saisonabonnements scheint sich der noch junge Trend mit den tiefpreisigen, an Mindestverkaufszahlen geknüpfte Angebote zu festigen. Beim «Magic Pass» in der Roman-die machen im zweiten Winter fünf weitere Skigebiete mit, mittlerweile sind es bereits 30.

Auch die vier grossen Berner Oberländer Skigebiete mit ihrem «Top4-Skipass» und Saas-Fee mit seiner «WinterCard» sind weiterhin in diesem neuen Segment dabei. In der Branche wird dieser Trend kontrovers diskutiert; viele Bahnunternehmen warten deshalb ab und beobachten, wie sich die Tiefpreisprodukte bewähren.

Im Zentrum steht dabei die Frage, ob es den Tiefpreisanbietern gelingt, dank der tieferen Abopreise zusätzliche Gäste auf die Piste zu bringen und so unter dem Strich mehr Einnahmen zu generieren. Zum Beispiel, weil Stammgäste, die bisher vielleicht jährlich eine Woche Skiferien im Ort verbracht haben, dank dem Saisonabo nun an zusätzlichen Tagen auf die Piste gehen und so dem Wintersportgebiet mehr Einnahmen bescheren als vorher. Ob dieser Effekt wie gewünscht spielt, lässt sich noch nicht sagen: für eine seriöse Einschätzung von Erfolg oder Misserfolg der Tiefpreisprodukte braucht es eine längere Beobachtungsperiode. Einig ist man sich in der Bergbahnbranche jedoch, dass für den Gast die Qualität der Leistungen im Skigebiet noch wichtiger ist als das Preisniveau des Skitickets.

Informationen zu den Angeboten siehe Websites der Seilbahnunternehmen:
www.seilbahnen.org/karte

Weitere Auskünfte

Andreas Keller, Leiter Kommunikation | 031 359 23 14