

Verdrängungskampf spitzt sich zu

Bergbahnen kritisieren Konkurrenten, die Besucher mit Dumpingpreisen locken. Das werde sich rächen, warnen sie.



Besuchersansturm auf dem Titlis: Laut dem Leiter der Bergbahnen benachteiligen Kampfpreise vor allem die Familien.

Bild: Eveline Beerkircher (26. Februar 2018)

Rainer Rickenbach

Ob das fair sei, fragt Urs Keller, Geschäftsführer der Bahnbetriebe auf dem Hoch-Ybrig. «Je nach Wochentag sitzen drei Skifahrer am Tisch eines Pistenrestaurants. Der eine hat für seine Tageskarte 10 Franken bezahlt, der zweite 60 Franken und der dritte 90 Franken.» Kellers Frage ist rhetorisch gemeint. Dynamische Preisgestaltung und Dumpingaktionen verärgern nach seiner Einschätzung aber nicht nur Bahngäste, sondern sie machen auch das Geschäft kaputt. «Die neue Seilbahnstudie bringt es klar zum Ausdruck: Die Bahnfrequenzen sind sehr gut, doch unter dem Strich bleibt weniger Geld übrig.»

Gemäss Norbert Patt, dem Geschäftsführer der Titlis Bergbahnen, benachteiligen die Kampfpreise vor allem die Familien. «Ihnen bietet sich meistens nur an Wochenenden und in den Schulferien die Möglichkeit zum Skifahren. Dann, wenn die Tickets bei dynamischer Preisgestaltung am teuersten sind», sagt er.

Wer die Preise drückt, dem geht die Puste aus

Weder Keller noch Patt halten etwas davon, mit Dumpingpreisen den Wintersportmarkt aufzumischen. Skeptischer sehen sie auch das sogenannte Dynamic Pricing, das tiefe Ticketpreise bei mässiger Nachfrage mit sich bringt und hohe Preise an Bilderbuch-Skitagen. «Solche Preisnachlässe lassen sich nie voll mit zusätzlichem Volumen kompensieren. Die Rechnung kann auf Dauer nicht aufgehen», so Patt. Die Folgen seien fatal: Zuerst

schmelze die Marge weg, dann falle für die Aktionäre die Dividende aus, und schliesslich fehle in der investitionsintensiven Branche das Geld für Unterhalt und Projekte.

Keller schliesst daraus: «Tiefpreisstrategien sind nicht nachhaltig. Längerfristig lässt sich damit nur mit Hilfe der öffentlichen Hand überleben. Das wiederum bringt ungleiche Spiesse zwischen subventionierten Bahnen und solchen, die dem Markt ausgesetzt sind mit sich.» Die Abwärtsspirale der Preise könne einen Betrieb innerhalb von wenigen Jahren an den Rand seiner Existenz bringen, wie das Beispiel Saas Fee mit dem 222-Franken-Jahresabonnement vor drei Jahren deutlich machte.

Fachleute gehen ohnehin davon aus, dass in den nächsten Jahren fast jede dritte Bergbahn verschwinden wird. Hauptgrund ist die Erderwärmung, die Wintersportgebiete in den tiefen und mittleren Lagen zum Verschwin-

«Tiefpreisstrategien sind nicht nachhaltig. Langfristig lässt sich damit nur mit Hilfe der öffentlichen Hand überleben.»

Urs Keller
Leiter der Bahnbetriebe auf dem Hoch-Ybrig

den bringt. Der daraus resultierende Preiskampf hat aber ebenfalls einen grossen Anteil am Bergsterben. Kommt hinzu, dass die Zahl der Wintersportler in Europa ohnehin rückläufig ist.

Gemeindesubventionen sind oft versteckt

Im Kampf um die Gäste werden die Preismodelle immer ausgeklügelter gestaltet, Vergleiche zwischen den Destinationen sind kaum mehr möglich. Seit das Skigebiet Andermatt dynamische Preise eingeführt hat, ist die Diskussion in der Zentralschweiz wieder neu entbrannt. «Wir stehen in Konkurrenz mit dem gesamten Alpenraum», sagt Pascal Schär, Marketingleiter der Andermatt Sedrun Disentis Marketing AG. Da brauche es innovative Lösungen, und dazu seien gewisse Risiken unumgänglich. Um sie in Grenzen zu halten, schwenkt Andermatt im kommenden Winter auf Halbtax um. Die Tiefstpreistage mit 10 und 39 Franken hingegen gehören bereits der Vergangenheit an. Die Urner stecken nun dafür mehr Geld in den öffentlichen Verkehr, der die Wintersportler aus den grossen Siedlungsgebieten schneller ins Urserental bringt (Ausgabe vom 15. November).

In Saas Fee verlor die Gemeinde Steuergeld, weil sie auf einem beträchtlichen Teil der Discount-Saisonkarten sitzen blieb. Es gibt aber viele verschiedene Arten, wie die öffentliche Hand direkt oder auf Umwegen den Bahnbetreibern Steuergeld zuschanzt. Ein Weg führt über die Neue Regionalpolitik des Bundes (NRP). Kantone können Finanzierungsanträge ihrer

Bergbahnunternehmen bewilligen und Darlehen sprechen. Der Bund beteiligt sich dann auch an der Finanzierung.

Nicht immer so transparent ausgewiesen ist die Unterstützung der Gemeinde. «Es kann sich um Betriebs- und Investitionsbeiträge, um Darlehen oder Aktienkapital, um Garantien für Bankkredite, um die kostenlose Zurverfügungstellung von Land oder um von der Gemeinde mitfinanzierte Infrastrukturgesellschaften für beispielsweise Beschneigungsanlagen handeln», sagt Philipp Lütolf vom IFZ Zug der Hochschule Luzern. Er verfasst in regelmässigen Abständen Studien zur Finanzsituation der Branche.

Hoch-Ybrig ärgert sich über die Politik

Keller vom Hoch-Ybrig schätzt die Quote der Bahnunternehmen, die in irgendeiner Form durch die öffentliche Hand begünstigt werden, auf 90 Prozent.

«Der Vorwurf, wir setzen öffentliche Gelder für den Wettbewerb ein, ist falsch.»

Ivan Steiner
Leiter Marketing bei den Stoosbahnen

Eine Zahl, die Lütolf nicht bestätigt, aber auch nicht für unrealistisch hält. Oft geht es indes nicht bloss um den Wintersport, sondern auch um die Versorgung von Bergdörfern. So zum Beispiel auf dem Stoos im Kanton Schwyz. Die neue Bahn dort hat stolze 88 Mio Franken gekostet, hinzu kommen jährliche Betriebsbeiträge der öffentlichen Hand von mehr als 1 Million Franken. Dass der Stoos als Subventionsempfänger für Familien besondere Aktionen im Programm hat – bei einer Saisonkarte der Eltern fahren die Kinder bis 16 kostenlos mit – verärgert die Mitbewerber. «Damit macht sie die kleinen Bahnen im Mythengebiet, in der Region Einsiedeln und weitere in der Umgebung kaputt», ärgert sich Keller vom Hoch-Ybrig. «Und die Kantonsregierung schaut tatenlos zu.»

Auf dem Stoos sieht man das Finanzierungsmodell naturgemäss anders. «Der Vorwurf, wir setzen öffentliche Gelder für den Wettbewerb ein, ist falsch», sagt Ivan Steiner, Leiter Marketing bei den Stoosbahnen. Die Standseilbahn Schwyz-Stoos stellt die öffentliche Erschliessung des Bergdorfs Stoos mit 150 Einwohnern sicher. «Sie ist vergleichbar mit einem Bus der Auto AG Schwyz oder Postauto, das die öffentlichen Erschliessung eines Dorfs sicherstellt und dafür von Bund und Kanton eine Abgeltung erhält», so Steiner. Die Kinderaktion für Familien stehe zudem im Einklang mit den Ski-Förderprogrammen des Bundes. «Wir wollen mithelfen, Kinder und Jugendliche auf die Ski zu bringen und damit die Zukunft des Skisports in der Schweiz zu sichern», sagt Steiner.

Neuer Leiter für Janssen Schweiz

Zug Wechsel an der Spitze von Janssen Schweiz: Wie das international tätige Pharmaunternehmen mit Sitz in Zug gestern mitteilte, wird künftig **Urs Vögeli** (Bild) als Managing Director die Geschäfte in der Schweiz leiten. Der 40-Jährige folgt auf **Yolanda Alagon**, die das Unternehmen per Ende Jahr verlassen wird. Vögeli arbeitet seit sechs Jahren für Janssen, das zum US-Pharmakonzern Johnson & Johnson gehört. Der gebürtige Zürcher mit einem Universitätsabschluss in Wirtschaft, Kommunikationswissenschaft und Politologie startete als Marketingdirektor für Janssen Deutschland. Zuletzt leitete er die Geschäftsstrategie Hämatologie in der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika. Vor seinem Wechsel zu Janssen war er in der Schweiz für die Pharmaunternehmen Pfizer und Bristol-Myers Squibb tätig.



In seiner neuen Funktion erhält Vögeli ebenfalls Einzug ins Schweizer Führungsteam von Johnson & Johnson. «Wir haben den Anspruch, wesentliche Verbesserungen zu erreichen, die einen spürbaren Nutzen für Patienten, Ärzte, das medizinische Fachpersonal und das Gesundheitssystem als Ganzes haben», wird er in der Mitteilung zitiert.

Janssen ist als Teil von Johnson & Johnson für die Forschung und Entwicklung von Arzneimitteln und Behandlungskonzepten zuständig. Mit Sitz in Zug zählt Janssen in der Schweiz zu den zehn grössten Pharmaunternehmen. (gr)

Führungswechsel bei der EWL

Luzern Der Vorsitzende der Geschäftsleitung von Energie Wasser Luzern (EWL), **Stephan Marty** (Bild), wird per Juni 2021 die operative Führung abgeben und aus der Geschäftsleitung austreten. Der Moment sei ideal, die Führung nach elf Jahren in neue Hände zu geben, sagt der dann zum 60-Jährige. Marty begann 1998 als Leiter Energiewirtschaft, 2010 übernahm er dann als Vorsitzender der Geschäftsleitung die operative Führung von EWL. Die Suche nach einer geeigneten Nachfolgerin oder einem geeigneten Nachfolger von ihm soll Anfang 2020 starten.



Gemäss Mitteilung ist vorgesehen, Marty an der Generalversammlung von 2021 in den Verwaltungsrat der Energie Wasser Luzern Holding AG zu wählen. Er persönlich freue sich auf die bevorstehenden Veränderungen und die vermehrt strategischen Aufgaben, so Marty. Die EWL sieht er als gut aufgestellt: Dank einer konsequenten Strategieumsetzung sei die Holding als modernes, ökologisches Energiedienstleistungsunternehmen etabliert und bereit, sich den Herausforderungen zu stellen. (cg)