



JANUAR 2018

## Tendenzen und Neuheiten in den Bergen für diesen Winter

*Nicht erschöpfende Bestandsaufnahme Inventar von Tendenzen und neuen Produkten in den Stationen*

**W**ährend sich der Schnee in unseren Bergen nun mehr als genügend eingefunden und die Wintersaison für die Tourismusfachleute offiziell begonnen hat, greift Tourobs einige Tendenzen und Neuheiten der einheimischen und auswärtigen Stationen in vorliegender Studie auf.

Die Telekommunikation und die Transportmöglichkeiten bringen die Reiseströme mehr denn je in Bewegung. Dieses Phänomen lässt immer mehr Destinationen auf der internationalen Tourismuskarte erscheinen. Zudem haben die wirtschaftlichen und sozialen Gegebenheiten das Konsumverhalten weitgehend verändert. Die vorwiegend städtische Kundschaft möchte von denselben Möglichkeiten und Vorteilen in den Bergen profitieren, über die sie auch in den Städten verfügt.

Eine neue Generation, die weniger materialistisch ist als die vorherige Generation, fokussiert sich vorwiegend auf das Sammeln von Erfahrungen. Die Kunden sind wesentlich preissensibler, ohne dabei auf die Qualität verzichten zu wollen.

Gegenüber diesen Veränderungen zeigen die Stationen jedes Interesse, das Modell der Skipauschalen wieder aufleben zu lassen, um eine anspruchsvolle Kundschaft zufriedenzustellen und um sich von der Konkurrenz abheben zu können.

### Einblick

#### Konstante Neudefinierung der Tarifgestaltung

- *Die Mehrstationen Pauschalen*
- *„Preisbrecher“ Pauschalen*
- *Crowdfunding und dynamische Tarifgestaltung*

#### Die Freude am Skifahren (wieder)beleben

- *Die Anfänger und die jungen Leute in Sichtweite*
- *Beispiele*

#### Schaffung von spielerischen und unverwechselbaren Erlebnissen

- *Beispiele*

#### Die Technologie im Dienst des Kundenerlebnisses

- *Beispiele*

# Konstante Neudefinierung der Tarifgestaltung

## Die Mehrstationen Pauschalen

Kooperationen werden beschlossen, um die Besucherströme zu binden. Saison Abonnements mit einem Einheitspreis geben Zugang zu mehreren Stationen.

### Beispiele :

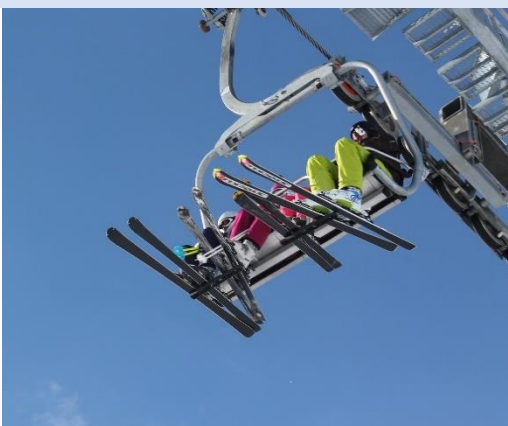
Der [Pass M.A.X](#) : Er ermöglicht für 779 Dollar Zugang zu 44 Stationen in den Vereinigten Staaten und in Kanada.



Der [Magic Pass](#) : Er bietet eine Saisonpauschale zu einem Preis von 359 CHF an und ist in 25 Schweizer Stationen gültig. (Wallis: Anzère, Crans-Montana, Aminona, Grimentz-Zinal, Les Marécottes, Les Mayens de Conthey, St-Luc-Chandolin, Vercorin, Nax-Mt-Noble, Ovronnaz).



Der [Top4-Skipass](#) : Das Saisonabonnement ermöglicht für 666 CHF Zugang zu vier Skigebieten im Berner Oberland: Adelboden-Lenk, Gstaad, Jungfrau Skigebiet und Meiringen-Hasliberg. Das Angebot schliesst auch Preisreduktionen bei den Hotels und den Partnerunternehmen ein.



In Frankreich und in der Schweiz trägt die Zusammenarbeit der Stationen dazu bei, Ermässigungen oder kostenlose Angebote auf die Pauschalen (Kurzaufenthalter, Tagesausflügler, Jahresaufenthalter) anbieten zu können. Immer häufiger schlagen Seilbahngesellschaften Angebote vor, welche dem Benutzer unterschiedliche Vorteile bringen. Normalerweise erteilt der Skifahrer beim Kauf eines Sonderangebots die Autorisierung einer automatischen Abbuchung von seiner Kreditkarte. Auf diese Weise werden die konsumierten Skitage automatisch der Kreditkarte belastet.

### Beispiele :

[Carte Blanche Labellemontagne](#) : Eine Karte für 40 €, die Reduktionen von bis zu 30 % auf die Skitage in 9 Partnerstationen der Alpen und den Vogesen bietet: Orcières 1850, Risoul, La Bresse Hohneck, Saint François Longchamp, Notre Dame de Bellecombe, Praz-sur-Arly, Crest Voland Cohennoz, Flumet, Manigod.



[Carte No'Souci](#) : Eine Karte für 20 €, die Preisnachlässe von 15 % während der Wochenenden und der Ferien und 30 % unter der Woche in 8 Skistationen der Pyrenäen gewährt: Peyragudes, Piau-Engaly, Grand Tourmalet (Barèges – La Mongie), Luz Ardiden, Cauterets, Gourette und La Pierre Saint-Martin.

[Carte my Alti Club](#) : Der Beitritt kostet 30 €. Die Karte bietet einen Rabatt von 20 % auf die Skitage und ermöglicht es, von weiteren Vorteilen (Bsp: 7., 14. und 21. Skitag sind gratis) in 4 Pyrenäen-Stationen zu profitieren: Artouste, Saint-Lary, Font-Romeu, Pyrénées 2000 et Cambre d'Aze.

[Ski Power](#) : Rabatt von 10 bis 40 % auf den Ski Alpin Pauschalangeboten in annähernd 100 Stationen im Gebiet Savoie Mont-Blanc, Val d'Isère, im Jura, in den südlichen Alpen und in den Pyrenäen. Online aufladbar und 2 Jahre gültig.

Das Netzwerk [Ski à la Carte](#) : Eine Karte für 29 €, die eine Ermässigung von 10 bis 15 % auf die Tagstarife für Erwachsene offeriert und die in verschiedenen Skigebieten samstags eine Reduktion von 40 % gewährt. Sie ist in 8 Gebieten gültig: Le Grand-Massif, la Plagne, les Arcs, les 2 Alpes, Peisey Vallandry, Tignes, Val d'Isère und Serre-Chevalier.

[Play Alpes Isère](#) : Der Kauf einer Karte für 5 € erlaubt kumulierbare Ermässigungen, die ab dem 6. Tag einlösbar sind. Zugang zu 13 Skigebieten in Val d'Isère.

Die Karte [Passe Montagne](#) : Sie ist für 12- bis 30-Jährige und Betriebsräte von Unternehmen reserviert. Der Kauf einer Karte für 15 € erlaubt es, von Ermässigungen bis zu 50 % auf Skipauschalangebot, 60 % für die Miete und 25 % auf Aktivitäten profitieren zu können. Gültig in 100 Skistationen (Alpen und Pyrenäen).

Die [carte Skiogrande](#) : Diese Karte für 7 € sowie eine Mitgliedschaft zu demselben Preis ermöglichen Ermässigungen von 20 % auf jeden Skitag. Gültig in 15 Stationen (in Maurienne).

[Pass Hiver Pyrénées 2 Vallées](#): Diese Karte zum Preis von 20 € ist in 4 Stationen während 8 aufeinander folgender Tage gültig und bietet eine Ermässigung von 10 und 15 %. Peyragudes, Saint-Lary, Piau-Engaly et Val Louron.

Der [Winter Pass](#) wird zum Preis von 59 CHF für 2 Personen angeboten und offeriert in den Kantonen Wallis und Waadt sowie in Frankreich eine Reduktion von 50 % auf die Tageskarte.

[Carte Club 4 Vallées](#) : Das Jahresabonnement für 49 CHF ermöglicht den Zugang zum gesamten Gebiet von Verbier (4 Täler) und beinhaltet Ermässigungen. Beim Kauf der Karte und bei jeder Passage durch die Kontrolle erhält der Skifahrer Rabatte von 10 bis 50 %.

Die [carte Free Pass Alpes vaudoises](#) : Das Saisonabonnement für 60 CHF ermöglicht den Skifahrern, von unterschiedlichen Ermässigungen auf Tageskarten zu profitieren: 20 % für eine Woche und 10 % für das Wochenende. Partnerstationen: Villars-Gryon, Les Diablerets, Glacier 3000, Leysin, Les Mosses, La Lécherette.



## „Preisbrecher“ Pauschalen

Jahrespauschalen, Saison- oder Tageskarten, „Preisbrecher“ Aktionen werden in der Schweiz immer häufiger. Beispiele:

Die Lancierung der WinterCard in Saas-Fee im vergangenen Jahr hat die Türen für neue Tarifförmlichkeiten geöffnet. Zu Beginn der Saison bieten nun immer mehr Stationen Promotionsangebote zu sehr günstigen Preisen an.

- Saas-Fee baut für die aktuelle Saison die WinterCard mit einer Option [Gold](#) aus, welche noch mehr Ermässigungen anbietet.
- [Andere Deutschschweizer Stationen](#) treten mit sehr attraktiven „Lockvogelpreisen“ für ihre Jahresabos in dieselben Fusstapfen, wie sich in Graubünden am Beispiel von Chur (Ganzjahresabo „Uffa!“) und von Brigels (verbilligtes Jahresabo) zeigt.
- Das Saisonabonnement « [T'es Royé](#) » weist einen Preis von 99 CHF vor dem 15. November auf. Dieses Angebot ermöglicht den Zugang zum Gebiet von Sainte Croix-Les Rasses und beinhaltet zwei gültige Gutscheine für einen Tag in den Skigebieten von Vichères-Liddes, La Fouly und Champex-Lac.
- In Zusammenarbeit mit Raiffeisen Schweiz lässt [Glacier 3000](#) die Mitglieder von Raiffeisen von einem Rabatt von bis zu 50 % auf Tageskarten unter der Woche (und an einigen Wochenenden) profitieren.


Im Vertrieb treten neue Praktiken in Erscheinung. Die Partnerschaften mit den e-commerce-Plattformen oder den Grossverteilern entwickeln sich weiter. Diese Vertriebskanäle bieten den Stationen eine verbesserte Sichtbarkeit und können somit Zugang zu einem grösseren Kunden-Portefeuille ermöglichen. Beispiele:

- Die Ski Tageskarte für Evolène/Arolla (Espace Dent-Blanche) für 22 CHF statt 40.- auf die [Realdeals](#) 
- Tageskarte in Portes du Soleil für 42 CHF statt 49.- auf [Topdeal](#)
- In Kanada: Pauschalen in den Quebecer Ski-Stationen bei dem amerikanischen Grosshändler [Coscto](#) 

## Crowdfunding und dynamische Tarifgestaltung

Umgekehrt sucht ein anderer Typ von gelegentlichen Skigästen und/oder mit einem bescheidenen Budget eher nach Pauschalen, die es ermöglichen, lediglich für die tatsächlich benutzten Dienstleistungen zu bezahlen. Die Tarifgestaltung wird flexibler, das heisst sie erfolgt in Abhängigkeit von der auf den Pisten verbrachten Zeit, dem Wetter oder der Besucherfrequenz.

### Beispiele :

Die neue Formel heisst "Pay what you ski". Aktuell wurde die [Valais SkiCard](#) auch in Zermatt eingeführt. Sie gewährt eine Pauschale, die nach einem Punktesystem funktioniert und in 47 Stationen und 4 Thermalbädern gültig ist. Die [Easy SkiCard](#) funktioniert mit Punkten, die bei jedem Benützen der Seilbahn abgezogen werden. Der maximale Tagespreis beträgt 90 Punkte. 

Serre Chevalier hat 2016 am Tag der Eröffnung seines Skigebiets, nach dem Prinzip von Crowdfunding, das Projekt [Skiez et payez ce que vous voulez](#) lanciert. Dabei wird den Kunden vorgeschlagen, die Höhe ihres Beitrags selbst festzulegen. Die Walliser Stationen Aletsch Arena, Bellwald und Lauchernalp haben dieses Konzept entwickelt und für die Saison 2017/2018 ausgebaut. [Skinow](#) gibt den Skifahrern die Möglichkeit, die Höhe ihrer Tagespauschale selbst festzulegen. Wenn der Antrag eingereicht wurde, wird er durch die Station innerhalb von 24 Stunden akzeptiert oder abgelehnt.

Schweizer Stationen machen Versuche mit einer dynamischen Preisgestaltung. Wie beispielsweise [Arosa Lenzerheide](#) (GR), das einen Kalender veröffentlicht, in dem die Tagespauschalen und Kurzaufenthalte von Tag zu Tag wechseln. Die Plattform gibt auch die Anzahl der Tickets an, die noch verfügbar sind. Im Kanton Uri werden, in Zusammenarbeit mit Ticketcorner, im Skigebiet [SkiArena Andermatt-Sedrun](#) Pauschaltarif-Module in Abhängigkeit von der Saison, dem Tag, der Woche, dem Wetter oder auch dem Reservationsdatum angeboten. Die Tarifbasis der Tageskarten beginnt bei 37 CHF für die Erwachsenen und 13 CHF für die Kinder.

Seit vergangenem Winter bietet [Blatten-Belalp](#) Ermässigungen bis zu 50 % auf die Tagestickets in Abhängigkeit von den Wetterbedingungen an. [Pizol](#) im Kanton Glarus tritt in dieselben Fussstapfen und bietet Ermässigungen von 18 bis 50 % auf die Tagespauschale an.



## Typologie der Skipauschalen

Kategorie					
Multi-stationen	Multi-stationen	«Preisbrecher»	Dynamischer Preis	Mitbestimmung beim Preis	Zielgerichtet
Konzept: Ein fester Preis, der Zugang zu mehreren Stationen ermöglicht	Konzept: Ein Kaufpreis + Ermässigungen bei jeder Benützung der Seilbahn	Konzept: Ein sehr attraktiver Tarif häufig mit einem Bietpreis	Konzept: Tarif wechselt in Abhängigkeit der Wochenperioden und des Wetters	Konzept: Der Skifahrer zahlt entsprechend seiner Benützungsfrequenz oder legt den Preis selber fest.	Konzept: Attraktives Programm oder Preis für eine bestimmte Zielkundschaft: Junge, Familien
Saison Abonnement	Tageskarte	Saison Abonnement	Tageskarte	Tageskarte	Saison Abonnement

## Die Freude am Skifahren (wieder)beleben

Trotz der Stagnation oder sogar eines Rückgangs der Frequenzen in den Skigebieten bleibt das Skifahren das wichtigste Standbein der Skistationen. In Frankreich zeigt eine kürzlich durch die «Association Nationale des Maires de Stations de Montagne» verfasste Studie, dass Skifahren für 72 % der Befragten die Hauptaktivität bleibt. Ein neues Kundensegment (19 – 29 Jahre) zeigt ein echtes Interesse daran, einen Aufenthalt in einer Bergstation auszuprobieren. Für diese Kunden ist es besonders wichtig, dass die Destination Anfängerskikurse anbietet sowie Freizeit- und Kulturaktivitäten.

Zudem kann man feststellen, dass der Anteil der Kunden, die während ihres Winteraufenthalts in den Bergen überhaupt nicht Ski fahren, 2017 bei 17 % lag, während es 2012 noch 13 % waren. Der Anteil der Urlauber, die überhaupt noch nie Ski Alpin oder Snowboard gefahren sind, liegt bei 34 %.

## Die Anfänger und die jungen Leute in Sichtweite

Die Zukunft des Wintersports in den Bergen wird stark davon abhängen, ob es gelingt, eine Anfängerkundschaft oder Wiedereinsteiger für das Skifahren zu gewinnen. Die Angebote werden auch immer häufiger in diesem Sinn ausgerichtet.

### Beispiele :

Beginnen wir mit dem Projekt [Enjoy First Ski Experience](#) von Tourismus Schweiz, das zum Ziel hat, Angebote für Kunden, die mit dem Skifahren beginnen, zu schaffen. Nachdem das Projekt letztes Jahr gestartet wurde, zählt es bis heute 23 Partner in der ganzen Schweiz.



Die Schweizer Skischulen werden stark mobilisiert. Zu Beginn der Wintersaison 2017/18 nahmen mehr als 80 Schweizer Skischulen an dem Projekt [Venez tester nos profs de ski](#) vom 16. Dezember 2017 teil, bei dem das Publikum während des Tages gratis vom Skiunterricht profitieren konnte.

### Beispiele :

Parallel dazu gibt es andere Initiativen. Bis zum 29. Dezember 2017 organisierten Nendaz und Veysonnaz den [Concours osez le ski](#), der sich an Erwachsene richtete, die das Skifahren (wieder)lernen wollten. Die glücklichen Gewinner konnten gratis eine gesamte Ausrüstung mieten, erhielten eine Tagespauschale im Sektor Prints sowie einen zweistündigen Kurs mit einem Skilehrer.



Landflucht aus den ländlichen Zonen, finanzielle Kosten, Verschwinden der Ski Camps, das ökologische Prinzip, Diversifizierung von Sportarten und der Freizeit usw. sind die vielfältigen Faktoren, die dazu führten, dass sich die jungen Leute nicht mehr für die Berge interessierten. Die andere grosse Herausforderung besteht darin, die junge Generation zurückzuerobern.

### Beispiele :

Quebec hat sich mit einer Infrastruktur ausgestattet, die es erlaubt, Skifahren auch ausserhalb der Wintersaison zu lernen. Vergangenen Oktober eröffnete die «Association des Stations de Ski du Québec (ASSQ)» in Kanada, mit einem synthetischen Teppich für die Kleinen (5-8 Jahre), die erste [Pente de ski sèche](#).



Im Wallis arbeiten die Stationen aktiv mit den Schulen und Gemeinden zusammen, um das Interesse für das Skifahren bei den Kindern und Teenagern zu wecken bzw. wieder zu aktivieren. Diese Saison offerieren die Seilbahnen von Crans-Montana den Schweizer Schülern, [für einen symbolischen Franken](#) (mit Bedingungen) skizufahren.



Bei den Pauschalen kann man verschiedene Angebote beobachten.

### Beispiele :

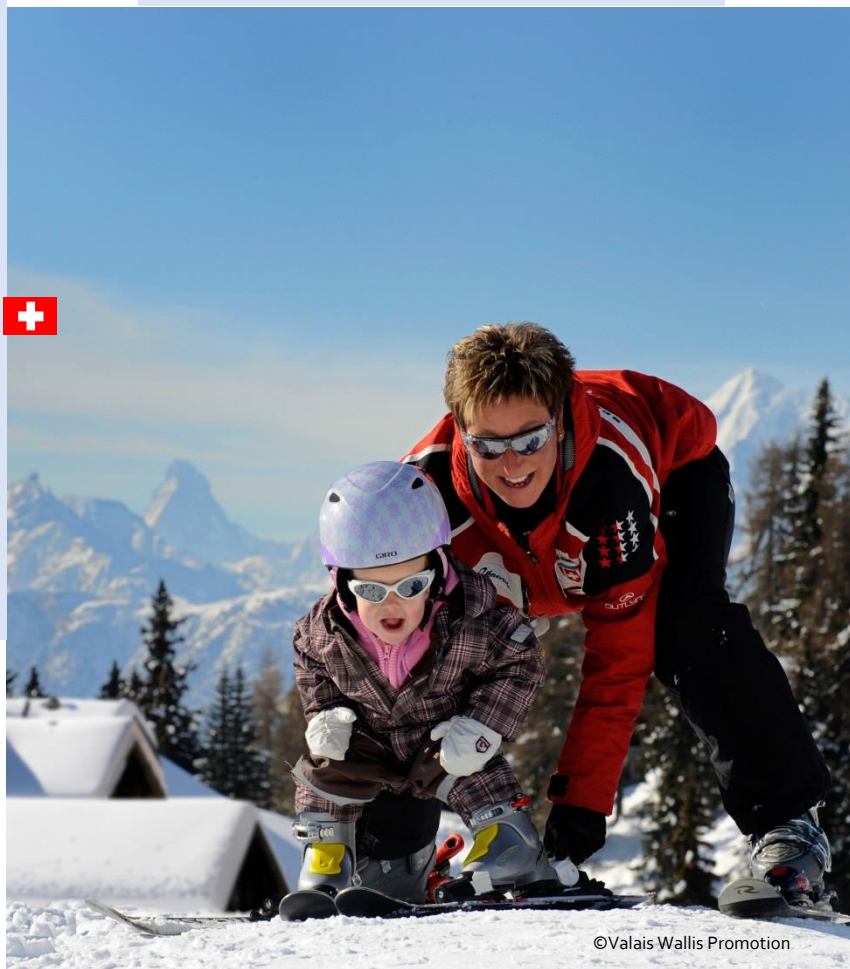
[Portes du Soleil](#) : Das französisch-schweizerische Skigebiet bietet das Saison-Abonnement den bis zu 25-Jährigen für 400 CHF an. Beim Kauf eines Abos übergibt Portes du Soleil 5 gültige Gutscheine für genauso viele Grátisstitage, die in den Gebieten der 4 Vallées und der Aletsch Arena umgetauscht werden können.



Diesen Winter lanciert die Aletsch Arena ein neues Tagesangebot: « [Ski for free](#) ». Es gibt den jungen Leuten unter 20 Jahren die Möglichkeit, jeden Samstag gratis skizufahren und eine Stunde Skikurs zu nehmen.



Die 4 Vallées zielen auf die Kinder und jungen Leute von 7 bis 24 Jahren ab, mit dem exklusiven Angebot [Mont4Card](#), einem Jahresabonnement der Seilbahnen für 400 CHF (statt de 1'402 CHF).



# Schaffung von spielerischen und unverwechselbaren Erlebnissen

Obwohl der Anteil der Besucher, die nicht Ski fahren, steigt, bleiben die Berge ein attraktives Winterziel. Die Urlauber fühlen sich trotzdem angezogen durch «das Ambiente der Berge» und «durch Familientreffen oder Wiedersehen mit Freunden». Für die Stationen ist also nicht nur die Neugestaltung der Skipauschalen das einzige Argument, um die Kundschaft anzuziehen. Die Destinationen statten sich mit einer Fülle von zusätzlichen Aktivitäten oder Alternativen zu den traditionellen Wintersportarten aus. Überblick über einige innovative Erlebnismöglichkeiten.

## Beispiele :



Quelle : TripAdvisor

Nach einem ersten Erfolg im Winter 2016 in Villars-sur-Ollon wird das « [Fondue in the sky](#) » im Winter 2017/18 in den Waadtländer Stationen wieder durchgeführt. Diesen Winter wird das Konzept am 17. Februar ebenfalls von Verbier und am 30. März von Crans-Montana übernommen.



Quelle : La Plagne

[Over the moon](#): La Plagne in Frankreich schlägt ein High-End Angebot vor, bei dem eine ungewöhnliche Nacht in einem Pistenfahrzeug auf über 2000 Metern inbegriffen ist.



Quelle : Morillon Tourismus Büro

Das [Wingjump à Morillon](#): Das Wingjump ist ein Segel, welches man wie eine Jacke anzieht und das sich in einigen Sekunden der üblichen Skiausrüstung anpasst. Dieses Material ermöglicht dem Skifahrer ein besseres Gleiterlebnis bei der Abfahrt.





Quelle : Schilthorn

Iglu Dörfer und andere Winter Freizeitgebiete gewinnen an Bedeutung. Das Schilthorn im Berner Oberland öffnet 2018 in der Mittelstation Birg den Schnee Abenteuerpark [Skyline Snow Experience](#): Snow Tubing, Tyrolienne, Liftmatte für Skianfänger, Iglu-Dorf.



Quelle : Saas-Fee

Das Skyline Snow Experience in beinahe 2700 m Höhe bietet eine grandiose Aussicht auf Eiger, Mönch und Jungfrau! Die [Hohsaas Funslope](#) im Wallis ist eine spielerische Piste mit kreativen Elementen, wo der Skifahrer seine lustige Abfahrt durch Fotografieren festhält.



Quelle : Thyon 4 Vallées

Eine Gletschergalerie und Schneeskulpturen: Eine mehr als 34 Meter lange und 25 Meter breite Gletschergalerie wurde auf dem Gebiet von [Thyon 4 Vallées](#) gebaut. Eine Premiere in der Schweiz!



Quelle : Courchevel

Diesen Winter öffnet [Moriond Racing](#) eine Schlittel-Piste, welche durch F1 Strecken inspiriert ist. Sie ist sogar während der Nacht geöffnet.





## Die Technologie im Dienst des Kundenerlebnisses

Im Rahmen der Tarifsysteme und der Aktivitäten gibt der technologische Support eine privilegierte Antwort, um das Erlebnis eines Kunden, der immer stärker verlinkt ist, zu optimieren. Die Bergstationen erhöhen den Investitionsanteil, welcher der Digitalisierung gewidmet ist. Dies bedeutet die Einführung immaterieller Zahlungsmethoden, künstlicher Intelligenz, virtueller und erhöhter Realität usw.

### Beispiele :

Altiservice in den Pyrenäen betreibt mehrere Skigebiete und ist daran, die Applikation « [YouCatch](#) » zu entwickeln, die den Skifahrern ermöglicht, zahlreiche Geschenke zu gewinnen, indem man die Objekte mit erhöhter Realität entdeckt, die auf den Pisten der Stationen Font-Romeu, Pyrénées 2000, Saint-Lary und Artouste verteilt sind.

[Val d'Isère](#) lanciert eine neue immaterielle mobile Zahlungslösung. Nebst dem Zugang zu den Seilbahnen können die Skifahrer damit ihre Zahlungen bei 70 Einzelhändlern und Restaurants der Station vornehmen.

Val Thorens rüstet sich mit dem Assistenten [Google Home](#) aus, um seine Besucher zu informieren.



# Quellen

Skiinfo.fr, « [Variez les plaisirs et les destinations avec les forfaits de ski multi-station](#) », 26. Oktober 2017

Cominmag.ch, « [La station d'Andermatt et Ticketcorner lancent le forfait de ski à prix flexible](#) », 29. September 2017

Jean-Philippe Buchs, « [Ski: les stations à la conquête des jeunes](#) », Bilan.ch, 25. November 2017

Hotel revue, « [Nouveau forfaits aux Portes du soleil](#) », 19. Juli 2017

Hotel revue, „[Ski-Sonderaktionen im Winter 2017/18](#)“, N.22, November 2017

Chantal De Senger, « [Déguster une fondue perchés dans les étoiles](#) », Bilan.ch, 9. Dezember 2017

Fédération Romande des Consommateurs, « [Nos bon plans pour skier malin](#) », 20. Dezember 2016

Actu Montagne, « [Les 18-29 ans, nouveaux clients des stations de ski](#) », 18. Dezember 2017

Florian De Paola, « [Val d'Isère lance un forfait de ski inédit](#) », L'Echo Touristique, 13. Dezember 2017

Altiservice.com, « [Vous emmener en haut](#) », saison 2017/2018



**Walliser Tourismus Observatorium  
Technopole 3  
3960 SIDERS  
027-606-9086  
[info@tourobs.ch](mailto:info@tourobs.ch)**

**[www.tourobs.ch](http://www.tourobs.ch)**