

Oberengadiner Bergbahnen zufrieden mit «Snow-Deal»

Laut den Verantwortlichen wird das neue Skipass-Angebot «Snow-Deal» mit dynamischen Preisen von den meisten Gästen gut aufgenommen.



Blick von der Bergstation Piz Nair (3057m) im Skigebiet Corviglia mit der Luftseilbahn Corviglia - Piz Nair.

Bild: Engadin St. Moritz / swiss-image.ch / Christof Sonderegger

Gemäss Markus Meili, Geschäftsführer der Engadin St. Moritz Mountains AG, profitieren derzeit in erster Linie die Käufer von Mehrtageskarten vom maximalen Frühbucherrabatt. Bisher hätten 53 Prozent der Gäste ihre Mehrtageskarte im Voraus online gekauft. Die Käufer von Tageskarten wollen sich hingegen weniger auf einen fixen Tag festsetzen und buchen weit weniger im Voraus. Laut Markus Meili beträgt der Online-Anteil bei den Tages-, Halbtages- und Nachmittagskarten bisher lediglich 11 Prozent, der Durchschnittspreis liege dabei leicht über dem Vorjahr.

Das Zwischenfazit von Markus Meili : «Wir vom Engadin St. Moritz Mountain Pool sind sehr erfreut über den Erfolg des Snow-Deals: die Buchungsdauer hat sich von 4.8 auf 5.9 Tage erhöht. Das heisst, der Gast bucht im Schnitt einen Tag länger. Der Online-Anteil aller relevanten Snow-Deal-Angebote liegt bei erfreulich hohen 38 Prozent. Das heisst: mehr als ein Drittel aller Gäste, die Tages- oder Mehrtageskarten gekauft hatten, haben vom Snow-Deal mit einem entsprechenden Frühbuchungsrabatt profitiert. Der Durchschnittspreis der Mehrtageskarten liegt leicht unter dem Vorjahrespreis, was durch die längere Buchungsdauer annähernd kompensiert werden konnte.»

Nachfrage bestimmt den Preis, nicht das Wetter

Nach diesen ersten Erfahrungen kommt Markus Meili zum Schluss, dass die Gäste den Snow-Deal grossmehrheitlich positiv aufnehmen. «Man kann es jedoch nicht jedem Recht machen. Negative Gästefeedbacks lagen im erwarteten Rahmen», so der Geschäftsführer. Neben technischen Fragen insbesondere betreffend den Online-Shop habe es Rückmeldungen betreffend Preis und Wetter gegeben. Beim Snow-Deal im Engadin wird der Preis über die Nachfrage bestimmt und die Frühbucher-Ermässigung nimmt zwischen dem 15. und dem letzten Tag vor der Einlösung stetig ab. Das Snow-Deal-Angebot sei kein wetterabhängiges Preismodell, entsprechenden Rabatte aufgrund schlechten Wetters seien nicht vorgesehen, stellt Markus Meili klar.

Stefan Annen, Leiter der Kassen bei der Corvatsch AG, betont, dass die meisten Gäste das System verstanden haben. Mit einer speziellen Personalschulung und zusätzlichem Personal an den frequenzstarken Tagen wurden die Gäste direkt vor Ort informiert. Die Kritik und die Diskussionen hätten sich im üblichen Rahmen gehalten, so Annen.

Snow-Deal soll auch im nächsten Jahr stattfinden

Gemäss Thomas Rechberger, Projektleiter von Snow-Deal, wird die Informationskampagne zusammen mit der Tourismusorganisation auch für nächsten Winter weitergeführt:

Der «Snow-Deal»

Über 30 Einheimische und Gäste hatten neue Preismodelle im Rahmen des Open Innovation-Prozesses der Tourismusorganisation vorgeschlagen. Die Bergbahnen haben deshalb am 1. September 2018 unter anderem ein neues Preismodell für die Skipässe eingeführt. Vom «Snow-Deal» profitiert, wer den Skipass früh bucht. Die Oberengadiner Bergbahnen reagieren damit auf den Trend zum Online-Kauf und auf die Bedürfnisse der Gäste, den Skipasspreis selbst mitzubestimmen. Statt wie bisher über die gesamte Saison jeden Tag den gleichen Preis zu verlangen, ist der Preis für Tages- und Mehrtageskarten je nach Nachfrage am jeweiligen Gültigkeitstag unterschiedlich hoch. Der Gast kann die Preise mit dem Zeitpunkt seiner Buchung beeinflussen: Frühbucher, die ihre Tickets bis zu 15 Tage vor der Einlösung erwerben, erhalten auf ihre Skipässe Rabatte von bis zu 30 Prozent. Die Preise verhalten sich dynamisch ab 45 Franken pro Tag. Selbst in der höchsten Preisstufe an den gefragtesten Tagen profitieren Frühbucher somit von Preisen, die günstiger sind als im letzten Winter. Gäste, welche ihre Skipässe in der Hochsaison erst am Einlösetag kaufen, bezahlen mit dem neuen Preismodell jedoch mehr.

«Wir wurden bestätigt, dass eine frühzeitige Kommunikation sowie der Einbezug von Hotellerie, Ferienwohnungsvermieter, Skischulen und Sportshops für die Information an ihre Gäste entscheidend sind. Die Nachfrage für Skipässe für die Wintersaison 2019/20 ist bereits vorhanden, wir werden deshalb den Verkaufsstart vorziehen, damit der Snow-Deal zukünftig während des ganzen Jahres buchbar ist. Wir müssen zudem die Gäste verstärkt darauf hinweisen, dass der Gast auch bei einer Buchung selbst am Vortag günstiger fährt und als Frühbucher während der Hochsaison bessere Konditionen erhält als in der Vergangenheit», so der der Projektleiter. (htr)

Publiziert am Mittwoch, 30. Januar 2019