



SEILBAHNEN INTERNATIONAL

FATZER ERFOLG DANK KOORDINATION

LEUKERBAD
ZUKUNFT DURCH FUSION

DYNAMIC PRICING
LICHTBLICK FÜR SAISON

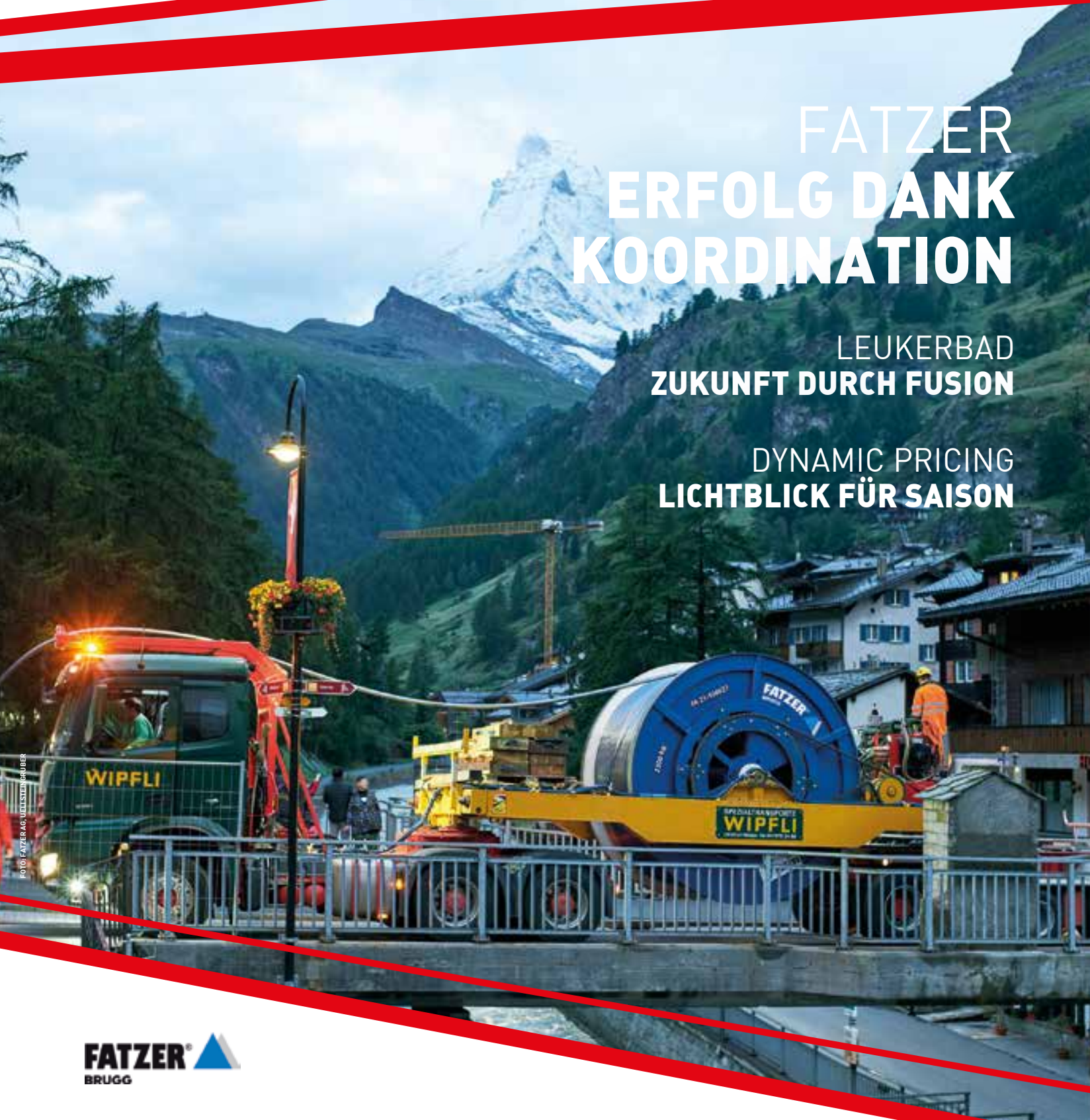


PHOTO: FATZER AG, UELLSCHEN GRUBER

UNKLAR-WINTER STEHT VOR DER TÜR: DYNAMIC PRICING ALS EIN LICHTBLICK

Unsicherheit und Unplanbarkeit in einem nicht für möglich gehaltenen Ausmaß bringt der Winter 2022/23. Und mitten drinnen Dynamic Pricing als Fels in der Brandung.

Unberechenbare Steigerungen bei Energiekosten. Inflationssprünge. Wechselkurseffekte. Preise, die nur noch kurzfristig machbar sind. Die Unsicherheit, ob man überhaupt ausreichend Mitarbeiter einstellen kann. Und vieles mehr erwartet uns. Wer nach zwei Covid-19 Jahren hofft, das Maximum an Unberechenbarkeit und Unklarheit wäre überschritten, liegt leider falsch. Der Winter 2022/23 übertrifft an Unplanbarkeit alles bisher Gekannte.

Das macht nicht nur die Preisgestaltung für die Schweizer Seilbahnen und ihre Kollegen im übrigen Alpenraum so herausfordernd wie noch nie zuvor. Dazu haben wir mit zwei Experten, Edgar **Grämiger** von grischconsulta und Stefan **Richter** von Smart Pricer, gesprochen.

Schweiz im Vorteil?

„Die Schweiz wird per se als zu teuer angesehen“, betont Edgar Grämiger. Dabei werde, so der grischconsulta-Chef, „vergessen, dass es im Euro-Raum in den vergangenen Jahren eine permanente Inflation gab, während in der Schweiz praktisch keine Teuerung stattfand“. Deshalb ist die Schweiz, was die Skiticketpreise betrifft,

konkurrenzfähiger geworden.

Neben der Inflation ist der Euro-Franken Wechselkurs der zweite wichtige Faktor. „Wenn der Euro in Relation zum Franken an Wert verliert, relativiert das, aus dem Euro-Raum gesehen, den Inflati-

onsvorteil der Schweiz. Der aktuell so starke Franken macht es für die Schweiz nicht leichter“, erklärt Grämiger.

„Wir sehen kein einheitliches Reaktionsmuster der einzelnen Bergbahnen auf die Inflations- und die Währungsentwicklung.

Doch durch ihre Vorreiterrolle sind die Schweizer Seilbahnen dank Dynamic Pricing in der Lage, wesentlich flexibler auf die aktuellen Entwicklungen zu reagieren, als ihre Kollegen im übrigen Alpenraum“,

sieht Pricing-Experte Stefan Richter die Schweiz in einer vorteilhaften Situation.

Preise werden spät kommuniziert

Die enorme Unsicherheit führt dazu, dass mit der Preisfestlegung so lang wie möglich zugewartet wird. Klar ist einzig, dass die Erhöhung überdurchschnittlich wird ausfallen müssen. Oft wird eine Bandbreite von fünf bis zwölf Prozent genannt. „Die Preise werden intern diskutiert. Es findet aber meist noch keine Kommunikation der Preise statt“, attestiert Richter eine Trendumkehr von langfristig im Voraus fixierten und kommunizierten Preisen zu, wenn überhaupt nur unter Vorbehalt bekannt gegebenen Preisen. Das betreffe auch die B2B-Preise, etwa für Reiseveranstalter.

Dynamic Pricing als Trumpf-Ass

„Dynamic Pricing war gedacht, um flexibel auf nachfrageseitige Entwicklungen zu reagieren. Genauso gut ist es jetzt einsetzbar, um sich an rasch und massiv verändernde Kosten anzupassen. Das betrifft

Steigerungen ebenso wie Senkungen“, analysiert Grämiger. „Starre Preissysteme sind Vergangenheit. Die Zeit, mit einem intelligenten Pricing-System zu arbeiten, ist spätestens jetzt gekommen“, glaubt der grischconsulta-Experte. Es ist dieses Mehr an Flexibilität, auch noch während der laufenden Saison reagieren zu können, das den zentralen Vorteil der Dynamic-Pricing-Modelle ausmacht.

„Ich sehe unsere Kompetenz darin zu empfehlen, wie und mit welchen Tools man auf Marktgegebenheiten sowie Kostenentwicklungen, insbesondere bei Strom, Treibstoffen und Mitarbeitern, reagieren, aber auch die Preissensitivität der Gäste mitberücksichtigen kann“, fasst Pricing-Profi Richter zusammen. Noch einen Vorteil, den Dynamic Pricing in Zukunft bietet, führt Grämiger ins Treffen: „Es kann auch bei dynamischer Angebotsgestaltung angewendet werden, etwa wenn nicht alle Bahnen und Pisten in Betrieb genommen werden.“

Weitere Einflussfaktoren

„Es ist im kommenden Winter – sofern es die befürchtende Energieknappheit gibt – eine Diskussion über den Energiebedarf der Beschneigung zu erwarten“, warnt Edgar Grämiger. Deshalb rät er dazu, auf nationaler Ebene Position zu beziehen. „Ich halte es für gefährlich, in jedem Fall auf vollflächige Beschneigung zu pochen und zu betonen, ohne Beschneigung völlig verloren zu sein“, empfiehlt Grämiger, sich auch in dieser Hinsicht vorausschauend zu wappnen.



Edgar Grämiger,
Geschäftsführer und Verwaltungsratspräsident der
grischconsulta Beratungen AG



Stefan Richter,
Pricing-Experte, Country Manager
Deutschland, Österreich,
Schweiz der Smart Pricer GmbH

Oliver Pichler



SEILBAHNEN INTERNATIONAL

TECHNOALPIN GEBRAUCHT NEU DENKEN

ENERGIE
SAISON NEU
DENKEN

TREND CHECK
UNTERHALTUNG
NEU DENKEN



FOTO: TECHNOALPIN AUSTRIA GMBH, G. ALPIN MITTERRASSE