Datum: 07.01.2024

Neue Zürcher Zeitung

Online

NZZ Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
https://nzz.ch/

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 3'081'000
Page Visits: 28'228'454

Web Ansicht

ostschweiz.ch
UND FÜRSTENTUM LIECHTENSTEIN

Auftrag: 1094537
Themen-Nr.: 278.009

Referenz: 90543174
Ausschnitt Seite: 1/4

Vail Resorts: So funktioniert der grösste Skigebietsbetreiber der Welt

Vail Resorts hat die Skigebiete Andermatt und Crans-Montana gekauft. Mit dem Epic Pass kann man ab nächster Saison in 42 Gebieten à discrétion Ski fahren. Damit dieser auch in Europa attraktiv ist, müssen die Amerikaner weiter expandieren.

2024-01-07, Andri Nay

Streaming-Dienste, Socken, Rasierklingen, Fitness, sogar Hotelbesuche: Für all das gibt es heute Abos. Beim Skifahren ist es heute noch anders: In der Schweiz besitzen nur Vielfahrer ein Jahresabonnement. In den USA ist es hingegen bereits die Standardlösung. Auch wegen Vail Resorts.

Vail Resorts ist der weltweit grösste Betreiber von Skigebieten. Das Unternehmen steuert 41 Skigebiete in Kanada, den USA, Australien und der Schweiz. Mit Crans-Montana kommt ein weiteres dazu. Die Übernahme wurde Ende November bekannt.

Alle diese Resorts verbindet der Epic Pass. Für 969 Dollar können Skigäste in allen Gebieten die Pisten benutzen.

Die Crux: Der Epic Pass kann nur in der Vorsaison gekauft werden. Das hat einen gewichtigen Vorteil für das Unternehmen: Bevor der erste Skilift fährt, setzt Vail Resorts bereits Geld um.

Und zwar nicht zu knapp: Im vergangenen Geschäftsjahr flossen mit dem Verkauf des Epic Pass 853 Millionen Dollar in die Kassen von Vail Resorts, was einem Drittel des Jahresumsatzes am Berg entspricht.

Die Ökonomie der grossen Skiresorts

Der Epic Pass ist seit seiner Einführung im Jahr 2008 ein Verkaufsschlager. Jedes Jahr sind die Erlöse um durchschnittlich 17 Prozent gewachsen. Der Preis ist hingegen weniger stark gestiegen: In der noch von der Pandemie geprägten Saison 2021/2022 sank er sogar um 200 Dollar. Dadurch sind die Verkaufszahlen explodiert, Vail Resorts verkaufte 2,1 Millionen Pässe, 700 000 mehr als in der Vorsaison. In der vergangenen Saison waren es sogar 2,3 Millionen Pässe.

Mit jedem weiteren Skigebiet, das dazukommt, wird der Pass attraktiver. Warum soll ich eine CD kaufen, wenn das Musik-Streaming-Abo nur 14 Franken im Monat kostet? So ähnlich funktioniert das Geschäftsmodell von Vail Resorts.

Neben dem Epic Pass ist die Diversifikation ein Schlüssel zum Erfolg. Vail Resorts erwirtschaftet 49 Prozent des Umsatzes mit dem Verkauf von Skitickets. Der Rest wird über Läden, Gastronomie, Transport und Hotellerie generiert.

Dank der Diversifikation und dem Vorverkauf des Epic Pass geht die Rechnung für das Unternehmen auf. Selbst dann, wenn nur wenige Tageskarten über den Schaltertisch gehen.

Vail Resorts will europäischen Skimarkt aufmischen

Diese Vorteile spiegeln sich in den Unternehmenszahlen von Vail Resorts. Im vergangenen Geschäftsjahr betrug der Umsatz 2,9 Milliarden Dollar. Die Analysten der Bank of America gehen davon aus, dass die Gruppe weiterwächst. Für 2026 rechnen sie mit einem Umsatz von 3,3 Milliarden Dollar.

Neben dem Umsatz ist auch der Nettogewinn mit rund 300 Millionen Dollar ordentlich. Das einzige Manko in der Bilanz: Vail Resorts hat mit 2,8 Milliarden Dollar relativ hohe Schulden. In Zeiten von steigenden Zinsen bedeutet das hohe Kapitalkosten.

Die hohe Verschuldung von Vail Resorts stellt den Expansionskurs der Gruppe infrage..

Datum: 07.01.2024

Neue Zürcher Zeitung

Online

NZZ Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
https://nzz.ch/

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 3'081'000
Page Visits: 28'228'454

Web Ansicht

ostschweiz.ch
UND FÜRSTENTUM LIECHTENSTEIN

Auftrag: 1094537
Themen-Nr.: 278.009

Referenz: 90543174

Die Ökonomie der kleinen Skigebiete

Dabei hat dass Abenteuer Europa für Vail Resorts gerade erst begonnen. Im März 2022 kaufte der amerikanische Skigigant mit Andermatt-Sedrun das erste Skigebiet auf dem Kontinent und jüngst mit Crans-Montana das zweite. Die CEO Kirsten Lynch sagt, die Gruppe wolle in Europa weiter wachsen.

In Europa gleichen Skigebiete einem Einkaufszentrum. Es gibt Restaurants, Hotels, Sportgeschäfte und Skischulen. Alle gehören unterschiedlichen Unternehmen. Skigebiete in den USA und Kanada ähneln hingegen einem Kreuzfahrtschiff – oder einem Vergnügungspark, wie die Zeitschrift «The Atlantic» vergleicht. Alle Einnahmen fliessen in eine gemeinsame Kasse.

Der Vorteil des amerikanischen Systems ist die Streuung der Risiken. Europäische Skigebiete haben dafür ein Klumpenrisiko. Dies zeigt sich zum Beispiel beim Skigebiet von Vals in Graubünden. Wenn dort der Schnee ausfällt, schreiben die Bergbahnbetreiber einen grossen Verlust.

Dies illustriert das vergangene Geschäftsjahr: 283 551 Franken betrug das Defizit. Die Einnahmen der Visit Vals AG sind fast ausschliesslich von Schnee und Wetter abhängig. Neben den Bergbahnen (61 Prozent) erwirtschaftet die Visit Vals AG ihre Erträge mit Restaurants im Skigebiet (32 Prozent) und der eigenen Schneesportschule (7 Prozent).

Auch ohne Vail werden Skigebiete «amerikanischer»

Vals sei mit Schneeschule und Gastronomie sogar breiter aufgestellt als manch andere Schweizer Skidestination, weiss Roger Walser, Präsident des Ostschweizer Verbands der Seilbahnunternehmungen (OSVS). Der OSVS zählt 52 Mitglieder von Zürich bis ins Fürstentum Liechtenstein.

Am stärksten diversifiziert sei das Skigebiet Flumserberg, sagt Walser. Dort tragen sieben Restaurants (33 Prozent) und vier Sportgeschäfte (10 Prozent) zum jährlichen Umsatz von 31 bis 34 Millionen Franken bei.

Der Vorteil: Die Bergbahnen können entscheiden, wann das Restaurant oder das Sportgeschäft geöffnet sein soll. Dem Gast wird dadurch ein stimmiges Gesamterlebnis geboten. Und die Bergbahnen können die Personalpolitik koordinieren und dadurch Kosten sparen.

Der Verbandschef spürt, dass auch die Schweizer Skiwelt sich immer stärker am Modell von Vail Resorts orientiert. Als Vorreiter nennt er die Weisse Arena Gruppe (WAG), die das Skigebiet Laax führt. Neben Ticketverkäufen nimmt die WAG Geld mit Transport, Transfer, Skischulen, Skiverleih, Verkaufsläden und Apartmenthäusern ein.

Die Weisse Arena Hospitality AG, ein Tochterunternehmen der Gruppe, trägt einen Drittel des Hauptumsatzes von 91,1 Millionen Franken bei. Die Bergbahnen machen 44 Prozent aus: Laax ist in der Diversifikation somit bereits auf dem Niveau von Vail Resorts.

Die Medienstelle der WAG schreibt, dass sich die Gruppe bewusst am amerikanischen Resort-System orientiere. Weil sie damit den Gäste alles aus einer Hand bieten könne und somit konstante Servicequalität auf allen Ebenen erreichen würde.

Schweizer Abos sind teurer und bieten weniger

Was aber die Abos angeht, ist Laax noch weit von einem Epic Pass entfernt. Ähnlich wie bei den Amerikanern ist das Skigebiet zwar in ein Abo-Verbundsystem eingebettet: Die Top Card, welche die Gebiete Davos/Klosters, Arosa/Lenzerheide und Laax umfasst, kostet aber mit 1550 Franken deutlich mehr als der Epic Pass und bietet weniger.

Auch OSVS-Mitglieder sind in ein Tarifverbundssystem eingebunden. Dieses heisst Meilenweiss. Dort sind Skigebiete aus der Schweiz, Deutschland, Österreich und dem Fürstentum Liechtenstein dabei. Wie bei der Top

Datum: 07.01.2024

Neue Zürcher Zeitung

Online

NZZ Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
https://nzz.ch/

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 3'081'000
Page Visits: 28'228'454

Web Ansicht

ostschweiz.ch
UND FÜRSTENTUM LIECHTENSTEIN

Auftrag: 1094537
Themen-Nr.: 278.009

Referenz: 90543174
Ausschnitt Seite: 3/4

Card kostet das Abonnement im Vorverkauf mit 1079 Franken aber mehr als der Epic Pass. Die beteiligten Bergbahnunternehmen müssen wie auch bei der Top Card aushandeln, wer wie viel vom Kuchen erhält.

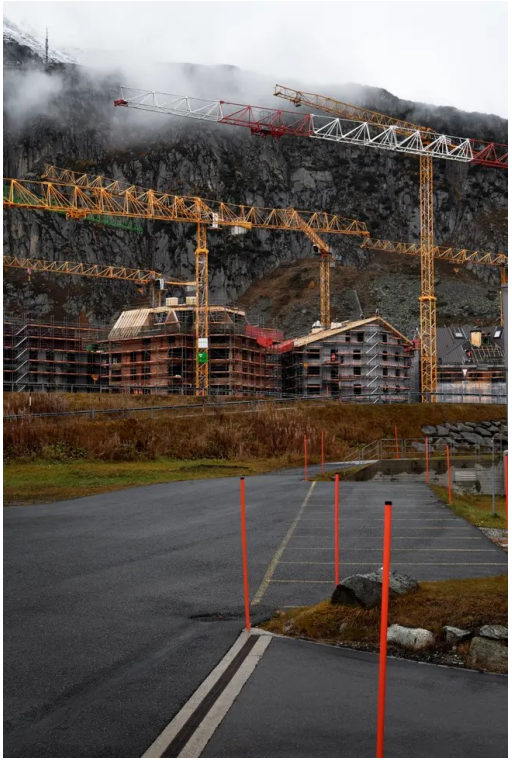
Beim Epic Pass dagegen gehören alle Skigebiete Vail Resorts, das ganze Geld fliesst zu der Firma. Ein zusätzliches Skigebiet im Verbundsystem nimmt keine Einnahmen weg, es macht den Epic Pass nur attraktiver.

Chance für die Kleinen?

Dass Vail Resorts in Europa einsteigt, beunruhigt Stefan Schmid nicht. Der Tourismusdirektor und Gemeindepräsident von Vals sieht eine Zukunft für die kleinen Skigebiete. Er sagt: «In Zukunft werden wir punkten können mit unserer Kleinheit und den nicht überfüllten Pisten.»

In Vals kostet die Tageskarte 33 Franken, Kinder unter 16 Jahren fahren gratis. Das sind andere Preise als in Laax. Dort kostet der Tagespass zwischen Weihnachten und Neujahr über 90 Franken.

Bei Vail Resorts jedoch kann es noch deutlich teurer werden: Dass die Firma alles auf den Epic Pass setzt, zeigt sich an den hohen Preisen für Tageskarten: Mit 250 Dollar in Beaver Creek zu Spitzenzeiten lässt man Schweizer Skigebiete deutlich hinter sich. Der Vorteil für die Passinhaber ist, dass es so zu keiner Überfüllung der Pisten kommt.



Andermatt entwickelt sich unter Vail Resorts zu einem Skiort amerikanischer Art.

Datum: 07.01.2024

Neue Zürcher Zeitung

Online

NZZ Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
https://nzz.ch/

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 3'081'000
Page Visits: 28'228'454

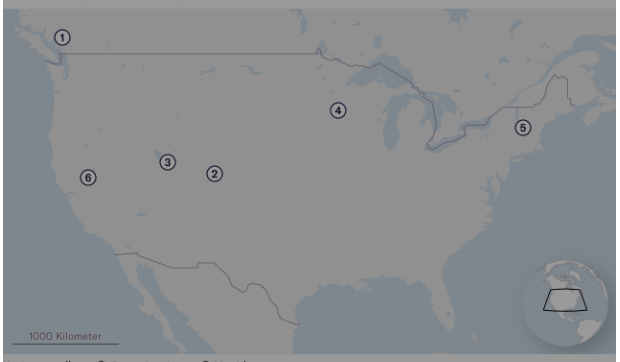
Web Ansicht

ostschweiz.ch
UND FÜRSTENTUM LIECHTENSTEIN

Auftrag: 1094537
Themen-Nr.: 278.009

Referenz: 90543174
Ausschnitt Seite: 4/4

Die zehn grössten Skigebiete von Vail Resorts in Nordamerika



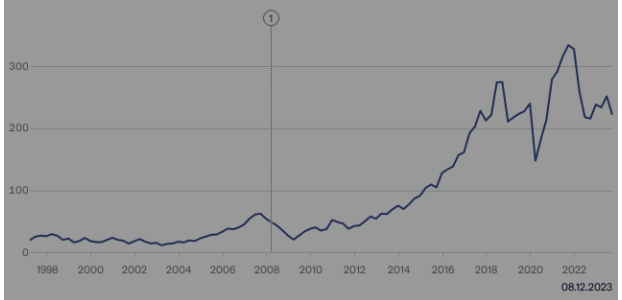
Kartengrundlage: © Openstreetmap, © Maptiler

① Whistler Blackcomb ② Vail, Breckenridge, Beaver Creek, Keystone ③ Park City
④ Afton Alps ⑤ Okemo ⑥ Northstar California, Heavenly

NZZ / nay.

Nach Einführung des Epic Pass ging der Aktienkurs steil nach oben

Preis einer Aktie von Vail Resorts in US-Dollar



① Einführung Epic Pass

Quelle: Bloomberg

NZZ / nay.