



Mit jährlich 700'000 gebuchten Skitagen gehört das französische Le Grand-Bornand zu den grössten Partnern des Magic Pass. Foto: Lucien Fortunati

## Der Magic Pass punktet im Kampf der Verbund-Skipässe

**Skifahren zum Pauschaltarif** Die Saisonkarte bietet mittlerweile Zugang zu fast 100 Wintersportgebieten. Ist der Verbund eine Chance für die kleinen Partner?

David Genillard

Seit dieser Woche ist es offiziell: 17 neue Orte haben sich dem Skipassverbund Magic Pass angeschlossen. Bei der Einführung im Jahr 2017 waren es noch 25, zum Start der Saison 2024/2025 bereits 80. In diesem Jahr wächst der Verbund nun auf fast 100 Partner in der Schweiz und dem benachbarten Ausland.

Zu den 17 neuen Partnern gehören unter anderem Melchsee-Fruitt OW, Sörenberg LU, Meiringen-Hasliberg sowie die Bergbahnen Gstaad im Berner Oberland. Letztere sind aus dem Zusammenschluss mit der Jungfrau-Ski-Region und Adelboden-Lenk ausgestiegen – weil sie mit der Preispolitik nicht mehr einverstanden waren.

Ausserdem sind drei weitere französische Skigebiete dazugekommen. «Le Grand-Bornand kommt allein auf 700'000 gebuchte Skifahrtstage. Das ist mehr als Saas-Fee, Villars-Gryon-Les Diablerets oder Gstaad», sagt Pierre Besson, Chef von Magic Mountain, das den Skipassverbund betreibt. Das Entwicklungspotenzial sei enorm. Magic Mountain rechnet damit, dass 70'000 bis 80'000 zusätzliche Verbundpässe verkauft werden können. In der laufenden Saison sind 197'000 Pässe im Umlauf.

### «Eine Wette eingegangen»

In der Schweiz gibt es insgesamt etwa 350 Skigebiete, von denen neu ein Drittel mit dem Magic Pass genutzt werden kann. Eine Frage, die sich dabei stellt: Lässt sich der Verbund unbegrenzt erweitern? Pierre Besson sagt: «Indem wir unser Angebot um 17 Stationen erweitert haben, sind wir eine Wette eingegangen.

Wir prüfen die Verkaufszahlen in einem Monat, um zu sehen, ob die Entscheidung richtig war.»

Die Erweiterung in der Zentralschweiz und im benachbarten Frankreich stehe für die Entwicklung des Magic Pass. «Als wir ihn einführt, war das Ziel, ein Angebot aufzubauen, das für Nähe steht», sagt Besson. «Als die Verkaufszahlen im Westen der Westschweiz anstiegen, begannen wir, uns für die Gebiete

### «Der Magic Pass ist ein Billigprodukt, das nicht zu unserer Ausrichtung passt.»

Urs Kessler  
Direktor der Jungfrauabahn

im Jura zu öffnen, insbesondere auch mit der Ausweitung der Gültigkeit auf den Sommer.» Auch die Expansion Richtung Luzern und ins benachbarte Frankreich entspreche dieser Logik. «Es ist vernünftiger, unseren Genfer Kunden zu ermöglichen, eine Stunde von ihrem Wohnort entfernt das Skigebiet Le Grand-Bornand zu besuchen, als sie dazu zu bringen, um den See herum ins Wallis zu fahren.»

Der Betreiber des französischen Skigebiets Le Grand-Bornand, François Pain, ist davon überzeugt, dass der Verbundpass dazu führt, dass seine Landsleute die Schweizer Tourismusgebiete entdecken: «Der Magic Pass ist wesentlich günstiger als unsere Saisonkarte, und er bietet Zugang

zu fast 100 Skigebieten mit der Möglichkeit, früher und später in der Saison Ski zu fahren.»

Und was hat Gstaad dazu bewogen, den Top4-Verbund mit den Jungfrauabahn in Richtung des direkten Konkurrenten Magic Pass zu verlassen? «Ursprünglich zielte Top4 auch auf Pendler und Einheimische, und das Konzept bewährte sich von Anfang an», erinnert sich Bergbahnchef Matthias In-Albon. «Aber von 666 Franken stieg der Preis vor einigen Jahren auf 777 Franken.» Dieser Anstieg habe zu einem 25-prozentigen Rückgang der Verkäufe von rund 40'000 auf 30'000 Pässe geführt. «Der aktuelle Preis von 850 Franken entspricht nicht mehr den Erwartungen unserer Kunden: 70 Prozent von ihnen kommen aus nahe gelegenen Städten wie Bern, Lausanne und Freiburg.»

### Sockelbetrag aus Gesamttopf

Im Lauf der Jahre hätten sich zudem viele andere kleine Berner Skigebiete dem Magic Pass angeschlossen, ebenso wie Glacier 3000 in den Waadtländer Alpen. «Wir befinden uns ebenfalls in der Nähe dieser Region. Die Zeit war reif für einen Wechsel», so In-Albon. Die teilnehmenden Skigebiete erhalten eine finanzielle Beteiligung auf den Ersteintritten und einen Sockelbetrag aus dem Magic-Pass-Gesamttopf, der sich an historischen Zahlen der jeweiligen Partner orientiert.

Die Austritte von Gstaad und Meiringen-Hasliberg haben die anderen Partner von Top4 veranlasst, ihre Preisgestaltung zu überdenken. Ende Februar lancierten Adelboden-Lenk, Aletsch-Arena, Engelberg-Titlis und die Jungfrauabahn den Alps-Pass. «Für uns war von Anfang an klar,

dass wir uns dem Magic Pass nicht anschliessen werden. Es ist ein Billigprodukt, das nicht zu unserer Ausrichtung passt», sagte Urs Kessler, Direktor der Jungfrauabahn.

### Abopreis von 419 Franken

Das grenzüberschreitende Skigebiet Portes du Soleil im Kanton Wallis war in den Anfängen des Magic Pass in die Diskussion involviert, entschied sich aber gegen den Verbund. «Wir haben in gewisser Weise vor 60 Jahren unseren eigenen Verbund geschaffen, indem wir zwölf Skorte aus zwei Ländern zusammenschlossen. Ein Beitritt zum Magic Pass würde wahrscheinlich zu einer höheren Besucherzahl führen, was sich negativ auf das Image des Skigebiets auswirken würde», sagt Enrique Caballero, Präsident der Schweizer Seite des Skigebiets.

Der Magic Pass hat neben einigen attraktiven Zugpferden vor allem kleinere Destinationen vernetzt. «Die Frage ist, ob wir uns auf die Entstehung von zwei Konglomeraten zubewegen, von denen das eine die grossen und das andere die kleineren Skigebiete umfasst», sagt Laurent Vaucher, Chef der Bergbahnen Téléverbier im ebenfalls noch eigenständigen Skigebiet Verbier-4Vallées. «Indem der Magic Pass den Zugang zu kleinen, nahe gelegenen Skigebieten erleichtert, in denen Eltern ihren Kindern das Skifahren beibringen können, fördert er den Nachwuchs.» Mit einem Saisonabopreis von 419 Franken für Erwachsene im Vorverkauf ist der Magic Pass tatsächlich unschlagbar günstig.

Aus dem Französischen von Reto Meisser.

## «Die Gefahr einer Rezession ist sicher real»

**Ökonomin Katja Gisler über die Folgen des US-Börseneinbruchs für Europa.**

Die wirtschaftspolitische Unsicherheit ist in den USA stark angestiegen. In der Folge davon haben die Börsen in den letzten Tagen massiv an Wert verloren.

Katja Gisler ist Vizechefin beim Zürcher Beratungsunternehmen Wellershoff & Partners und verantwortlich für die Erarbeitung von Anlagestrategien. Sie erklärt, was hinter dem Einbruch steckt und wie sich die Entwicklungen in den USA auf Europa und die Schweiz auswirken könnten.

**Frau Gisler, die US-Börsen haben kräftig korrigiert. Ist das ein kleiner Rückschlag oder ein grundsätzlicher Stimmungsumschwung?**  
Es besteht schon die Gefahr, dass das ein Stimmungsumschwung sein könnte.

### Warum?

Die Rezessionsrisiken sind gestiegen. Die jüngsten Konjunkturdaten deuten auf einen bröckelnden Privatkonsum hin, und das Wirtschaftswachstum in den USA hängt sehr stark vom Privatkonsum ab.

### Hat das vor allem mit einem schwindenden Vertrauen in die Wirtschaftspolitik der Regierung Trump zu tun?

Die Wirtschaft in den USA läuft nicht schlecht, die Situation ist immer noch vergleichsweise komfortabel. Wir sehen aber, dass die Konsumentenstimmung in den letzten zwei Monaten gesunken ist. Auch die Konsumausgaben sind im Januar zurückgegangen. Und das hat sicherlich mit der Wirtschaftspolitik der Regierung Trump zu tun.

### Die Börse hat in der ersten Amtszeit und auch nach der Wahl im November euphorisch auf Trump reagiert. Ist dieser Trump-Effekt jetzt verpufft?

Bis jetzt hat sich Trump vor allem auf die Aspekte seines Wirtschaftsprogramms fokussiert, die der Wirtschaft schaden, sprich Zölle. Darauf reagieren die Aktienmärkte natürlich eher negativ.

### Wie wahrscheinlich schätzen Sie eine Rezession in den USA? Die Gefahr ist sicher real.

### Trump argumentiert, es brauche jetzt harte Massnahmen, die wehtäten, damit es wieder besser werden könne. Überzeugt Sie das?

Aus Erfahrung wissen wir, dass hohe Inflationsraten, wie die USA sie nach wie vor haben, typischerweise erst in einer Rezession wieder nachhaltig sinken. Aber sein Argument bezieht sich auf die Zölle und die dadurch erhoffte Produktionsverlagerung, und da scheint mir klar: Die Zölle werden der eigenen Wirtschaft langfristig schaden und das Wirtschaftswachstum dämpfen.

### Und die Kosten erhöhen und damit die Inflation?

Absolut, ja. Die Zölle werden bewirken, dass die Preise steigen. Es gibt keinen Grund, warum diese Preissteigerungen nicht an die amerikanischen Konsumenten weitergegeben werden sollten.

### Es gibt Stimmen, die behaupten, Trump wolle mit seinem Vorgehen

**die US-Zentralbank Fed dazu zwingen, die Zinsen früher oder stärker als geplant zu senken. Was halten Sie davon?**

Wenig. Ich glaube, die Zentralbank achtet in erster Linie auf den Inflationsdruck, auf die Wirtschaftslage und den Arbeitsmarkt. Erst wenn sie dort einen nachlassenden Druck sieht, wird sie die Zinsen senken. Aber derzeit ist die Kerninflation immer noch deutlich zu hoch, und die Wirtschaft läuft immer noch verhältnismässig gut.

### Die EU will viel mehr in die Verteidigung investieren. Laufen deshalb die europäischen Börsen deutlich besser?

Das verbesserte vorerst sicher die Stimmung an den Märkten. Aber solche Ausgabenprogramme benötigen viel Zeit, bevor sie eine konjunkturelle, wenn überhaupt, Wirkung haben können.



### «Wenn sich Europa stark verschuldet, dürfte sich der Schweizer Franken weiter aufwerten.»

Katja Gisler  
Vizechefin beim Beratungsunternehmen Wellershoff & Partners

### Was steckt dann hinter dem Aufschwung an den europäischen Börsen?

Die Anleger werden gegenüber dem teuren amerikanischen Aktienmarkt skeptisch und suchen nach Alternativen. Und da bieten sich unter anderem die europäischen Börsen an.

### Auch wegen der wirtschaftspolitischen Unsicherheit in den USA?

Insbesondere deswegen. Deshalb dürfte auch Gold in diesem Jahr so stark im Plus liegen. Es gibt ein Absicherungs- und Diversifikationsbedürfnis.

### Profitiert davon auch die Schweizer Börse?

Vermutlich nur bedingt, da sie sich nicht völlig der Entwicklung in den USA entziehen kann. Der Schweizer Aktienmarkt wird dominiert von Grossunternehmen, die einen grossen Anteil des Umsatzes in den USA erwirtschaften. Sowohl ein Handelskrieg als auch eine Rezession in den USA würde diese treffen. Da dürfte eher der Schweizer Franken profitieren.

### Warum?

Wenn sich Europa und sogar Deutschland als Anker für die Stabilität in der Eurozone stark verschulden und damit die fiskalische Stabilität über Bord werfen, dürfte sich der Schweizer Franken weiter aufwerten.

Armin Müller