

Medienmitteilung vom 23.05.2018

**Berner-Startup sorgt mit dynamischen Preisen für erfolgreichere Skigebiete**

*Mehr Umsatz trotz rabattierten Preisen, und das sogar bei Schneefall? Dass genau das möglich ist, beweist nun eine zweijährige Forschungsstudie der Fachhochschule St. Gallen. Und noch mehr: Auch die Zufriedenheit der Gäste steigt signifikant an.*

Nach gut fünf Jahren schliesst sich der Kreis. Die an der Berner Fachhochschule gegründete Ticketing-Spezialistin tipo.ch schliesst in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule St. Gallen erfolgreich eine von der schweizerischen Eigenossenschaft geförderte, zweijährige Studie über meteo-dynamisches Pricing ab. Untersucht wurde, wie Wintersportler auf entsprechend der jeweiligen Wetterprognose vergünstigte Skipässe reagieren und wie sich dies ökonomisch auf die Skigebiete auswirkt. So wurde beispielsweise bei prognostiziertem, starkem Schneefall bis zu 50 % Rabatt auf die Tageskarte gewährt.

Das Resultat der Studie ist ein voller Erfolg:

Zunächst zeigt sich, dass die Wintersportler die meteo-dynamisch rabattierten Preise als ausgesprochen fair tarten. Gleichzeitig konnten gerade bei «schlechtem» Wetter mehr Wintersportler in die Skigebiete gelockt werden. Die dadurch entstandenen Rabattkosten konnten dank dem beachtlich gesteigertem Umsatz mehr als nur kompensiert werden. Zudem waren zahlreiche Kunden dank dem wetterabhängigen Angebot zum ersten Mal im Skigebiet. Die Zufriedenheit der Kunden ist bei beiden untersuchten Skigebieten (Belalp und Pizol) sehr hoch, selbst wenn das Wetter wie prognostiziert Schneefall mit sich brachte. Die Prognosequalität war jedenfalls auf sehr hohem Niveau, so entsprach das Wetter in vier von fünf Fällen exakt der Prognose, in gut 95 % der Fälle war es genauso oder besser als vorgehrgesagt. Nach all dem überrascht nicht, dass das Konzept des meteo-dynamischen Pricings und seine wetterabhängige Tageskarte auch nach Beendigung des Forschungsprojekts mit der FHS St.Gallen von der tipo ticketing GmbH weitergeführt wird.

Das junge Unternehmen hat sich zudem entschlossen den Skibereich auszubauen. Denis Kellenberger (Rechtsanwalt, Head of tipo.ski) ist seit Januar Teil des tipo Teams und engagiert sich mit einem 100% Pensum für den neu geschaffenen Bereich tipo.ski. „Viele Skigebiete kämpfen aktuell mit ihren Betriebsergebnissen. Wir sind selbst begeisterte Wintersportler und ehem. J+S-Lagerleiter, weshalb uns eine Verbesserung der wirtschaftlichen Entfaltung der Skigebiete wichtig ist. Unser Ziel ist letztlich der Erfolg der Skigebiete. Mit cleveren dynamischen Preisen und Angeboten sollen mehr Gäste in die Berge gebracht werden. Ich freue mich sehr, die wahnsinnig grossen Potentiale mit den Skigebieten auszuschöpfen und noch mehr win-win Situationen zu schaffen“ so Kellenberger.

2762 Zeichen inkl. Leerzeichen

Weitere Informationen für die Redaktion:

tipo ticketing GmbH  
Sandrainstrasse 17  
3007 Bern

Denis Kellenberger  
Head of tipo.ski / Sales & Legal  
[denis.kellenberger@tipo.ch](mailto:denis.kellenberger@tipo.ch)  
+41 76 469 43 99

Rahel Ryf  
Co-Founder & Geschäftsführerin  
[rahel.ryf@tipo.ch](mailto:rahel.ryf@tipo.ch)  
+41 76 815 00 00