

eigener Kraft weiterzuentwickeln und nicht auf staatliche Unterstützungen angewiesen zu sein.

ISR: Was wünschen Sie sich da von der Politik?

Reinhard Klier: Seit Jahren reden wir von Reformen und einem Bürokratieabbau, aber in Wahrheit geht es immer nur in die Richtung einer noch stärkeren Regulierung. Es vergeht kein Jahr, in dem nicht ein bis zwei neue Regelwerke beschlossen werden, die für uns mit massivem zusätzlichem Verwaltungsaufwand verbunden sind. Reduziert wurde bisher noch kein Regelwerk.

ISR: Steigende Preise für Skitickets sorgen alljährlich für große Schlagzeilen. Wie schätzen Sie die Stimmungslage bei den Gästen und Kunden ein?

Reinhard Klier: Für den Vergleich werden immer die teuersten Skigebiete herangezogen. Ich bin der Meinung, dass auch in diesen das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt, aber für eine Aussage zur Leistbarkeit wäre es seriöser, auch die mittlere und untere Preisklasse heranzuziehen.



3S Eisgratbahn-Mittelstation am Stubaier Gletscher

ISR: Nimmt das Sommerangebot an Bedeutung weiter zu – auch in wirtschaftlicher Hinsicht?

Reinhard Klier: Für die Regionen trifft das jedenfalls zu, und auch die Frequenzen bei den Bergbahnen entwickeln sich im Sommer gut. Was den Umsatz betrifft, ist das Skifahren nach wie vor der Wertschöpfungsmotor Nummer 1.

ISR: Mit wie viel Zuversicht gehen Sie mit dem Stubaier Gletscher in die Skisaison 2023/24? An welchen „Schrauben“ auf und hinter der Bühne haben Sie in den letzten Monaten gedreht?

Reinhard Klier: Ich gehe davon aus, dass sich die Kaufkraft langsam zu erholen beginnt und sich die Stimmung bei den Konsumentinnen und Konsumenten im Laufe der Saison etwas aufhellen könnte. Im Oktober war die Winterstimmung nicht vorhanden, dafür hat der November gleich recht winterlich begonnen. Wir haben schon in den letzten Jahren einen Schwerpunkt auf die Anwerbung und Entwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelegt. Als Dienstleistungsunternehmen ist der persönliche Kontakt zu den Gästen ein absoluter Schwerpunkt. Wir haben in den letzten beiden Sommersaisons massiv in die Erneuerung und Verstärkung unserer Beschneigungsanlage investiert und sind zuversichtlich, damit unser wichtigstes USP, die Schneesicherheit, weiter zu stärken.

ISR: Herr Klier, vielen Dank für das Gespräch.

Thomas Schweighofer

Das Interview wurde Anfang November schriftlich geführt.

MIT
Grapos[®]
SOFT DRINKS

IN EINE
**PFANDFREIE
ZUKUNFT**

SCHANKOMAT + GRAPOS = OFFENAUSSCHANK



WEG VON:

- DER PET-FLASCHE
- VOM PFAND
- VOM LAGERPLATZ
- VON DER KÜHLUNG
- VON EINWEGFLASCHEN
- VOM MÜLL

HIN ZU:

- OFFENAUSSCHANK
- FRISCH GEZAPFT
- QUALITÄT
- AUF KNOPFDRUCK
- NACHHALTIGKEIT
- PRODUKTVIELFALT
- BIO UND VEGAN



Nachhaltige
AF-KONZEPTE
VOM PROFI
FÜR PROFIS

GETRÄNKE + TECHNIK + SERVICE
EXKLUSIV AUS EINER HAND

www.grapos.com | www.schankomat.com



SEIT 2019 | EIN MIT DEM
ÖSTERREICHISCHEN STAATSWAPPEN
AUSGEZEICHNETES UNTERNEHMEN