

KURZ UND KOMPAKT

Stadträtin Näfen
tritt Ende Mai zurück

Demissioniert. Auf Lucia Näfen folgt Daniel Studer im Briger Stadtrat. FOTO ZVG

BRIG-GLIS | Nach über zehn Jahren tritt Lucia Näfen Ende Mai als Stadträtin von Brig-Glis zurück. Die 56-jährige CVP-Frau will sich gemäss Mitteilung auf ihren beruflichen Wiedereinstieg konzentrieren. «Ab einem gewissen Alter wird es zunehmend schwieriger, sich auf dem Arbeitsmarkt zu behaupten. Ich hatte das Glück, dass ich vor Kurzem eine passende Stelle finden konnte.» Und weiter: «Aufgrund der neuen beruflichen Situation habe ich schnell gemerkt, dass es nicht mehr für alles reicht und ich kürzertreten muss. Daher habe ich mich nach langem Überlegen entschlossen, mein Amt als Stadträtin niederzulegen.» Als erster Nichtgewählter auf der CVP-Liste rückt Daniel Studer nach. Der 31-jährige Betriebsökonom übernimmt per 1. Juni. Seit 2014 ist Studer Vorstandsmitglied der CVP Brig-Glis-Gamsen-Brigerbad. **wb**

Walliser Alpinist
stirbt am Ben Nevis

SITTEN | An Grossbritanniens höchstem Berg, dem 1345 Meter hohen Ben Nevis, ist am Dienstagmittag eine vierköpfige Gruppe von einer Lawine erfasst worden. Drei von ihnen kamen dabei ums Leben. Einer wurde verletzt. Gemäss «Le Nouvelliste» sind die von der Lawine erfassten Personen Mitglieder der Sittener Sektion des Schweizer Alpen-Clubs. Bei den Todesopfern handelt es sich demnach um zwei französische Staatsangehörige, die bereits seit Jahren im Wallis leben, sowie einen Walliser. Der verletzte vierte Alpinist, ebenfalls ein Walliser, befindet sich derzeit in einem Spital in Glasgow, schreibt die Zeitung. **wb**

Mutation
bei Kultur Wallis

Kultur Wallis. Valentin Zimmermann ist neuer Kommunikationsbeauftragter. FOTO ZVG

SITTEN | Valentin Zimmermann heisst der Kommunikationsbeauftragte, der für den Verein Kultur Wallis ab Anfang Juni 2019 in einem Stellenpensum von 80 Prozent tätig sein wird. Dem 31-jährigen gebürtigen Eggerberger obliegen insbesondere die digitale Kommunikation sowie die Förderung und Entwicklung von kulturellen Aktivitäten des Vereins Kultur Wallis für das Oberwallis. Zimmermann ist zurzeit Projektleiter bei der Ectaveo AG (Zürich) und dort mit der Weiterbildung für Unternehmen und Verbände betraut. Sein Spezialgebiet sind Fragen rund um die Digitalisierung der Arbeitswelt. Vorher war Zimmermann als Projektassistent bei Migros-Kulturprozent (Zürich) tätig, namentlich im Bereich Medienarbeit. **wb**

Tourismus | Billigpreis-Projekt startet in die dritte Saison – erstmals mit Oberwallisern

Die Magie des Magic Pass

BERN/WALLIS | Das Projekt Magic Pass lancierte gestern in Bern das dritte Betriebsjahr nach 2017/18 und 2018/19. Wer die in über 30 Destinationen der Romandie und neu auch im Oberwallis gültige Jahreskarte bis zum 8. April 2019 online bestellt, kann vom unveränderten Preis von 399 Franken profitieren.

Der Magic Pass hatte als Reaktion auf die Hammerdeal-Strategie von Saas-Fee in der Westschweiz laut Initianten in den ersten beiden Jahren einen einschlagenden Erfolg – und wird deshalb nun zu gleichen respektive optimierten Bedingungen weitergeführt. Beteiligt sind am Angebot Stationen vom Jura bis ins Mittelwallis. Und neu auch die beiden bedeutenden Oberwalliser Destinationen Saas-Fee und Leukerbad. Deren Vertreter erläuterten gestern in Bern an einer Medienorientierung ihre Gründe für den Einstieg in das Projekt Magic Pass (siehe Artikel unten).

«Den Zugang zu den Bergen revolutioniert»

«Der Magic Pass hat den Zugang zu den Bergen im Winter wie Sommer revolutioniert», liessen die Verantwortlichen gestern euphorisch wissen. Die präsentierten Zahlen mögen ihnen recht geben. In der noch bis Juni laufenden Rechnungsdauer 2018/19 wurden 105 000 Abonnements verkauft, was einem Umsatz von 40,25 Millionen Franken entspricht. Vor der Einführung der gemeinsamen Karte wurde in den daran beteiligten Destinationen (nur noch ein Umsatz von 16,9 Millionen Franken registriert. Im Vergleich zur Saison 2016/17 wurde eine Steige-



«Freude herrscht». Der Magic Pass verleiht Zuversicht, wie hier (von links) den Oberwallisern Alvaro Karlen (Finanzchef Crans-Montana Bergbahnen), Urs Zurbriggen (CEO Saastal Bergbahnen AG), Harry John (VR-Mitglied MyLeukerbad), Didier Grichting (Leukerbad) und Wolfgang Loretan (Gemmiabahn). FOTO WB

rung von rund 50 Prozent erzielt, vom letzten auf diesen Winter legten die Zahlen per Ende Februar bei den Skierdays nochmals um 6,3 Prozent zu.

33 Millionen mehr bei den Abo-Verkäufen

Noch eindrücklicher präsentieren sich die Zahlen des Sommerangebotes, an dem sich 16 Berggebiete beteiligen. Hier wurde der Umsatz um 72 Prozent gesteigert, bezüglich der Besucherzahlen wurde im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 45 Prozent erzielt. Für sich sprechen auch diese Zahlen: Im laufenden Winter (Stand Ende Februar) erzielten die Magic-Pass-Destinationen ohne Pass einen Umsatz von 39,5 Millionen Franken (+7,8 Prozent), durch den Magic Pass kamen wei-

tere 36,5 Millionen Franken hinzu. Vor der Einführung des Magic Pass hatte der Erlös aus den Saisonkarten bei 13,4 Millionen Franken stagniert.

200 zusätzliche Kilometer

Dieser Erfolg half dem Magic Pass, sich weiterzuentwickeln. Massgeblich sind dabei fürs dritte Jahr die beiden Oberwalliser Stationen Saas-Fee und Leukerbad, als weiteres Gebiet kommt der kleine Skortort Prés-d'Orvin (Region Biel/BE) hinzu. Das Pistenangebot steigert sich dadurch von 1000 auf 1200 Kilometer. Ein weiterer neuer und positiver Punkt: Käufer des Magic Pass, die aufgrund von Krankheit oder Unfall diesen nicht nutzen können, haben nun die Möglichkeit, dafür eine entsprechende Versicherung abzuschliessen.

Award für Adolf Ogi

Image-Pflege ist den Initianten sehr wichtig. Deshalb wurde neu ein Award geschaffen für Stiftungen, Vereine oder Jugendliche, die sich im weitesten Sinne um sportliche Betätigungen einsetzen. Berücksichtigt wurde in diesem Jahr die Stiftung «Freude herrscht» von Adolf Ogi. Der alt Bundesrat war gestern persönlich anwesend, um den Preis in der Höhe von 5000 Franken in Empfang zu nehmen. Und verdankte diesen getreu seiner Art mit einem flammenden Appell, «sich für die Jugend, unsere Elite von morgen», einzusetzen. Es gehe darum, durch Bewegung Freude zu vermitteln und so letztlich eine bessere Welt aufzubauen. «Der Preis», so Ogi dankend, «verpflichtet die Stiftung, ihren Weg weiterzugehen.» **tr**

Magic Pass | Saas-Fee und Leukerbad: Erfahrungen sammeln und Frequenzen steigern

Projekt der grossen Hoffnungen

OBERWALLIS | Der Einstieg ins Projekt Magic Pass stimmt Saas-Fee und Leukerbad zuversichtlich, ihre Besucher-Frequenzen massgeblich steigern zu können.

Beide haben bereits Erfahrung mit Dauerkarten zu günstigen Preisen. In Saas-Fee war es in den letzten drei Saisons die Winter-Card, in Leukerbad jene für 365 Franken fürs ganze Jahr. Jetzt wolle man etwas Neues bieten. Urs Zurbriggen, CEO bei den Saastal Bergbahnen: «Die Winter-Card war ein neues Business-Modell, das der Station eine höhere Wertschöpfung bescherte, leider aber nicht den Bahnen. Das war zu ändern.»

130 000 Pässe als Ziel

Magic Pass rechnet, den Kartenverkauf dank Saas-Fee und Leukerbad von 105 000 auf 130 000 Abos steigern zu können. Trifft das ein, sollte die Rechnung aufgehen. Diese geht so: Anhand der Business-Zahlen der letzten drei Jahre wird unter den 30 Destinationen ein Verteilschlüssel ermittelt, der in einem ersten Wurf bereits im Mai 2019 40 Prozent der Einnahmen zur Verteilung bringt. Bei 130 000 Abos kämen immerhin 52 Millionen zusammen, 20,8 Millionen würden umgehend in die Kassen kommen. Die weiteren

Aufteilungen erfolgen dann pro rata anhand der effektiven Umsätze an den Drehkreuzen.

Saas-Fee nur im Winter

Urs Zurbriggen nimmt an, dass 20 000 bis 30 000 Winter-Card-Käufer nun einen Magic Pass bestellen werden. Das ist für ihn ein logischer Schritt, der auch von den neuen Besitzern stark unterstützt wird. Im Sommer macht Saas-Fee noch nicht mit. «Da gibt es noch Schnittstellen etwa bezüglich dem Sommer-Skifahren, aber auch des Partners Hohnsaas zu klären. Gegenüber Saas-Grund habe man übrigens bezüglich Magic Pass nicht bewusst Informationen zurückgehalten. Hohnsaas sei hier wegen der laufenden Nachlassstundung nicht infrage gekommen, sagt Zurbriggen.

Leukerbad will den Sommer bewusst nutzen

Der Einstieg erfolgte für Leukerbad dagegen ganz bewusst auch wegen des Sommergeschäfts. «Wir machen die Hälfte der Wertschöpfung im Sommer», sagt etwa Wolfgang Loretan von der Gemmiabahn. «Wir spürten zuletzt einen starken Frequenzen-Rückgang aus der Westschweiz, was wir auch auf den Magic Pass zurückführten.» Da galt es zu reagieren. «Wir brauchen dieses Gästese-



Bewegen. Award für Adolf Ogis Stiftung «Freude herrscht». FOTO WB

ment.» Leukerbad erhofft sich durch den Magic Pass eine Frequenzsteigerung von bis zu 15 Prozent. Die 365-Franken-Karte bleibt im Angebot. Wer auch Bäder, Ortsbus und anderes hinzunehmen will, kann ein Upgrade für 290 Franken machen. Dieses Upgrade ist auch für den Magic Pass möglich. «Wichtig ist, dass unsere Gäste wissen, dass wir ihnen bei einem Wechsel zum Magic Pass den noch gültigen Anteil der 365er-Karte anrechnen», sagt Didier Grichting. Er hat das ganze Zahlenmaterial für Leukerbad aufgearbeitet. Bisher verkaufte Leukerbad rund 4500 365er-Kar-

ten. Grichtings Prognose: «1600 bis 2000 werden wohl dabei bleiben, 4000 bis 5000 werden die Option Magic Pass nutzen.»

Wieder einig mit dem Projekt zeigt sich gestern Crans-Montana, das im Winter mit dem Ausstieg drohte. «Die eine oder andere Forderung wurde uns erfüllt», sagt Finanzchef Alvaro Karlen. Die Details will er nicht näher benennen. Bekannt ist, dass dem Hochplateau eine «Fast-Line» zugestanden wurde. Mittels Aufpreis erhalten Magic-Pass-Besitzer in der Hochsaison einen separaten Bahnzugang. Damit lassen sich Wartezeiten umgehen. **tr**