

Bruttowertschöpfung der WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal im Winter 2016/17 und 2017/18

Institut für Tourismuswirtschaft ITW

Jürg Stettler

Institutsleiter

T direkt +41 41 228 41 46

E juerg.stettler@hslu.ch

Hannes Wallimann

Wissenschaftlicher Mitarbeiter

T direkt +41 41 228 99 30

E hannes.wallimann@hslu.ch

Luzern 06.12.2018

Ausgangslage, Ziele und Methodik

Ausgangslage WinterCARD

In der Wintersaison 2016/17 haben die Saastal Bergbahnen die WinterCARD eingeführt. Die Ziele der WinterCARD sind:

- Erhöhung der Anzahl Gäste der Bergbahnen und der Destination Saas-Fee/Saastal
- Erhöhung der Anzahl Nutzungen der Bergbahnen (Skierdays)
- Verbesserung der Ertragssituation der STB

Die WinterCARD hat in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 zu einer deutlichen Steigerung der Skierdays, Ankünfte und Logiernächte geführt. Die Destination Saas-Fee/Saastal hat damit insgesamt von der Einführung der WinterCARD profitiert.

Wegen der fehlenden vertikalen Integration konnte die STB nicht von den zusätzlichen Skierdays profitieren. Ein grosses Problem der WinterCARD ist zudem, dass die anderen Leistungsträger in der Destination von der WinterCARD profitieren, ohne einen entsprechenden Beitrag an die Vergünstigung sowie die Kosten (Marketing) zu leisten.

Ziele der Studie

Hauptziel unserer Studie besteht in der Einschätzung der wirtschaftlichen Bedeutung der WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18:

- Schätzung der durch die WinterCARD zusätzlich ausgelösten Logiernächte und Skierdays der Tagesgäste
- Schätzung der zusätzlichen Umsätze durch die WinterCARD
- Schätzung der zusätzlichen direkt und indirekt ausgelösten Wertschöpfungs- und Beschäftigungswirkungen durch die WinterCARD

Auf den nachfolgenden Folien werden zuerst die wichtigsten Begriffe und das methodische Vorgehen erläutert. Anschliessend folgen die Ergebnisse. Bei den ausgewiesenen Zahlen handelt es sich um Schätzungen basierend auf ökonometrischen Berechnungen, Sekundärdaten sowie Annahmen.

Begriffsdefinitionen

Umsatz/Bruttoproduktion: Der Umsatz entspricht den durch die WinterCARD ausgelösten Erträgen. Volkswirtschaftlich betrachtet entspricht der Umsatz in etwa der Bruttoproduktion. Die Bruttoproduktion errechnet sich aus der Summe der Bruttowertschöpfung und den Vorleistungen.

Bruttowertschöpfung: Die Bruttowertschöpfung entspricht dem von einem Unternehmen oder einer Organisation in einer bestimmten Zeitperiode geschaffenen Wertzuwachs. Die Bruttowertschöpfung entspricht dem Gesamtwert der produzierten Waren und Dienstleistungen, abzüglich der von Dritten bezogenen Vorleistungen. In dieser Studie berechnen wir den durch die WinterCARD generierten Wertzuwachs.

Vorleistungen: Jene Güter und Dienstleistungen werden als Vorleistungen bezeichnet, welche extern eingekauft werden, um die eigene Dienstleistung bzw. das eigene Produkt zu produzieren.

Beschäftigung: Ein bestimmtes Arbeitsvolumen wird benötigt, um die hier berechneten wirtschaftlichen Effekte zu erzeugen. Dieses Volumen wird in Vollzeitäquivalenten (VZÄ) angegeben, wobei ein VZÄ der Arbeitsleistung einer Person mit einem 100%-Pensum entspricht.

Methodik

Schätzung der zusätzlichen Frequenzen:

- Für die Schätzung der Frequenzen der zusätzlichen Logiernächte (LN) in den Hotels verwendeten wir eine ökonomische Methode, genannt 'Synthetic Control Method'. Mit dieser Methode schätzten wir die Differenz der Logiernächte in Hotels zwischen Saas-Fee und einer synthetischen Kontrollgruppe, berechnet aus einem Mittel der Vergleichsdestinationen (Daten: HESTA BFS).
- Die Logiernächte in den Ferienwohnungen (FeWo) wurden aufgrund der zusätzlichen Logiernächte in der Hotellerie geschätzt.
- Die Skierdays der Tagesgäste schätzten wir aufgrund von Annahmen und Schätzungen der Saastal Bergbahnen und der Saastal Tourismus AG.

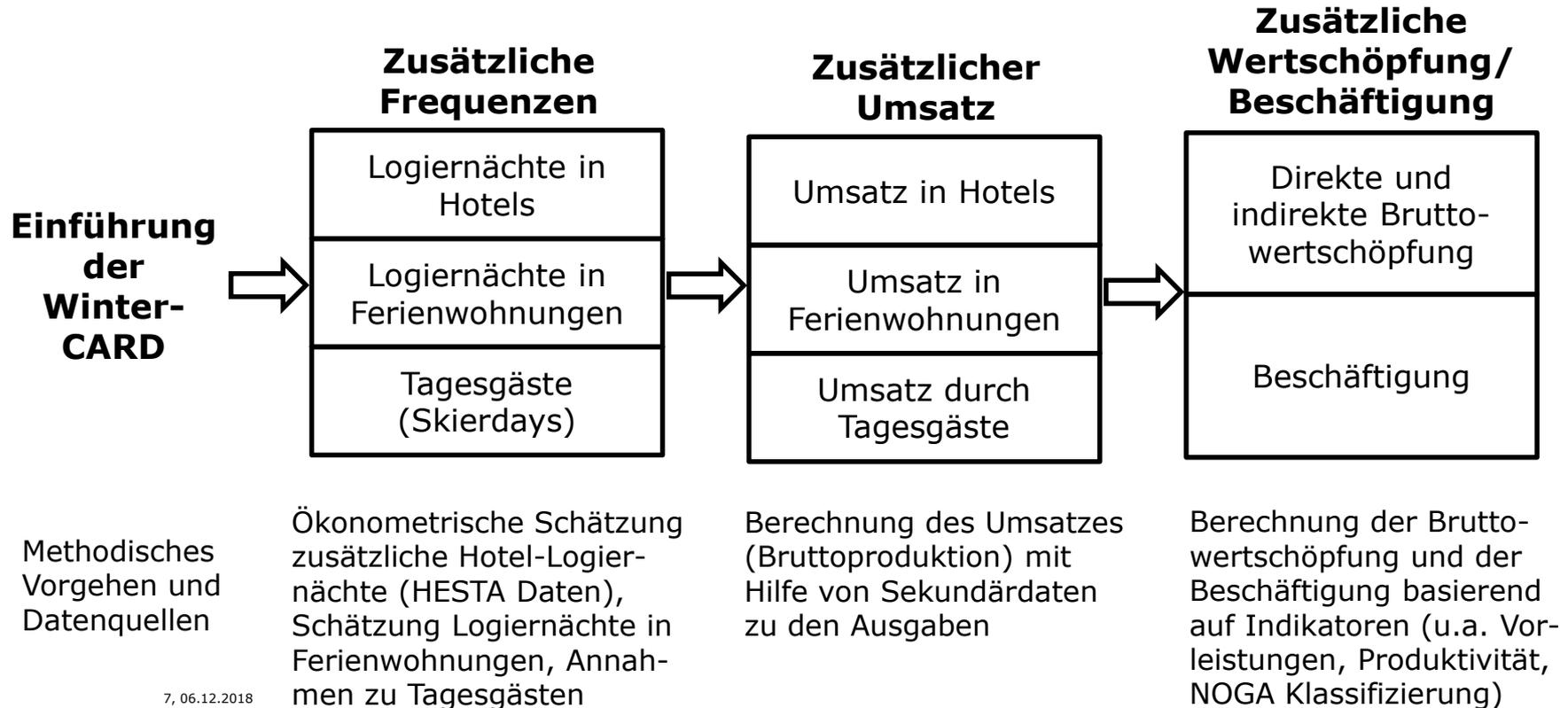
Umsatz (Bruttoproduktion):

- Den Umsatz (Bruttoproduktion) berechneten wir aus den zusätzlich durch die WinterCARD generierten Logiernächten in den Hotels und Ferienwohnungen sowie den Skierdays der Tagesgäste.
- Für die Schätzung der Ausgaben je Gruppe verwendeten wir Angaben aus der Literatur (andere Wertschöpfungsstudien).

Bruttowertschöpfung und Beschäftigung:

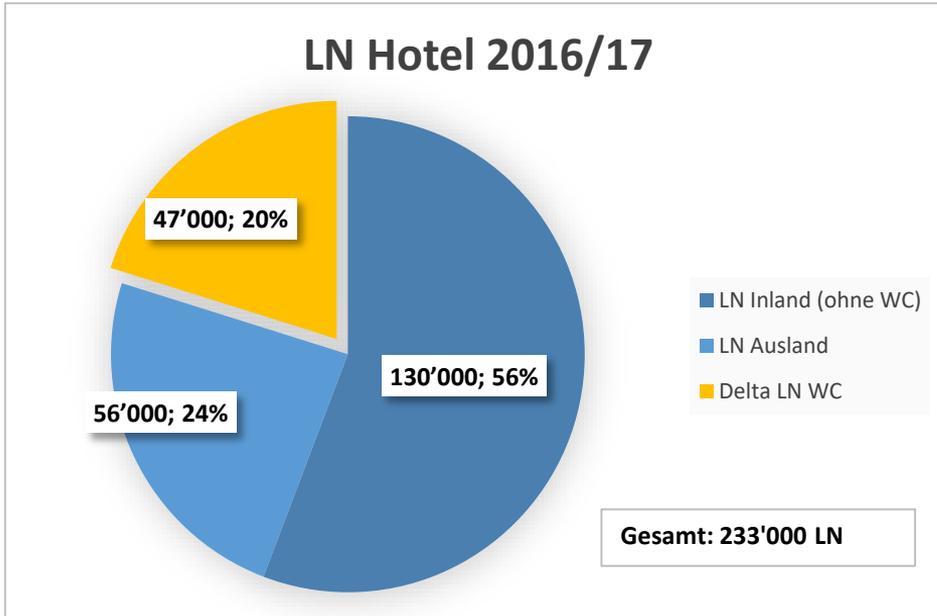
- Die direkte Bruttowertschöpfung berechneten wir aus der Bruttoproduktion abzüglich den Vorleistungen basierend auf Indikatoren aus der Literatur bzw. basiert auf der NOGA Klassifizierung.
- Die indirekte Bruttowertschöpfung und die Beschäftigung berechneten wir aufgrund von entsprechenden Indikatoren aus der Literatur.

Übersicht über das Vorgehen und die Methodik



Logiernächte und Tagesgäste

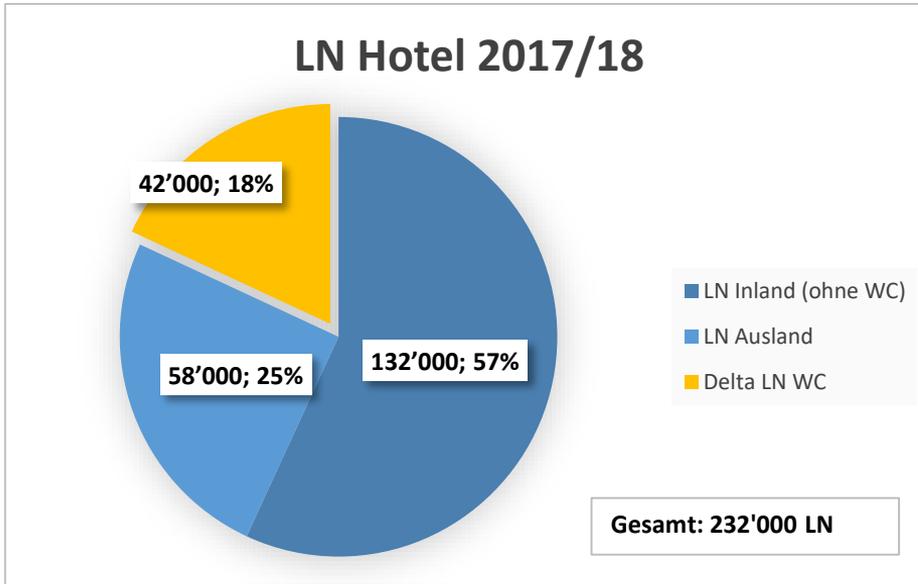
Logiernächte in den Hotels in der Wintersaison 2016/17



Quelle: Eigene Berechnungen und Daten HESTA

- Insgesamt wurden durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in der Wintersaison 2016/17 zusätzlich 47'000 Logiernächte in Hotels generiert.
- Die zusätzlichen Logiernächte wurden ausschliesslich durch Inländer ausgelöst.
- Die zusätzlichen Logiernächte entsprechen einem Anteil von 20% aller Logiernächte.

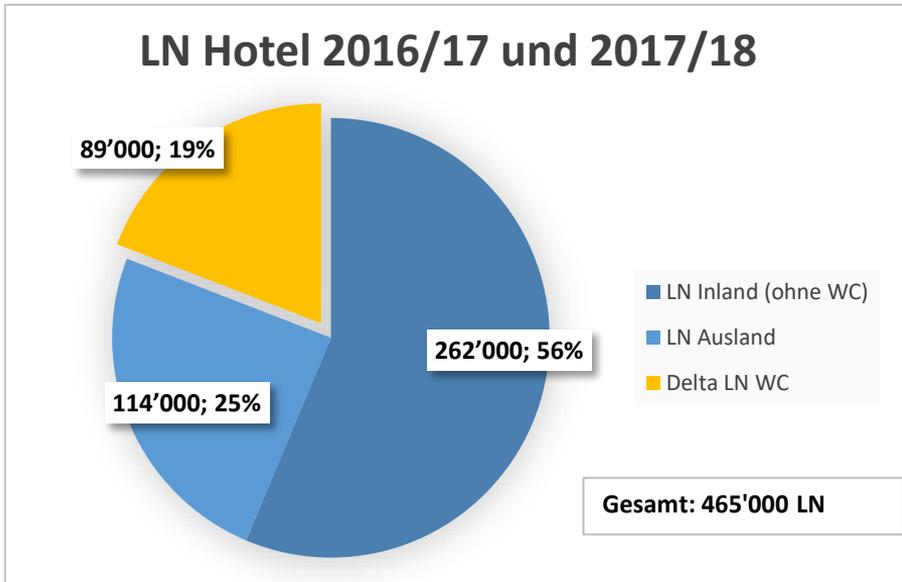
Logiernächte in den Hotels in der Wintersaison 2017/18



Quelle: Eigene Berechnungen und Daten HESTA

- Insgesamt wurden durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in der Wintersaison 2017/18 zusätzlich 42'000 Logiernächte in Hotels generiert.
- Die zusätzlichen Logiernächte wurden ausschliesslich durch Inländer ausgelöst.
- Die zusätzlichen Logiernächte entsprechen einem Anteil von 18% aller Logiernächte.

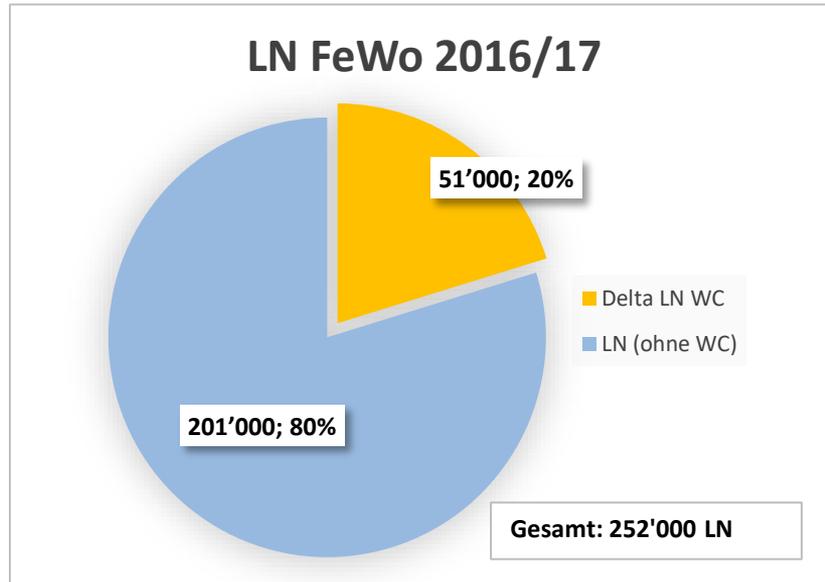
Logiernächte in den Hotels in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18



Quelle: Eigene Berechnungen und Daten HESTA

- Insgesamt wurden durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 zusätzlich 89'000 Logiernächte in den Hotels generiert.
- Die zusätzlichen Logiernächte wurden ausschliesslich durch Inländer ausgelöst.
- Die zusätzlich ausgelösten Logiernächte entsprechen einem Anteil von 19% aller Logiernächte.
- Mögliche Gründe dass die WinterCARD gemäss den ökonomischen Berechnungen keine zusätzlichen Logiernächte durch Ausländer ausgelöst hat: Die Marketingmassnahmen erfolgten primär in der Schweiz. Die Käufer der WinterCARD waren bereits vorher Gäste der Destination.

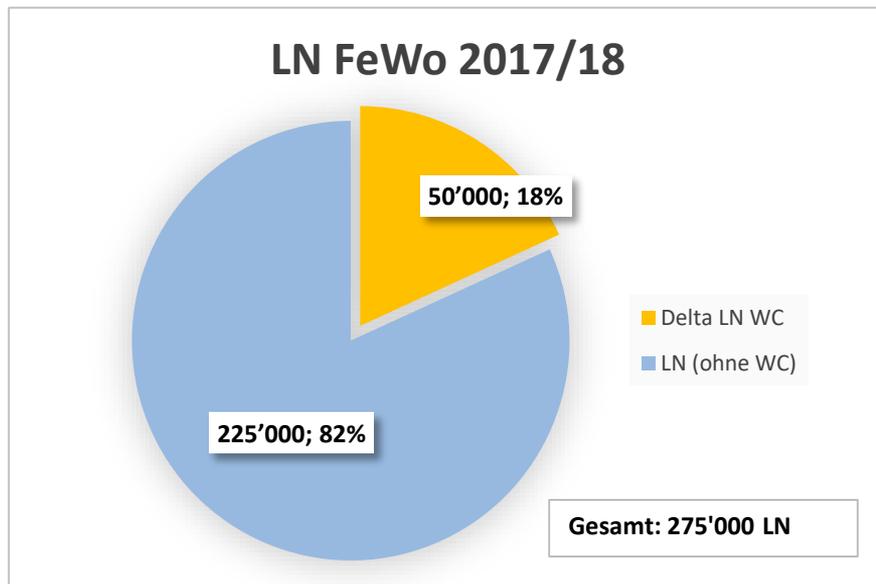
Logiernächte in den Ferienwohnungen in der Wintersaison 2016/17



Quelle: Eigene Schätzungen und Daten Saastal Tourismus AG

- Insgesamt wurden durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in der Wintersaison 2016/17 zusätzliche 51'000 Logiernächte in Ferienwohnungen generiert.
- Der Zuwachs der durch die WinterCARD ausgelösten Logiernächte entspricht 20% aller Logiernächte.
- In der Wintersaison 2016/17 übernachteten gesamthaft 252'000 Personen in Ferienwohnungen in der Destination Saas-Fee/Saastal.

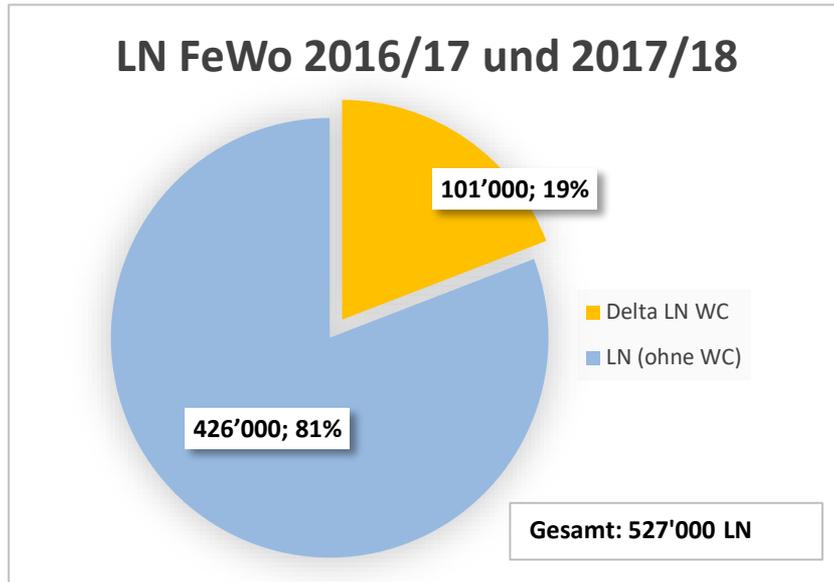
Logiernächte in den Ferienwohnungen in der Wintersaison 2017/18



Quelle: Eigene Schätzungen und Daten Saastal Tourismus AG

- Insgesamt wurden durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in der Wintersaison 2017/18 zusätzliche 50'000 LN in Ferienwohnungen generiert.
- Der Zuwachs der durch die WinterCARD ausgelösten Logiernächte entspricht 18% aller Logiernächte.
- In der Wintersaison 2017/18 übernachteten gesamthaft 275'000 Personen in Ferienwohnungen in der Destination Saas-Fee/Saastal.

Logiernächte in den Ferienwohnungen Winter 2016/17 und 2017/18



Quelle: Eigene Schätzungen und Daten Saastal Tourismus AG

- Insgesamt wurden durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 zusätzlich 101'000 Logiernächte in Ferienwohnungen generiert.
- Der Anteil der Schweizer an den FeWo-Logiernächten ist leicht tiefer (dies führt zu einem tieferen Effekt der WC bei den FeWo). Die Dauer der Aufenthalte in FeWo ist dagegen leicht höher (dies führt zu einem höheren Effekt der WC bei den FeWo). Deshalb schätzen wir, dass der Anteil der Logiernächte die durch die WinterCARD ausgelöst wurden gleich hoch ist wie bei den Hotels (d.h. 19%).
- Die durch die WinterCARD ausgelösten Logiernächte sind in der Wintersaison 2016/17 mit 51'000 (entspricht einem Anteil von 20%) leicht höher als in der Wintersaison 2017/18 (50'000 LN; Anteil 18%).

Tagesgäste

- Wir gehen davon aus, dass sämtliche zusätzlichen Skierdays ausschliesslich durch die WinterCARD ausgelöst wurden.
- Kunden, die nahe an der Destination Saas-Fee/Saastal wohnen und folglich nicht in der Destination übernachten, haben durch die WinterCARD einen Anreiz erhalten, die Bergbahnen als Tagesgäste zu nutzen.
- Genaue Zahlen zur Veränderung der Tagesgäste durch die WinterCARD fehlen. Die Berechnung basiert daher auf Annahmen und Schätzungen der Saastal Tourismus AG und der Saastal Bergbahnen. Beide gehen davon aus, dass die WinterCARD ein Wachstum der Tagesgäste von 10% ausgelöst hat. Die Schätzung basiert dabei unter anderem auf dem geographischen Abverkauf der WinterCARD.
- Ausgehend von 80'000 verkauften Tageskarten in der Saison 2015/16 vor der Einführung der WinterCARD entsprechen 10% rund 8'000 zusätzlichen Tagesgästen pro Saison 2016/17 und 2017/18. In der Folge wird diese Zahl weiterverwendet für die Berechnung der Wirkungen der durch die WinterCARD zusätzlich ausgelösten Tagesgäste.

Ausgaben und Umsätze

Ausgaben in CHF der verschiedenen Besucherkategorien

	Hotel	FeWo	Tagesgäste
Unterkunft	112	42	-
Verpflegung	51	31	39
Transport vor Ort¹	7	4	7
Freizeitaktivitäten	16	13	10
Einkäufe vor Ort²	19	9	3
Übrige Ausgaben	5	11	3
Total	210	110	63

Quelle: Ausgabenstruktur HES-SO Wallis (2016): Wertschöpfung des Tourismus im Wallis.

1: Treibstoff, Mietwagen, Taxi, Bus in der Destination

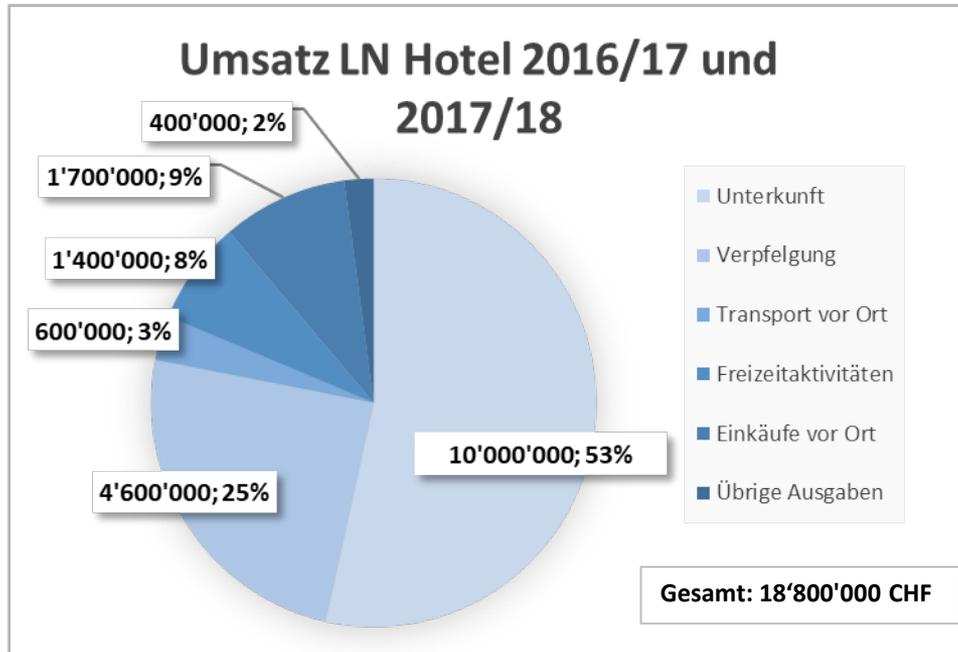
2: Souvenirs, Kleider, Schmuck und Zigaretten

- Die Ausgaben in den verschiedenen Besucherkategorien basieren auf den Daten der Studie der HES-SO Wallis zur Wertschöpfung des Tourismus im Kanton Wallis von 2016.

- Die Seilbahnpauschale wurde weggelassen, weil sich die Destination Saas-Fee/Saastal durch die Einführung der WinterCARD stark vom Rest des Kantons Wallis unterscheidet.

- Da wir keine genauen Zahlen zur Veränderung des Verkehrsertrags der Saastal Bergbahnen und der Bergbahnen Hohsaas nach der Einführung der WinterCARD in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 haben, haben wir allfällige Veränderungen des Verkehrsertrages (Zunahme und/oder Abnahme) bei den Berechnungen des Umsatzes durch die WinterCARD nicht berücksichtigt.

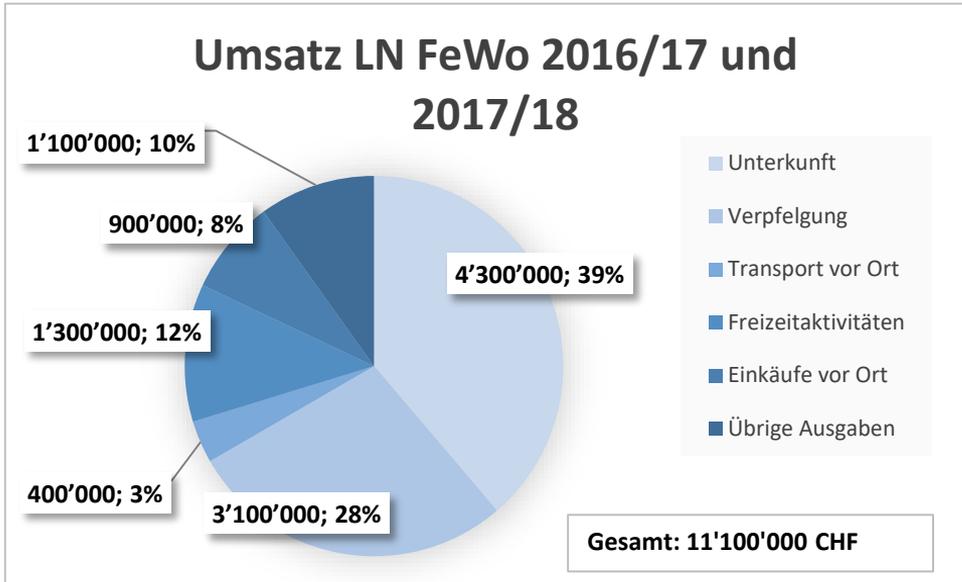
Umsatz und Ausgabenstruktur der Übernachtungsgäste in den Hotels durch die WinterCARD in den Wintersaison 2016/17 und 2017/18



- Insgesamt wurde durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 ein Umsatz von rund 18.8 Mio. CHF durch Übernachtungsgäste in den Hotels ausgelöst.
- 53% des ausgelösten Umsatzes wurde durch die Ausgaben für die Übernachtung generiert. Das entspricht rund 10 Mio. CHF.
- Rund ein Viertel des Umsatzes (4.6 Mio. CHF) wurde durch Ausgaben für die Verpflegung generiert.

Quelle: Eigene Berechnungen und Daten HESTA sowie Ausgabenstruktur HES-SO Wallis (2016): Wertschöpfung des Tourismus im Wallis.

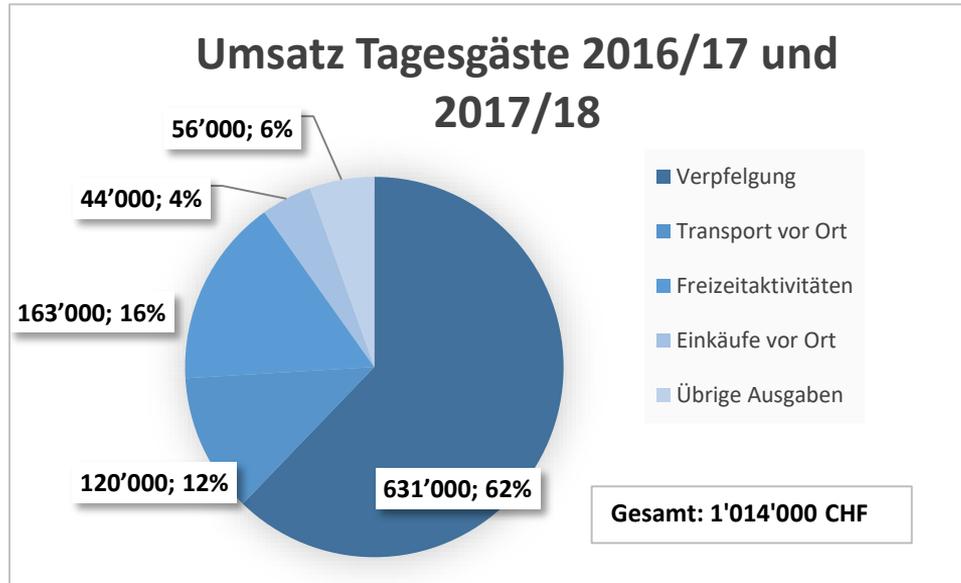
Umsatz und Ausgabenstruktur der Übernachtungsgäste in Ferienwohnungen durch die WinterCARD in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18



- Insgesamt wurde durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 ein Umsatz von rund 11.1 Mio. CHF durch Übernachtungsgäste in den Ferienwohnungen ausgelöst.
- 39% des ausgelösten Umsatzes, was rund 4.3 Mio. CHF entspricht, waren Ausgaben für die Unterkunft.
- 28% des ausgelösten Umsatzes, was rund 3.1 Mio. CHF entspricht, waren Ausgaben für die Verpflegung.

Quelle: Eigene Berechnungen und Daten HESTA sowie Ausgabenstruktur HES-SO Wallis (2016): Wertschöpfung des Tourismus im Wallis.

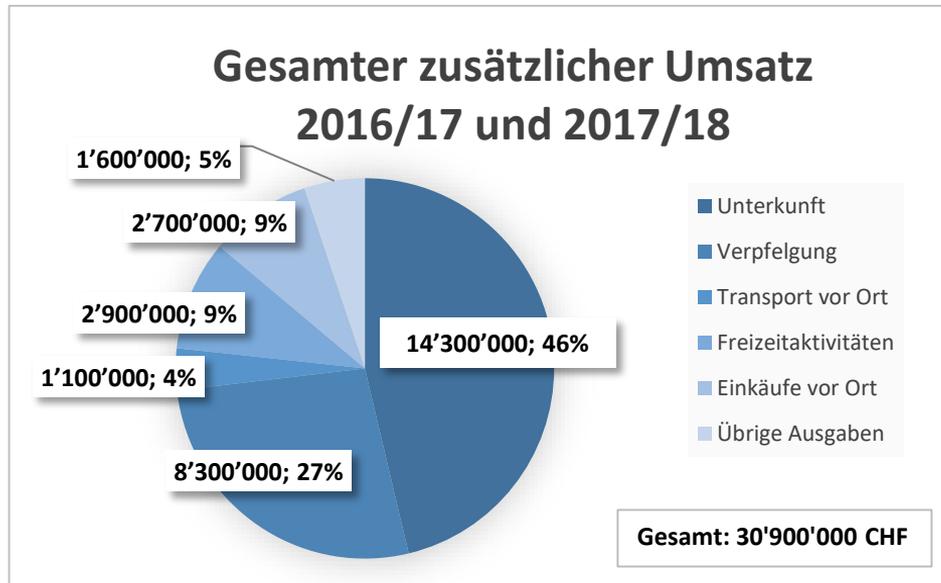
Umsatz der Tagesgäste durch die WinterCARD in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18



- Insgesamt wurde durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 ein Umsatz von rund 1 Mio. CHF durch Tagesgäste ausgelöst.
- 62% des ausgelösten Umsatzes, was rund 631'000 CHF entspricht, waren Ausgaben für die Verpflegung.

Quelle: Ausgabenstruktur HES-SO Wallis (2016): Wertschöpfung des Tourismus im Wallis sowie Annahmen STAG und Saastal Bergbahnen

Gesamter zusätzlicher Umsatz und Ausgabenstruktur der Übernachtungsgäste und Tagesgäste durch die WinterCARD in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18

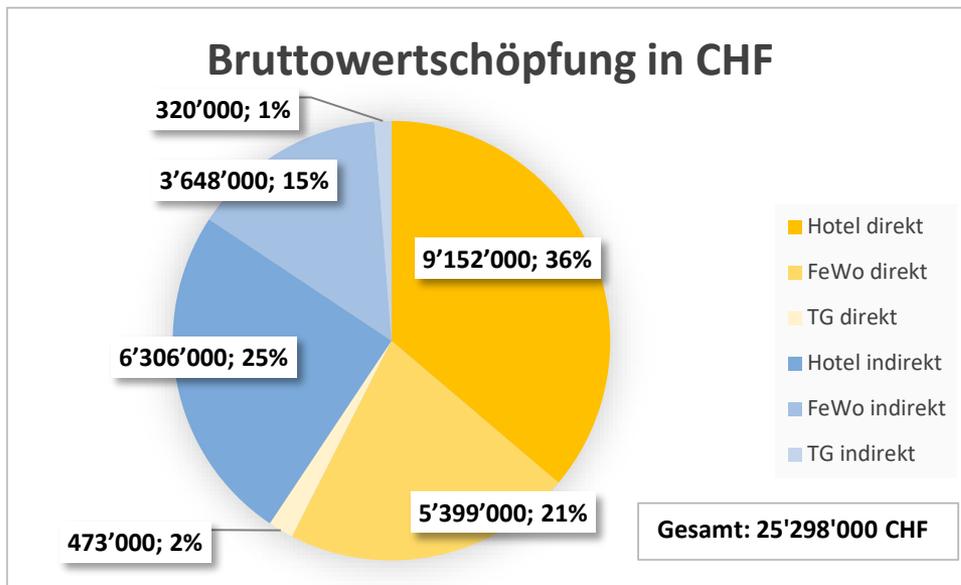


- Insgesamt wurde durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 ein Umsatz von rund 30.9 Mio. CHF durch Übernachtungsgäste in Hotels und Ferienwohnungen sowie durch Tagesgäste ausgelöst.
- 46% des ausgelösten Umsatzes, was rund 14.3 Mio. CHF entspricht, waren Ausgaben für die Unterkunft.
- 27% des ausgelösten Umsatzes, was rund 8.3 Mio. CHF entspricht, waren Ausgaben für die Verpflegung.

Quelle: Ausgabenstruktur HES-SO Wallis (2016): Wertschöpfung des Tourismus im Wallis sowie Annahmen STAG und Saastal Bergbahnen

Bruttowertschöpfung und Beschäftigung

Bruttowertschöpfung und Beschäftigung der WinterCARD



Bemerkungen: Die Berechnung der Bruttowertschöpfung basiert auf der NOGA Klassifizierung (BFS). Die Berechnung der indirekten Effekte und der Beschäftigung (VZÄ) basiert auf den Anteilen gemäss der Studie von Rütter (2001): Der Tourismus im Kanton Wallis.

- Insgesamt wurden durch die WinterCARD in der Destination Saas-Fee/Saastal in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 eine direkte und indirekte Bruttowertschöpfung von insgesamt rund 25.3 Mio. CHF ausgelöst.
- Die direkte Bruttowertschöpfung beträgt rund 15 Mio. CHF (59%) und die indirekte Bruttowertschöpfung rund 10.3 Mio. CHF (41%).
- Rund 15.5 Mio. CHF (61%) entsprechen der direkten und indirekten Bruttowertschöpfung durch die Logiernächte in Hotels.
- Die direkte und indirekte Bruttowertschöpfung entspricht einer Beschäftigungswirkung von rund 250 Vollzeitstellen (VZÄ).

Zusammenfassung und Fazit

Zusammenfassung der zusätzlichen Wirkungen der WinterCARD in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18

	Frequenzen	Ausgaben CHF ¹	Umsatz (CHF)	BWS dir. (CHF) ²	BWS ind. (CHF) ³	BWS tot. (CHF)	VZÄ ⁴
Hotel	89'000	210	18'785'000	9'152'000	6'306'000	15'458'000	153
FeWo	101'000	110	11'132'000	5'399'000	3'648'000	9'047'000	90
Tagesgäste	16'000	63	1'014'000	473'000	320'000	793'000	8
Total	206'000	-	30'931'000	15'024'000	10'274'000	25'298'000	251

1 Quelle: Ausgabenstruktur HES-SO Wallis (2016): Wertschöpfung des Tourismus im Wallis abzüglich Seilbahnpauschale

2 Klassifizierung NOGA (BFS)

3 Berechnung basierend auf Rütter (2001): Der Tourismus im Kanton Wallis

4 VZÄ an gesamter WS (direkt und indirekt); Berechnung basierend auf Rütter (2001): Der Tourismus im Kanton Wallis

Fazit

- Die zusätzlichen Wirkungen der WinterCARD für die Destination Saas-Fee/Saastal in den Wintersaisons 2016/17 und 2017/18 sind:
 - Zusätzliche 89'000 Logiernächte in Hotels und 101'000 Logiernächte in Ferienwohnungen, was rund einem Fünftel (19%) der gesamten Winter-Logiernächte entspricht. Dazu kommen noch rund 8'000 zusätzliche Tagesgäste.
 - Zusätzlicher Umsatz von rund 30 Mio. CHF.
 - Zusätzliche direkte und indirekte Wertschöpfung von rund 25 Mio. CHF und eine zusätzliche Beschäftigung von umgerechnet rund 250 Vollzeitstellen.
- Für die gesamte Destination Saas-Fee/Saastal war die WinterCARD sehr wichtig, denn sie hat dazu geführt, dass die Zahl der Logiernächte stark zugenommen hat, insbesondere auch im Vergleich zu den alpinen Konkurrenzdestinationen.
- Profitiert haben insbesondere die Hotels- und Ferienwohnungen (zusätzlicher Umsatz von 30 Mio. CHF).
- Aufgrund dieser zusätzlichen Wirkungen ist eine Weiterführung der WinterCARD aus Sicht der gesamten Destination Saas-Fee/Saastal sinnvoll.
- Dazu braucht es aber Anpassungen beim Konzept der WinterCARD, damit die Weiterführung auch aus Sicht der Bergbahnen tragbar ist.