

von MICHAEL J. MAYR | 14.10.2010 | 00:31

## Skidata öffnet Seilbahnen die i-Phone-Welt

Grödig. Zutrittstechnologie-Entwickler Skidata erweitert sein Software-Angebot zum Skikartenvertrieb auf das Smartphone. Der i-Skipass ist über eine Seilbahnen-Applikation für jedermann bequem buchbar. Die Westschweizer Destinationen Crans Montana, Diablerets-Villars, Verbiers, Veysonnaz und Nendaz haben gleich zugegriffen. "Der Testbetrieb dort läuft sehr erfolgreich. Die wollten wie wir beim Smartphone-Hype ganz vorne dabei sein", sagt Skidata-Vorstand Urs Grimm.

### 2000 € Jahresgebühr

Österreichs Seilbahnen schenken dem i-Skipass-Thema bisher wenig Gehör. "Wir sind im Gespräch, aber es gibt noch keinen Vertragsabschluss. Die kaufen lieber Schneekanonen, als dass sie in modernes Marketing investieren", meint Grimm.

Die Kosten für den neuesten Vertriebskanal dürften dabei kein Hindernis sein. Skidata verrechnet pro App-Eintrag 2000 € an Jahreslizenzgebühr. "Das Problem der Seilbahnverantwortlichen ist, dass so viele im Ort mitreden. Das lähmt und Trends werden verschlafen", kritisiert Grimm.

Der i-Skipass setzt auf der gängigen Skidata-Zutrittstechnologie auf. Ist auf dem i-Phone eine gültige Karte gebucht, öffnet der Liftschranken automatisch. "Schlangestehen am Liftschalter fällt weg. Und die Seilbahnen bekommen genaue Daten über eine junge Zielgruppe, die sie für individuelles Marketing nützen können", sagt Grimm.

### Dritte Lösung

Der i-Skipass ist die dritte Vertriebslösung der Skidata AG für Bergbahnen in Folge. Vorher waren das Internet-Ticketing und Gästekarten "pay per use". Sie machen seit zwei Jahren die Urlaubsabrechnung nach exakter Konsumation möglich.