

Trendforum 2019 Breakout Session: Innovationsschub durch neue Geschäftsmodelle wie Pradas, Brigels

Das Pradas Resort in Brigels wurde im Winter 2015/2016 eröffnet. Nach den Ausführungen von Mitinitiator Marcel Friberg hat sich die Anlage von Anfang an sehr gut entwickelt. Heute weist das Resort eine Auslastung von 60 % über das ganze Jahr aus. Die ursprünglich geplante Öffnungsdauer von 10 Monaten konnte schnell auf einen Ganzjahresbetrieb erhöht werden. Die anfänglichen Befürchtungen, das Resort werde Gäste in anderen Brigelser-Betrieben absaugen, hat sich in keiner Weise bewahrheitet. 80% sind Neugäste und das Preisniveau liegt 10-20 % über dem Ortsniveau. Zudem wurde das Investitionsvolumen von ca. etwas unter CHF 40 Mio. zu 80 % regional platziert.

Die Gründe für den Erfolg sind nach Ausführungen von Friberg unterschiedlich. Er betonte die Grösse der Anlage, die mit 450 einen effizienten Betrieb und starke Vermarktung ermögliche. Aus Kundensicht werden die Lage nahe der Bergbahn, die Wohnungsgrundrisse und –ausstattung, die Kompaktheit des Angebotes und das „Alles aus einer Hand-Konzept“ geschätzt. Der Vertrieb erfolgt über REKA, die bekannten Plattformen, die eigene Homepage und zusammen mit ST für den arabischen Raum (Sommergäste).

Marcel Friberg warnte allerdings von zu viel Euphorie. Resortprojekte benötigen einen langen Atem (4-5 Jahre). Zudem eignet sich nicht jeder Standort gleich gut und es brauche eine bestimmte Grösse (mindestens 450 Betten). Das schränkt die Möglichkeiten ein, weil Land – zumal in der richtigen Zone - in der erforderlichen Grösse von 10'000 bis 15'000 m2 nur an wenigen Orten vorhanden sei. Zudem wäre die Auflage einer Tiefgarage für Pradas ein Rendite-Killer gewesen. Das Hallenbad allerdings sei nötig, um das Preisniveau zu stützen und die Auslastung auch in der Nebensaison zu ermöglichen.

Die Finanzierung, die in Brigels zuerst durch die CS erfolgte (CS REF Hospitality) und später durch den Schweizer Immobilienfonds Mountain Resort Real Estate Fund SICAV übernommen wurde, ist nach Ausführungen von Friberg nur bei Vorhandensein eines kompetenten Betreibers möglich. Die Finanzierung ist beim Pradas-Resort aus einer Hand, was einfacher und daher anzustreben sei. Möglich wäre auch eine Finanzierung über Verkauf von Wohnungen an Stockwerkeigentümer, was aber viel komplexer zu handhaben sei und sich bei den durch die FHGR im Rahmen einer Studie untersuchten Aparthotels in Graubünden nicht bewährt hat.

Die Rolle der Gemeinde bei Resortprojekten beurteilte Friberg als essentiell. Die Standortgemeinde müsse kompromisslos hinter dem Projekt stehen und dieses unbedingt wollen, sonst könnten die verschiedenen Hürden nicht überwunden werden. Erforderlich sei eine zukunftsgerichtete und offene Haltung gegenüber dem Tourismus, basierend auf einer unternehmerfreundlichen Tourismusstrategie. Dabei könne die Gemeinde selber unternehmerisch in den Lead und in Vorleistung gehen, üblich sei jedoch ein Unternehmensansatz mit einer privaten Projektentwicklungsgesellschaft.

Referenten: Marcel Friberg, RESalpina, Andreas Deuber, FHGR

Andreas Deuber, 25.11.2019