

US-Firma heiß auf Tirol

Nach Einstieg in Kitzbühel: US-Investor hat weitere Tiroler Skigebiete im Visier



Knapp ein Drittel der Kitzbüheler Bergbahnen gehören „LongRange Capital“: Der US-Investor spricht von weiteren Angeboten aus Tirol.

© Thomas Böhm



Von Max Strozzi

Sonntag, 8.12.2024, 15:40

Im Sommer kaufte US-Investor „LongRange Capital“ über die Luxemburg-Tochter „Alpin Unlimited“ 31,85 % der Kitzbüheler Bergbahnen. Bob Berlin, Gründer der US-Firma, denkt weitere Skigebiets-Beteiligungen auch in Tirol an.

Herr Berlin, Ihr US-Unternehmen ist im Sommer bei der Kitzbüheler Bergbahn AG eingestiegen. Warum investieren Sie in Zeiten des Klimawandels in ein Skigebiet? Kitzbühel ist nicht gerade sehr hoch gelegen.

Bob Berlin: In den USA wurde bereits in den 1970er-Jahren über die globale Erwärmung und die Auswirkungen auf Outdoor-Aktivitäten wie Skifahren debattiert. Heute ist das Thema immer noch hoch brisant. Die Veränderung kam langsamer als ursprünglich gedacht. Einige niedriger gelegene Skigebiete sind sicher vom Klimawandel betroffen. Aus diesem Grund wurde in den letzten zehn Jahren und darüber hinaus viel in das Skiresort Kitzbühel investiert – unter anderem wurden Lifte modernisiert und die Beschneigung verbessert. Damit konnte man das Erlebnis für die Gäste verbessern. Wir haben uns mit vielen Skigebiets-Betreibern in den Alpen getroffen – in Österreich, der Schweiz, Frankreich, Italien. Diejenigen, die laufend gezielt investieren, werden diejenigen sein, die in Zukunft erfolgreich sind.

Der Einstieg von LongRange Capital bei den Bergbahnen Kitzbühel wurde von Bürgermeister Klaus Winkler als „unappetitlich“ bezeichnet. Gab es in der Zwischenzeit ein Gespräch?

Berlin: Es gab keine bilateralen Diskussionen. Wir konzentrieren uns auf das Geschäft. Wir sind nicht politisch und mischen uns nicht in die Politik ein. Wichtig ist, was man weiter für den Gast verbessern kann und dass alle Stakeholder davon profitieren: Besucher, Mitarbeiter, die Gemeinschaft und die Aktionäre. Wir bringen einiges an Erfahrung mit. Einer unserer Senior Advisers ist Hank Tauber. Er war Chef des US-Skiteams, 14 Jahre lang Vizepräsident bei der FIS und sitzt im Vorstand mehrerer US-Skigebiete. Und wir haben auch jede Menge weitere Erfahrungen in anderen kundenorientierten Bereichen, im Gastgewerbe beispielsweise.

Sie besitzen 31,85 Prozent der Bergbahnen. Wollen Sie die Beteiligung weiter aufstocken?

Berlin: Nein, wir führen aktuell keine Gespräche über zusätzliche Aktienkäufe.

Was erwarten Sie von Ihrem Investment in die Kitzbüheler Bergbahnen? Wie lange bleiben Sie?

Berlin: Ich kann nicht auf die Details unserer Investmentstrategie eingehen. Wir investieren aber mit einer mittelfristigen Perspektive, das bedeutet auf einen Zeitraum von acht bis zehn Jahren. Kitzbühel hat ein einzigartiges Angebot für eine breite Gruppe von Skifahrern und Outdoor-Abenteuerlustigen. Wir wollen dazu beitragen, das Angebot weiter zu verbessern. Wie gesagt, bieten wir gerne unsere Erfahrung im Umgang mit kundenorientierten Dienstleistungen und Produkten an. Was uns gereizt hat, in Skigebiete einzusteigen: Während der Covid-Pandemie begannen die Menschen, Outdoor-Aktivitäten viel mehr zu schätzen, und sie suchen in einer stark von sozialen Medien geprägten Gesellschaft nach individuellen und einzigartigen Erlebnissen. Landschaften wie etwa die Alpen sind in dieser „Post-Corona-Zeit“ nun sehr attraktiv.

Gerade in Kitzbühel und Umgebung gingen die Nächtigungszahlen aber stark zurück. Sind sie darüber nicht besorgt?

Berlin: Es gibt eine gewisse Zyklizität bei der Nachfrage. Basierend auf unserer Erfahrung bei Konsumgüterunternehmen, Dienstleistungen, im Gastgewerbe und in anderen Bereichen sind wir jedenfalls große Befürworter davon, Gäste über ihre individuellen Bedürfnisse anzusprechen. Kitzbühel zieht ein breites Spektrum an

Menschen an: Da gibt es sowohl Familien mit einer weiten Spanne an skifahrerischem Können wie auch Tagesskifahrer, die eventuell etwas ganz anderes suchen. Man kann diese Gruppen jeweils über unterschiedliche Kanäle ansprechen. Da gibt es immer Verbesserungspotenzial.

Skigebiete versuchen immer größer zu werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben. In Kitzbühel gab es auch Debatten über Vereinigung mit dem Skigebiet St. Johann. Wie stehen Sie dazu?

Berlin: Wir sehen keine Notwendigkeit für eine Expansion. Kitzbühel ist eines der größten Resorts in den Alpen.

In Tirol wird heftig um die Skikarten-Preise debattiert, in den USA ist Skifahren noch viel teurer. Wie ist Ihr Standpunkt zu den Liftkartenpreisen in Tirol?

Berlin: Die Skikarten, die hier angeboten werden, haben ein fantastisches Preis-Leistungs-Verhältnis. Wenn man über Alternativen nachdenkt: Wo gibt es für 80 Euro einen ganzen Tag voller Erlebnisse? Außerdem gibt es ja auch die Skiverbund-Karten. Am Ende muss jeder und jede selbst entscheiden, wie oft man den Winter genießen will. Das ist in den USA nicht anders: Eine Tageskarte in den USA mag 250 Dollar kosten, aber Sie können auch eine Saisonkarte für 1100 Dollar haben.

Beim Einstieg in die Kitzbüheler Bergbahnen kündigten Sie an, auch in andere Skigebiete investieren zu wollen. Welche haben Sie im Visier?

Berlin: Ich kann nur sagen, dass wir bereits Gespräche führen. Wir sehen uns auch Skigebiete in der Schweiz, in Italien und Frankreich an, haben aber weiterhin ein starkes Interesse an Österreich. Ski- und Outdoor-Tourismus ist ein wichtiger Wirtschaftszweig, der hier unterstützt wird. Bei einigen Skiresorts geht es um eine mögliche Minderheitsbeteiligung, bei anderen könnten wir die Mehrheit übernehmen. Etwa dort, wo ein hoher Investitionsbedarf herrscht.

Wollen Sie sich auch an weiteren Skigebieten in Tirol beteiligen?

Berlin: Wir haben einige Skigebiete angesprochen, andere haben sich an uns gewandt. Manche erkennen, dass sie erhebliche Investitionen benötigen, um langfristig bestehen zu können. Wir haben einige Angebote vorliegen.

In wie viele Skigebiete möchten Sie in Österreich und Europa investieren?

Berlin: Wir haben keine fixe Anzahl im Blick. Wir haben aber ausreichend Kapital und eine längerfristige Perspektive. Damit stehen uns zahlreiche Möglichkeiten offen. Wir werden in naher Zukunft etwas Konkretes verkünden.