

TAGBLATT

Ausgabe für St. Gallen, Gossau und Rorschach www.tagblatt.ch

BEILAGE
MAGAZIN LEBEN
UND GENUSS



Von Auf- und Absteigern

Die Hälfte der Legislatur ist vorbei. Wie schlug sich das Parlament? Welcher Politiker fiel auf, welcher ab? Eine Bilanz. 2, 3

HUGO STEINER AG

IMMOBILIENDIENSTLEISTUNGEN
In der Ostschweiz zu Hause.

071 243 21 31 | www.hugosteiner.ch | www.intercitygroup.ch

St. Gallen

Opfer melden sexuelle Gewalt nicht 25

Gossau

Die Abfallsäcke sind bald unter der Erde 31

Wittenbach

«Sprayer-Oma» hatte Schwächeanfall 33

Rorschach/Arbon

Zwei Unternehmer erhalten Solarpreis 34



Focus

Roman Riklin und Co. und ihr Stg. Pepper in Schweizer Mundart. 18

Salzkorn

Zwei Druckseiten umfasst der Abfallkalender einer mittelitalienischen Gemeinde.

Anderswo sollen es, wie man liest, noch mehr sein. Mitgeliefert werden vier verschiedene Behälter. Dann kann's losgehen: am Montag die organischen Abfälle, am Dienstag die nicht-organischen, am Mittwoch das Papier, am Donnerstag nochmals die organischen Abfälle. Dann ist der andere Ortsteil dran.

Skeptiker spotten, die ganzen Abfälle landeten schliesslich doch allesamt in derselben Grube. Man ist trotzdem froh, nicht in Neapel zu leben, wo der Abfall schon gar nicht von der Strasse verschwindet.

Kompliziert ist die Sache trotzdem. Vor allem für Nicht-heimische, deren Reisepläne sich nicht an den Abfallkalender halten. Das führt dann dazu, wie man liest, dass es Feriengäste gibt, die in ihrer Ferienwohnung schon nicht mehr zu kochen wagen. Sondern nur noch im Restaurant essen. Aber vielleicht ist das ja der heimliche Zweck der Sache. G.F.H.

ANZEIGE

SCHLÜSSEL MÜLLER AG
TÜRSCHLIESSER
Beratung, Verkauf & Montage

Inh. J. Brändli
Katharinengasse 14
9004 St. Gallen
Tel. 071 244 15 55
www.schluesel-mueller.ch

Ostschweizer machen nicht mit



Wintersport Die Skigebiete buhlen um die Wintersportler und liefern sich einen harten Preiskampf. Saas-Fee hatte die Rabattschlacht im vergangenen Winter lanciert. Allen Dumpingvorwürfen zum Trotz hat die Aktion jetzt

Nachahmer gefunden. Nicht in der Ostschweiz. Die hiesigen Skigebiete gehen auf Distanz zur Rabatthysterie. Sie wollen die Schneesportler mit ihren Angeboten überzeugen. 39

Bild: Benjamin Manser (Flumserberg, September 2016)

Leitartikel zum Verhältnis zwischen Mann und Frau

Alte Rollenbilder – hüben wie drüben

Unter dem Hashtag #metoo berichteten dieser Tage weltweit Frauen von sexuellen Übergriffen. Das Ausmass schockiert. Weil ich den Filterblasen im Internet zuweilen nicht traue, habe ich kurzerhand eine kleine Umfrage bei mir persönlich gut bekannten Frauen gemacht. Fazit: Ja, das Ausmass ist schockierend. Wildfremde, lüsterne Blicke auf Brüste oder Beine, unzweideutige Angebote von Vorgesetzten, peinliche Machosprüche oder gar Berührungen von Kollegen, die ein Bier zu viel getrunken haben. Kommt alles vor – häufiger als Mann denkt.

Rechtfertigen kann man Übergriffe nie. Die körperliche und seelische Integrität von Individuen ist unantastbar. Erklärungsansätze für das verbreitete Phänomen unflätiger Männlichkeit aber gibt es. Während Jahrhunderten war der Mann das unbestrittene

Oberhaupt der Familie. Die Frau wurde mit der Heirat zum Eigentum des Mannes. In archaischen, unaufgeklärten Gesellschaften ist das heute noch der Fall. Auch in der Schweiz hat sich die patriarchale Werteordnung lange gehalten. Erst 1978 erhielten die Frauen mit dem Kindsrecht die gleichberechtigte elterliche Sorge für die Kinder. Bis 1988 überlebte die Bestimmung im Zivilgesetzbuch, wonach der Mann das Oberhaupt der Familie sei und die Frau den Haushalt zu führen habe. Das ist noch keine 30 Jahre her!

Die Frau hat sich nicht nur um Haus und Kinder gekümmert, sie hatte implizit auch die sexuellen Wünsche des Mannes zu befriedigen. Im Gegenzug sicherte der Mann das finanzielle Überleben der Familie. So wurde er folgerichtig kräftig zur Kasse gebeten, sollte er entgegen des ehelichen Gelübdes

untreu werden und die Scheidung einreichen. Überbleibsel dieser Ordnung sind heute noch im Scheidungsrecht zu finden.

Die zahlreichen Männer, die sich 2017 so gebärden, als hätte Napoleon eben erst Marie-Louise, die Erzherzogin von Österreich geheiratet, sind Relikte dieser Jahrhunderte alten Tradition. Sie betrachten die Frauen ein Stück weit als verfügbare Objekte, die es zwar zu beschützen gilt, die dem Mann aber auch etwas schulden, gerade in sexueller Hinsicht.

Derlei reaktionäre Rollenbilder beschränken sich freilich nicht auf den männlichen Teil der Gesellschaft. Sie sind bei der modernen, vermeintlich so emanzipierten westlichen Frau des 21. Jahrhunderts ebenso verbreitet. So berechtigt der Aufschrei in den sozialen Medien über grapschende Männer ist: Er darf nicht darüber hin-

wegtäuschen, dass hierzulande finanziell immer noch primär der Mann für die Familie aufkommt. Frauen setzen oft freiwillig auf Teilzeitarbeit, verzichten auf Karriere und verlassen sich damit – gerade in eher konservativen Gegenden wie der Ostschweiz – auf die Zahlungskraft des Partners. Ähnliche Mechanismen kommen bei der Namenswahl nach der Heirat ins Spiel. Viele Frauen geben sich zwar emanzipiert und aufgeschlossen, doch über 90 Prozent von ihnen übernehmen den Namen und damit die Identität des Mannes. Die Frau als Eigentum des Mannes? Der Mann, das Oberhaupt der Familie?

Sinnbildlich für die gesellschaftliche Rückständigkeit der Schweiz ist der jüngste Entscheid des Bundesrats, den Vätern nur einen einzigen bezahlten Freitag nach Geburt eines Kindes zu gewähren. Die

vorgeschobenen finanzpolitischen Argumente verdecken dabei nur die Hauptbotschaft. Diese lautet: Kinder grossziehen ist Frauensache. Der Mann, das Oberhaupt der Familie, muss sich ums Geschäft kümmern.

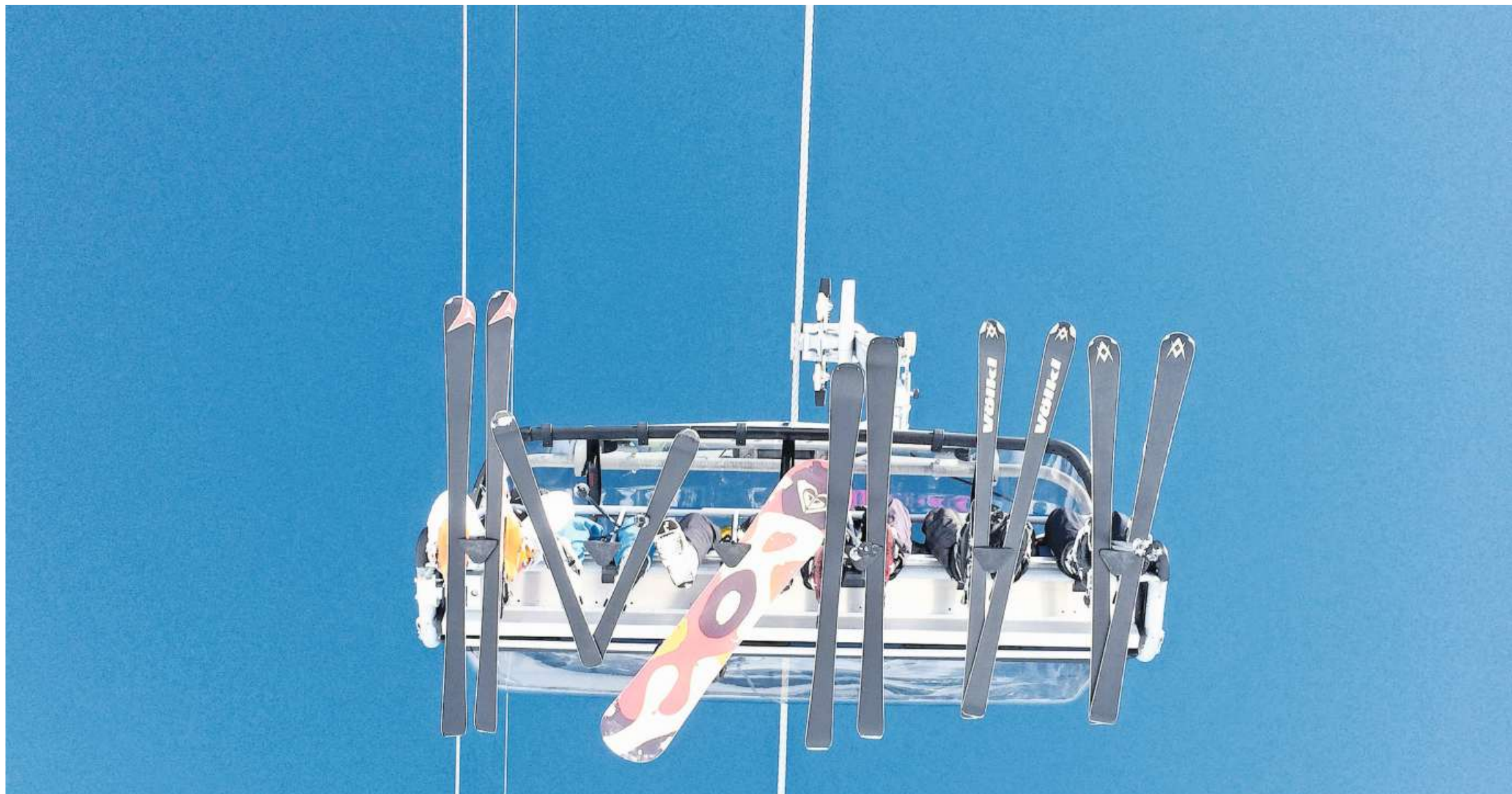
Tradiertere Rollenmuster sind hartnäckig. Bei Männlein und Weiblein. Der Wandel braucht Zeit, unendlich viel Zeit. International geführte Debatten in den sozialen Medien können helfen, das Bewusstsein zu schärfen und damit Veränderungsprozesse zu beschleunigen. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.



Stefan Schmid



Ostschweiz



Die Ostschweizer Skigebiete wollen die Wintersportler mit ihren Angeboten überzeugen – und nicht mit Dumpingpreisen locken.

Bild: Urs Bucher (Flumserberg, Februar 2015)

Die Ostschweiz bleibt teuer

Wintersport Saas Fee hat die Rabattschlacht am Berg lanciert – mit einem Saisonpass zum Tiefstpreis. Andere Gebiete ziehen diesen Winter nach. Die Ostschweizer Skigebiete beobachten die Rabatthysterie aus der Ferne – und lassen sich nicht anstecken.

Regula Weik
regula.weik@tagblatt.ch

Die Nächte in den Bergen sind kühl. Die Gipfel weiss gezuckert. Unaufdringlich, aber bestimmt schleicht sich der Winter an. Wann kommt der grosse Schnee? «Fragen Sie die Ameisen», antwortet Klaus Nussbaumer und lacht. Welche Prognose stellt der CEO der Pizolbahnen AG ohne tierische Hilfe? «Es wird ein langer Winter mit viel Schnee.» Reines Wunschdenken? Nussbaumer verneint. Das hätten ihm mehrere «ernsthafte und selbst ernannte Wetterspezialisten» prophezeit. Ihm ist es recht. Der Winter macht 75 Prozent des Geschäfts am Pizol aus – und das, obwohl sich der Umsatz im Sommer in den vergangenen Jahren stetig verbessert hat. Das Überleben zahlreicher touristischer Regionen hängt vom Winter ab. Nicht nur am Pizol. So überrascht nicht, dass die Skigebiete um die Wintersportler buhlen und sich einen harten Preiskampf liefern. Ausgelöst hat die Discountlawine Saas-Fee. Für 222 Franken konnten Skisportler vergangenen Winter im Vorverkauf einen Saisonpass für die Walliser Skiregion erwerben – dafür gibt es in den grösseren hiesigen Gebieten nicht einmal vier Tageskarten.

Allen Dumpingvorwürfen und Kritiken zum Trotz: Die Aktion von Saas Fee hat Nachahmer gefunden; einzelne Skigebiete ziehen dieses Jahr mit ähnlichen Angeboten nach. 25 Skigebiete in der Westschweiz – darunter Crans-Montana und Leysin – offerieren mit dem «Magic Pass» noch bis morgen Sonntag eine gemeinsame Saisonkarte für 459 Franken. Auch das Berner Oberland hat reagiert. Top4-Skipass heisst die gemeinsame Saisonkarte von Adelboden-Lenk, Meiringen-Hasliberg, Gstaad und Jungfrau-

Region. Ihr Preis: 666 Franken. Wie sieht es in der Ostschweiz aus? Beteiligen sich die Skigebiete Flumserberg, Obertoggenburg und Pizol an der Rabattschlacht? Lohnt es sich für Ostschweizer Wintersportler, im heimischen Schnee auf Schnäppchenjagd zu gehen?

Dumpingpreise gefährden Investitionen

785 Franken kostet das Winterabonnement im Obertoggenburg. Wer sich vor Ende November dafür entscheidet, spart 50 Franken. Wer gleichzeitig ein Ticket für seine Kinder löst, dessen Jungmannschaft saust um 30 Prozent günstiger über die Pisten. Sieht so eine innovative Tariflösung aus? Urs Gantenbein, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Bergbahnen Wildhaus AG, verweist auf den – viel diskutierten – Tarifvertrag mit der Toggenburg Bergbahnen AG in Unterwasser. «Das ist eine wenig flexible Lösung», gibt er unumwunden zu. Umgekehrt bleibt der Tarif so stabil und die Transparenz für die Gäste hoch.

Gantenbein hält wenig von den sich überschlagenden Tiefpreisideen. Er spricht von «Rabattschlachten» und ist überzeugt: «Das reine Gewähren von Rabatten wird mittelfristig nicht funktionieren. Unsere Branche ist mit steigenden Betriebskosten für die Bergbahnen und gleichzeitig mit einer stagnierenden Anzahl Skifahrer konfrontiert.» Zu tiefe Aktionspreise gefährdeten letztlich die Gewinn- und Investitionsfähigkeit eines Unternehmens, sagt Gantenbein. Die ganz grossen Aktionen für günstige Winterabonnemente seien alle aus der Not geboren – «es ging und geht vornehmlich darum, den kurzfristigen Fortbestand des jeweiligen Bergbahnunternehmens zu sichern, indem ebenso kurzfristig die notwendige Liquidität geschaffen wird».

Ähnlich argumentiert der CEO der Pizolbahnen AG. Massive und generelle Rabatte, bei denen nur noch die Menge verkaufter Abonnemente zähle, führten in eine Negativspirale. «Würden wir unsere Tickets zu Dumpingpreisen absetzen, könnten wir die Kosten nicht mehr decken und notwendige Investitionen am Berg nicht mehr tätigen. Wir versuchen, mit einem guten Angebot zu punkten.» Im vergangenen Winter wurde am Pizol ein neuer Sechseressellift in Betrieb genommen, dieses Jahr wird in die Beschneidung investiert.

Dennoch: Suchen nicht gerade die Pizolbahnen ihr Heil ebenfalls in supergünstigen Angeboten? So propagierten sie vergangenen Winter die wetterabhängige Tageskarte – «als erstes Skigebiet Europas». Die Onlineaktion wird diesen Winter fortgeführt; Skisportler können damit bis zu 50 Prozent des normalen Preises sparen. Nussbaumer

«Wir machen bei dieser Rabatthysterie nicht mit.»

Heinrich Michel
CEO Bergbahnen Flumserberg AG

wehrt sich dagegen, auch damit werde die Rabattschlacht unter den Skigebieten befeuert. «Einzelaktionen sind notwendig, um den Markt zu stimulieren», sagt er. Es handle sich um kein fixes Tiefpreisangebot, sondern um «eine Variante dynamischer Preisgestaltung». Den Preis dieser Tageskarten bestimme nicht die Bahn; er sei einzig von der Wetterprognose von SRF Meteo abhängig und könne sich alle zwei Stunden ändern, erklärt Nussbaumer. Die «Wetter-Karte» kann frühestens sieben Tage im Voraus gebucht werden. Vergangenen Winter wurden über tausend solcher Karten verkauft, viele an neue Gäste: Ein Drittel der Käufer war erstmals auf den Pisten am Pizol unterwegs. «Diese Schlechtwetter-Skiesportler sind am Ende des Tages meistens hochzufrieden, denn sie reisen mit keinen übertriebenen Erwartungshaltungen an.» Ihre Weiterempfehlungsrates ist denn auch hoch; das hätten Befragungen gezeigt, sagt Nussbaumer. «Wir erzielen mit dem Angebot nachhaltig einen positiven Effekt. Und es sichert uns bei schlechtem Wetter eine gewisse Grundauslastung der Anlagen und Restaurantbetriebe.»

Ansonsten hält man sich am Pizol mit Rabatten eher zurück. Das Jahresabonnement für Erwachsene – inklusive Sommer 2018 – kostet 864 Franken. Der Frühbucherrabatt beträgt 15 Prozent und gilt noch bis Ende Oktober. Der Preis für das ausschliessliche Winterabonnement beträgt 774 Franken.

«Die Nachahmeraktionen sind der puren Not gezollt»

Gänzlich immun gegen Tiefpreisangebote scheint das Skigebiet Flumserberg. «Die ruinöse, von Saas Fee angezettelte Dumpingpreiskampagne hat einige Bergbahnen zu nervösen, der puren Not

gezellten Nachahmeraktionen getrieben», sagt Heinrich Michel, CEO der Bergbahnen Flumserberg AG. Einzelne Angebote seien eher Ausdruck von Verzweiflung denn einer Strategie. Für Michel ist klar: «Wir machen bei dieser Rabatthysterie nicht mit.» Sie verfolgten eine für den Gast transparente Preispolitik, die auch den Wert der Angebote widerspiegeln. Am Flumserberg sind in den vergangenen Jahren mehrere neue Liftanlagen in Betrieb gegangen, und es wurde in die Beschneidung investiert. «Trotzdem werden die Ticketpreise für den kommenden Winter 2017/2018 im vierten Jahr in Folge nicht erhöht», sagt Michel. Die Jahreskarte für Erwachsene kostet 845 Franken. Wer sie kauft, fährt auch im Sommer 2018 gratis. Und wer früh bucht, erhält als Zugabe eine Fahrt auf der Rodelbahn oder einen Eintritt für den Kletterturm geschenkt. Wie beurteilt Michel die andernorts praktizierte «dynamische Preisgestaltung» für Skipässe? «Wir sind offen und prüfen entsprechende Angebote. Wir bieten derzeit aber keine solchen an.»

Die Ostschweizer fürchten die neuen Westschweizer und Berner Preisschlagler nicht – jedenfalls nicht für ihr Tagesgeschäft. Diese Konkurrenz stehe schliesslich nicht direkt vor der Haustüre. Als grenznahes Skigebiet spürten sie einen andern Druck, jenen der ausländischen Nachbargebiete, sagt Nussbaumer. Gantenbein stellt denn auch «mit Genugtuung» fest: Die Preisaufschläge für die kommende Saison seien in Österreich teils happig. Und noch etwas registriert er gern: «Der Euro hat sich in den letzten Monaten in die für uns richtige Richtung bewegt.» Ob dies in der kommenden Saison auch für die heimischen Skisportler zutrifft, werden ihre Spuren im Schnee verraten.