

Damit der Skisport für Familien bezahlbar bleibt

Mit dem Projekt [skiboerse.ski](#) wollen der Skiclub Schaan und die Webagentur Sitewalk den Tausch und Verkauf von gebrauchtem Wintersportmaterial in der Region fördern.

Patrik Schädler
pschaedler@medienhaus.li

Wintersport ist ein teures Hobby. Es geht ins Geld, bis eine Familie mit Ski, Skischuhen, Helm und Bekleidung ausgestattet ist. Und nach kurzer Zeit sind die Skier der Kinder wieder zu kurz und die Skischuhe und Skianzüge zu klein.

Bisher versuchten verschiedene Ski-vereine mit Skibörsen im Herbst hier Abhilfe zu schaffen, damit gebrauchtes Skimaterial zu einem kleinen Preis die Besitzer wechseln konnte. Der Aufwand dafür ist entsprechend gross und gerade in den letzten zwei Jahren sind viele dieser Börsen aufgrund der Pandemie ausgefallen. «Zudem können von so einer Skibörse in einem Saal nur wenige Personen profitieren», erklärt Michael Riegler, Präsident des Skiclubs Schaan. Aus diesem Grund habe man schon länger nach Alternativen gesucht. Hier kommt Daniel Preite, Inhaber der Webagentur Sitewalk, ins Spiel. «Ich bin mittlerweile selbst ein Skiclub-Papa und weiss nur zu gut, wie materialaufwendig der Skisport ist», so Preite. Aus diesem Zusammenspiel entstand die Plattform [skiboerse.ski](#). Sie soll die klassischen Skibörsen ersetzen oder zumindest ergänzen, damit Skifahrer und Eltern von skibegeisterten Kindern ihren Keller räumen, das Material einfach online stellen und mit dem Erlös wieder neue Wintersportausrüstung kaufen können. «Dies schafft für alle einen Nutzen», so Preite. Zudem sei dies auch ein kleiner Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit, wenn die Ausrüstung mehrfach verwendet würde.

Kostenlose Testphase bis Ende Wintersaison 2022/23

Vorerst ist die Onlineskibörse ein Pilotprojekt. «Es kann nur funktionieren, wenn die Skiclubs in der Region das Angebot kommunizieren und es auch genutzt wird», so Michael Riegler. Seit Anfang Oktober ist die Plattform online und es sind bereits über 130 Angebote zu finden. Technisch funktioniert [skiboerse.ski](#) wie bereits bekannte Plattformen. Man fotografiert das Produkt, definiert einen Preis und erstellt das Inserat. Der



Die Köpfe hinter der Onlineskibörse: SC-Schaan-Präsident Michael Riegler (l.) und Webentwickler Daniel Preite.

BILD: JULIAN KONRAD

«Ich bin auch Skiclub-Papa und weiss nur zu gut, wie materialaufwendig der Skisport ist.»

Daniel Preite
Mitinitiator von [skiboerse.ski](#)

Interessent kontaktiert über die Plattform den Verkäufer und klärt die Übergabeformalitäten. «Der einzige Kompromiss, den man gegenüber einer klassischen Skibörse eingehen muss: Es braucht eine Terminvereinbarung und man muss den Verkäufer zu Hause aufsuchen», so Preite.

Bis zum Ende der Wintersaison 2022/23 soll das Angebot kostenlos sein. «Funktioniert es und gibt es viele Erfolgserlebnisse, dann werden wir auf jeden Fall weitermachen», so Preite. Als Abschluss der Pilotphase soll eine Umfrage unter allen Nutzerinnen und Nutzern Aufschluss darüber geben, ob eine Onlineskibörse in der Region das nötige Potenzial hat. «Entscheidend wird sein, ob wir genügend Angebote erhalten oder, anders gesagt, ob wir genügend Personen motivieren können, ihren Keller zu räumen und ihr Material online zu stellen», erklärt Riegler.

Bisher positive Rückmeldungen von Skiclubs in der Region

Obwohl das Projekt bisher nur durch Mundpropaganda beworben wurde, gibt es laut Michael Riegler schon einige positive Rückmeldungen von Skiclubs in der Region. «Das ist auch entscheidend. Wir wollen keine Skiclub-Schaan-Platt-

form schaffen, sondern ein neues Angebot für die gesamte Region.» Wenn die neue Plattform ein Erfolg wird, dann kann sich Daniel Preite gut vorstellen, den geografischen Radius auf die ganze Schweiz auszuweiten. «Wir werden dann natürlich entsprechende Filter einbauen, damit man nur jene Angebote angezeigt bekommt, welche in der Region verfügbar sind», so Preite. Darüber hinaus sei man auch offen für Angebote von Sportgeschäften, welche ältere Modelle, Miet- oder Testski verkaufen möchten.

Sollte das Projekt nach der Testphase weitergeführt werden, ist für Preite und Riegler ein Inserateabo ein mögliches Finanzierungsmodell. Zudem sollen auch die Skiclubs von den Einnahmen aus den Gebühren profitieren. «Die Idee ist, dass der Verkäufer seinen Skiclub angeben kann, welchem er nahesteht», erklärt Riegler. Damit soll auch online ein Zustupf in die Clubkasse möglich werden, wie dies bisher mit den klassischen Skibörsen der Fall war. «Wir bieten die Plattform aber nicht aus Profitgründen an. Wir wollen eine Nischenplattform bieten, damit der Skisport für Familien auch weiterhin finanzierbar bleibt, und mit unserem Angebot die Skifamilie besser vernetzen», so Preite.