

Autor: Timm Klotzek

Artikel: Das Millionen-Dorf

Kein Ort in den Alpen wird so gut vorbereitet sein wie Ischgl, wenn jetzt die Skisaison beginnt. Gut, dass wir bereits im Sommer hingefahren sind - und einiges über Größenwahn erfahren.

Gibt es eine einfache Erklärung dafür, warum das Bergdorf Ischgl zum erfolgreichsten Wintersportort der Alpen wurde? Emil Zangerl steht an diesem Junimorgen auf einer Alm in 2400 Meter Höhe. Der 71-jährige pensionierte Hotelier, dem die Bergluft das Gesicht geledert hat, trägt einen Eimer Salz bei sich, jetzt ruft er die Schafe, die auf den Hängen grasen. Die Tiere folgen seiner Stimme, »Hodahodahoda«, sie scharen sich um den alten Mann und lecken ihm gierig das Salz aus der Hand. Und dann sagt Zangerl den Satz, der vieles zusammenfasst: »Du darfst sie nur locken, wenn du auch etwas Besonderes für sie hast. Sonst kommen sie das nächste Mal nicht wieder.«
Schafe und Touristen: womöglich das Gleiche?

Die einen kommen sofort, wenn man ihnen Lecksalz vor die Schnauze hält. Aber wie lockt man die anderen? Darum geht es hier: wie die 1500 Einwohner von Ischgl, die vor zwei Generationen noch Tagelöhner waren, zu den Besitzern der weitläufigen Skigebiete und Bergbahnen wurden, die als die modernsten der Welt gelten. Wie es sein kann, dass diese paar Bergbauernschlaun jedes Jahr die unglaubliche Summe von sieben Millionen Euro investieren. Wie also aus einem Dorf in der Nähe von Innsbruck eine Marke wurde, auf deren Website »Queue Free Zone, Snow Safe Area, Car Free Village« versprochen wird. Und nicht zuletzt: welchen Preis die Bewohner von Ischgl dafür zahlen, dass sie ihren Gästen ein paar hundert Euro pro Nacht in Rechnung stellen können.

Die Skisaison in Ischgl dauert von Ende November bis Anfang Mai und es geht hier auf den ersten Blick zu wie in so vielen noblen Wintersportorten: Kaum Snowboarder, ab dem frühen Nachmittag unaggressive Après-Ski-Stimmung, die Boutiquen, die Bogner, Prada und Descente führen, machen sich oft gar nicht die Mühe, die Schaufensterware mit einem Preisschild zu versehen. Auf dem Dorfplatz steht ein Geldautomat, auf den ein Smart gesetzt wurde, der wiederum für eine Bar wirbt. Ansonsten sieht man wenig Autos im Dorf, wegen der Lawinengefahr drängen sich die Häuser dicht in der Talmitte. Obwohl so gut wie jedes Gebäude ein Hotel oder eine Pension ist, strahlt Ischgl nicht



den leblosen Charme einer Ferienanlage aus. Die Dorfbewohner rufen sich hier mit Nachnamen, Vornamen, in dieser Reihenfolge, auf der Schneeschaukel vor dem Apartment-Austria-Haus steht »Walser Fritz« geschrieben.

Ischgl ist eines der schneesichersten Skigebiete der Alpen, diese Verlässlichkeit bietet einen entscheidenden Vorteil im Kampf um den schrumpfenden Skitourismus-Markt. Die Gäste halten dem Ort die Treue, doch sie bleiben immer kürzer, derzeit im Durchschnitt 5,1 Tage. In dieser Zeit fordern sie ein Maximum an Luxus und Unterhaltung und sie sind bereit, dafür viel Geld zu zahlen. Die Ischgl haben früh erkannt, dass es keinen ihrer Gäste vom Barhocker haut, abends im Hotel einem Zither-Trio zu lauschen; statt dessen werden nun Popstars wie Elton John für kostenlose Konzerte engagiert. Und wenn, wie im vergangenen Winter geschehen, Michael Jackson wenige Tage vor seinem Auftritt absagt, dann ist das immer noch besser, als wenn gar nichts vermeldet werden kann.

Ischgl hat sich konsequent dem Superlativ verschrieben. In jeder Saison kommen 4000 Arbeitskräfte bis aus Rumänien, um die Gäste zu bedienen, die es bei knapp zehntausend Betten auf über 1,4 Millionen Übernachtungen im Jahr bringen. Und weil es im Tourismus meist schief geht, die Chefrolle nur zu spielen, sind die Ischgl selbst während der fünfmonatigen Saison sieben Tage die Woche, oft 16 Stunden am Tag damit beschäftigt, ihren Besuchern das Gefühl zu geben, dass alles von allein läuft. In dieser Zeit hat man oft ein schlechtes Gewissen, wenn man sich mit Einheimischen verabredet, ihnen den einzigen freien Abend in der Woche raubt oder die Mittagspause. Die Hotelbesitzer, Skilehrer, Seilbahnmanager, die Marketing-Beauftragten und sogar der Pfarrer verweisen dann gern seufzend auf den Sommer, auf die Zeit, wenn alle angeblich viel mehr Muße haben.

Das Merkwürdige nur: Auch im Sommer kehrt in Ischgl keine Ruhe ein, von Juni bis November ist der Ort eine Baustelle.

Ein gutes Beispiel dafür ist Alois Kurz, ein kräftiger Mann, dreißig Jahre alt, mit rundem Gesicht und zuversichtlichem Blick. Während der Saison arbeitet er als Skilehrer, im vergangenen Winter an 140 von 150 Tagen. Damals hatte er uns noch durch den väterlichen Kuhstall geführt, der mitten im Dorf liegt und mit seinen verwitterten Brettern schon sehr auffiel zwischen all den weiß getünchten Hotels mit ihren hellen Neubau-Holzbalken. »Ich bin so gern im Stall«, hatte er damals gesagt. »Morgens eine Stunde und abends noch eine. Ohne die Tiere, da würde mir was fehlen.«



Ein paar Monate später nun steht an gleicher Stelle: nichts. Die zwölf Kühe grasen auf der Sommerweide oben im Skigebiet, der Baugrund hat sich in ein Loch verwandelt, acht Meter tief. Zwischen Betonmischmaschine, Schubkarren und Kran steht Alois Kurz, der stolze Bauherr, der den Kuhstall neu errichtet und dazu noch drei Ferienwohnungen mit einem kleinen Saunabereich in den hinteren Teil des Neubaus setzt. Noch ist der Keller nicht mal verschalt, da kann man die Wohnungen schon online buchen, und Alois Kurz, den wir wenige Monate zuvor abends beim Stallausmisten besucht hatten, spricht Sätze wie aus einer Bausparbroschüre. Den Neubau des Sonnenwendhofes bezeichnet er als »Investment für die Zukunft«. Alois Kurz redet mit seinem kantigen Alpen-Singsang nicht von Wiesen und Almen, sondern von »Liegenschaften« wenn er erklärt, wie er mit der Bank über den Kreditrahmen für den Kuhstall-Neubau verhandelt hat: »700000 Euro haben wir dafür veranschlagt.« Ganz ruhig spricht er diese Zahl aus: 700000 Euro. Für einen neuen Kuhstall.

In Ischgl ist das ganz normal. Neubau, Umbau, Anbau - hier gibt es immer was zu tun. Hunderte Millionen Euro haben die Ischgl schon in den Felsen, auf dem ihr Dorf steht, vergraben; sie haben immer neue Tiefgaragen hineingefräst, einen 190 Meter langen Fußgängertunnel mit Laufbändern wie am Flughafen gebaut, die die Skifahrer unterirdisch von der Dorfmitte zu den Talstationen zweier Bergbahnen befördern, auch gibt es einen Personenaufzug mitten durch den Berg für all jene, denen der Fußweg zu den Hotels nahe der Kirche zu beschwerlich erscheint. Oben im Skigebiet: 42 Lift- und Seilbahnanlagen und 200 Kilometer präparierte Pisten. Und wenn man fragt, wie all das nur möglich wurde, hört man stets: »Alles begann mit der Seilbahn.«

1963 beschlossen die Bauern, ins Risiko zu gehen, um ihrer Armut auf Dauer zu entkommen. Sie liehen sich sieben Millionen Schilling und bauten ihren technischen Heilsbringer, auch wenn viele im Tal noch zweifelten, ob der Skitourismus je so groß werden würde, dass er eine Sechzig-Personen-Gondel auch nur einmal im Jahr füllen könnte. Die Silvretta Seilbahn AG ist mittlerweile die größte Seilbahngesellschaft in Österreich. Im Winter beschäftigt sie 420 Menschen, im Sommer 170, sie macht vierzig Millionen Euro Umsatz im Jahr und verdient sehr gutes Geld. Das Besondere an dieser AG: Sie hat in den vierzig Jahren ihres Bestehens noch nie eine Dividende ausgeschüttet. Im Tal gilt der Schwur: Wir stecken das Geld gleich wieder in die Modernisierung und Erweiterung der Liftanlagen statt in unsere eigenen Taschen.

»Wir müssen alles dafür tun, dass die Seilbahn immer auf dem neuesten Stand ist, das erwarten unsere Gäste«, sagt Hannes Parth, der Vorstandsvorsitzende der Seilbahn AG, ein 48-jähriger Manager mit weichem Händedruck, der die bis zu 400000 Euro teuren Engagements der Popstars finanziert und dabei über achtzigseitige Verträge



nach amerikanischem Recht flucht, der der Einfachheit halber aber oft in Skihose in seinem Büro sitzt, kaum von einem Liftarbeiter zu unterscheiden. Für den Winter hat er einen Zweierschlepper durch einen Sechseressel ersetzen lassen, zwanzig Kilometer Leitungen für die Beschneiungsanlagen im Skigebiet gebaut, Grundstücke dazugekauft und mit dem englischen Stararchitekten Sir Norman Foster verhandelt, ob er nicht Lust habe, demnächst das neue Bergrestaurant zu bauen. Hannes Parth findet: »Dieses Jahr war für unsere Verhältnisse eher ein ruhiges.«

Wie lebt es sich in dieser Rastlosigkeit? Welchen Preis müssen die Menschen zahlen, wenn sie ein halbes Jahr lang unter Hochdruck ihre Gäste bewirten, den Rest des Jahres unter Hochdruck daran arbeiten, den Komfort in der neuen Saison noch zu erhöhen? Nur wenige im Dorf können das so gut beurteilen wie Michael Stieber, der Pfarrer. Bei all der Bauwut, der An- und Abreisehektik, dem Après-Ski-Gesinge und den Pop-Events ist seine kleine Barockkirche aus der Mitte des 18. Jahrhunderts so etwas wie das Auge des Orkans - ein Ort der Stille.

Pfarrer Stieber, 52, ist ein sympathischer Herr aus Franken, der sich auch nach zehn Jahren noch nicht mit dem rauen Klima der Berge abfinden kann. Er sitzt in der dämmrigen Besucherstube des Pfarrhauses und reibt beim Erzählen mit den Fingern über den blank polierten Holztisch, als gebe es da Staub. »Menschen, die anderswo durch das soziale Netz fallen würden, bekommen hier noch eine Anstellung bei der Seilbahn AG«, erzählt Stieber. Auch freut er sich, dass die Ischgl'er trotz all der Arbeit Zeit für den Gottesdienst haben, dass sie großzügig spenden. Und doch spürt Pfarrer Stieber den Druck, den sich die Dorfbewohner mit der Gründung ihres expansionshungrigen Freizeitparks auferlegt haben. Fast jeder hier im Dorf ist Unternehmer, ob er nun ein Hotel oder Restaurant führt oder bloß ein paar Ferienwohnungen vermietet. Nicht nur im Vergleich zu anderen Skigebieten muss der Standard gehalten und ausgebaut werden, vor allem auch innerhalb des Dorfes setzt jede Investition die anderen unter Druck. Der hat jetzt Fußbodenheizung? Der baut seine Schwitzstube in eine Saunalandschaft mit Tropenregendusche und Lavendel-Duftumgebung um? Da müssen wir nachziehen, sonst wandern uns die Gäste ab. »Der Geschäftsdruck hier im Dorf ist enorm«, sagt Pfarrer Stieber.

Der Quadratmeter Baugrund kostet in Ischgl bis zu tausend Euro. Für einen Hotel-Neubau mit zwanzig Zimmern muss man in der Regel fünf Millionen Euro veranschlagen. »Den Druck, so viel Geld im Griff zu haben, möchte ich nicht verspüren müssen«, sagt der Pfarrer. Sehr viele Ischgl'er sind hoch verschuldet. Nicht, weil sie etwas falsch gemacht hätten, sondern im Gegenteil: weil sie alles richtig machen. Weil sie erkannt haben, dass in dem Geschäft, das sie betreiben, Stillstand in Wahrheit Rückschritt be-



deutet. Nur der viele Schnee fällt umsonst. Und das ist, so glaubt Pfarrer Stieber, auch so ziemlich das Einzige, um das in seinem Haus nicht gebetet wird. Der Preis für den Wohlstand des Dorfes steht im Grunde fest: »Wer hier wohnt, der kommt im Leben nicht mehr recht zur Ruhe.«

Ruhe ist allerdings so ziemlich das Gegenteil dessen, was Günther Aloys anstrebt. Der 52-jährige Hotelier wuchs in einer einsamen Berghütte fast 900 Meter über Ischgl auf. Was Ruhe ist, weiß er also genau. Und seit seiner Jugend, in der er sich da oben nach Menschen, Abwechslung und Unterhaltung sehnte, kämpft er gegen die Ruhe an, und das mit Erfolg. Ihm gehören zwei der größten und teuersten Hotels in Ischgl, das »Elisabeth« und das »Madlein«, in dessen Keller Aloys im vergangenen Winter den ersten österreichischen Ableger der Disco-Kette »Pacha« bauen ließ - und gleich daneben noch eine Tabledance-Bar. Vor dem Haus gibt es einen steinernen Zen-Garten, an der Rezeption einen Briefkasten, in den man seine Visitenkarte stecken kann, um regelmäßig von Porsche angeschrieben zu werden. Wenn Günther Aloys in seiner Hotellobby sitzt, vorzugsweise gegen Mitternacht, wenn es ein bisschen ruhiger wird in seinem Terminkalender, dann erzählt er gern und mit Leidenschaft, wohin sich die Marke Ischgl bewegen muss, will sie nicht untergehen, verwechselbar werden, sich nicht abhängig machen vom Wandel des Zeitgeistes oder gar vom Wetter.

Die Gedanken von Günther Aloys, der ein bisschen so ausschaut wie der intellektuelle Bruder des Schlagersängers Hansi Hinterseer, sind oft sehr grundsätzlich und vielleicht ist das einer der Gründe dafür, warum selbst in seinem Heimatdorf viele genervt mit den Augen rollen, wenn die Sprache auf seine Ideen kommt. Derzeit zum Beispiel sorgt sich Aloys über die Fernsehbilder der Skirennen: Er findet es recht langweilig, einzelnen Menschen mit Helm zuzugucken, wie sie sich im Abstand mehrerer Minuten den Hang hinabstürzen und nur durch eine am Rande mitlaufende Stoppuhr vergleichbar werden. Er fürchtet gar, dass diese öden Bilder auf Dauer dem Schnee als Ganzem schaden und somit seiner Geschäftsgrundlage. Er denkt also laut über eine »Formel Downhill« nach, in der zwanzig Rennfahrer gleichzeitig starten und bei der vor der letzten Kurve sechs Skifahrer noch dicht auf sind - das wäre doch zeitgemäß, sagt Aloys und gräbt dabei den Cappuccinolöffel so fest ins teure Tischtuch, dass man die Rennstrecke eigentlich schon vor sich sieht.

Vom nahen Innsbruck fordert er, die Stadt solle sich um eine Lizenz des Guggenheim-Museums bewerben, ein »Guggenheim Mountain« bauen, auf dass die Ischgl-Touristen ein attraktives Tagesausflugsziel bekommen, falls sie mal keine Lust auf Pulverschnee haben oder Nebel in den Bergen hängt. Während seine Gäste mit schweren Beinen hinauf in die Zimmer schleichen, wird Aloys jetzt, um eins, erst richtig munter.



Stolz erzählt er von einer seiner Erfindungen, dem Mountain-Gleiter. Das ist ein Skiliftseil, vom Berg hinunter ins Tal gespannt, an das man sich einklinken und dann in rasendem Gleitschirm-Flug wie ein Adler in die Tiefe sausen kann. Wann das Ding gebaut werden soll? »Von mir aus morgen.« Wenn es nach ihm ginge, dann würden neue Berghütten auch nicht mehr im traditionellen Stil errichtet, sondern mit riesigen Glasfronten statt Guckloch-Fenstern. Von der Wärmedämmung alles kein Problem mehr. Gleichzeitig könne man sich die Kuhställe vorknöpfen, »dann können die Viecher wenigstens rausschauen«. Günther Aloys ist im Übrigen kein Spinner. Er sagt sehr vernünftig: »Wir müssen die Alpen spannend halten. Unsere Konkurrenten sind doch nicht nur der Nachbarshotelier, das Nachbardorf, in Wirklichkeit kämpfen wir doch mit Ryanair und Shopping Malls um die knappe Freizeit der Menschen.«

Günther Aloys gefällt sich in der Rolle des Visionärs. Er ärgert sich über diejenigen Ischgl, die seinen ausgefallenen Ideen stets die Spitzen kappen wollen. Die noch immer sagen: »Eigentlich sind wir doch ein ganz normales Dorf.« Genau das ist der Punkt für Günther Aloys. »Wir dürfen eben kein normaler Ort sein - denn dann wären wir austauschbar.« Was Ischgl statt dessen sei? Aloys spricht von der »leading edge« - eine englische Redewendung, die man am ehesten mit »Vorreiter« übersetzen kann.

Außer Günther Aloys hat wohl noch niemand im Ort von diesem Begriff gehört. »Leading edge«, das klingt schon komisch, vor allem auf Österreichisch. Aber in wortlosem Einklang steuert das ganze Dorf in diese Richtung. Hannes Parth, der Seilbahn-Chef, behält weiter die Dividende ein und baut für seine Aktionäre das Skigebiet aus. Er sagt: »Wenn die Jungen im Tal bleiben, sind wir auf dem richtigen Weg. Wenn sie aber abwandern und das Leben genießen wollen, dann bekommen wir hier in ein paar Jahren ein Problem.« Alois Kurz, der Skilehrer, muss in den kommenden Monaten schauen, dass er die Schulden für seinen Kuhstall-Neubau im Griff behält. Wenn das klappt, wird er wohl weiter investieren. Und endlich eine Familie gründen. Pfarrer Stieber schließlich gibt sich zufrieden damit, dass noch kein Hotel seinen Kirchturm überragt.

Und Emil Zangerl, der Schafhirte? Der ist ausgestiegen aus dem hektischen Kreislauf der Investitionen, diesem Rennen, von dem keiner in Ischgl so recht weiß, wo eigentlich die Ziellinie liegt. Emil Zangerl hat sein Hotel den Kindern übergeben, fährt jetzt im Winter täglich Ski und kümmert sich sonst um die 300 Schafe des Dorfes. Das war schon seine Aufgabe als kleiner Junge, damals in den Vierzigern, als er am Ende des Sommers eine neue Lederhose für seine mühsamen Dienste bekam. Oben auf dem Berg, an diesem Junimorgen, steigen in ihm die Erinnerungen auf an seine Zeit als Hirte und die anschließenden Schmugglerjahre, eine Tour zehn Stunden, zehn Schilling Lohn für den Transport des schweren Rucksacks hinüber in die Schweiz: »Das war



einmal großes Geld für uns, Sie sehen, wie lange das her sein muss.« Emil Zangerls Lebenskreis schließt sich hier oben auf der kargen Bergwiese. In der Hand hält er wie vor sechzig Jahren den Salzeimer, um ihn schieben sich die warmen Körper der Schafe. Unten im Tal hat sich alles geändert. Wirklich alles.

Wunderschöne Skihänge (rechts) sind normal in den Alpen. »Wir dürfen kein normaler Ort sein«, sagt hingegen der Hotelier Günther Aloys, 52, über Ischgl. Letzten Winter eröffnete er die erste Tabledance-Bar des Orts.

Emil Zangerl, 71, lockt die Schafe mit dem Salzeimer. Früher hatte er ein Hotel, jetzt ist er einer der wenigen Ischgl, die nicht mehr mitmachen beim Tourismusgeschäft. Rechts: Alois Kurz, 30, steckt mitten drin. Der Skilehrer baut gerade einen neuen Kuhstall mit Ferienwohnungen und Saunabereich. Kosten: 700000 Euro.

»Der Geschäftsdruck hier im Dorf ist enorm«, sagt Pfarrer Michael Stieber, 52. Positiver Nebeneffekt für ihn: In der Kirche wird reichlich gespendet. Rechts: Hannes Parth, 48, ist Chef der Seilbahn AG von Ischgl. Es ist die größte in Österreich. Um vorn zu bleiben, müssen die Anlagen jedes Jahr modernisiert und erweitert werden.

» Wer hier wohnt, kommt im Leben nicht mehr zur Ruhe«, sagt der Pfarrer.

