

## PRESSEINFORMATION

### Der Wintersport-Tagesgast unter der Lupe

**Eine Studie zeigt: Bei Tagesgästen ist Schnee das wichtigste Kriterium für die Wahl des Skigebietes. Der Preis hingegen ist für die Entscheidung nicht so bedeutend.**

„Ob Stammkunden, Wiederbesucher oder Neukunden – Skigebiete können bei den Skifahrern und Snowboardern vor allem mit guten **Schneeverhältnissen**, der **Größe und Pistenvielfalt** eines Skigebietes sowie der **Lage/Erreichbarkeit** punkten. Der Preis spielt eine eher untergeordnete Rolle“, erläuterte Dr. Erik Wolf, Geschäftsführer des Fachverbandes der Seilbahnen Österreichs am Samstagabend bei der Pressekonferenz in Sölden, die Kernergebnisse einer vom Fachverband in Auftrag gegebene Untersuchung des „Wintersport-Tagesgastes“. Das Marktforschungsunternehmen MANOVA hat dafür 4.988 deutschsprachige alpine Wintersportler aus der Gästebefragung SAMON-Seilbahnen über den gesamten letzten Winter online befragt.

#### **Was muss ein Skigebiet also bieten, damit es Skifahrer und Snowboarder es für einen Tagesausflug besuchen?**

Insgesamt stehen drei Faktoren im Vordergrund: der Schnee, Größe und Angebot und die Lage bzw. Erreichbarkeit. Hinsichtlich des Schnees erwarten sich die Tagesskigäste vor allem Schneesicherheit, die ganz klar ausschlaggebend ist, ob man ein Skigebiet präferiert oder nicht. Und dafür sind sie auch bereit (mehr) zu zahlen.

Die **Schneequalität** steht jedenfalls im Vordergrund, das zeigt auch die hohe Bedeutung der Pistenpräparierung für Zufriedenheit und Auswahl eines Tagesgastskigebietes. Der Einsatz von technischer Beschneigung ist aus wirtschaftlicher Sicht unumgänglich.

„Die technische Beschneigung ist für die Sicherung des Skibetriebs heutzutage unverzichtbar“, erklärte Wolf. „Die Studie beweist einmal mehr, dass sich die Investitionen der letzten Jahre in die Beschneigung, bezahlt gemacht haben. Mit knapp 70% beschneibar Pistenfläche in Österreich können wir die Wünsche und Anforderungen unserer Gäste bestens erfüllen.“

Was die **Erreichbarkeit des Skigebietes** betrifft, so sind es nur 15% der Befragten, die in ein Skigebiet in unmittelbaren Nähe und bis zu maximal 30 Minuten Fahrtzeit für einen Tagesskiausflug in Kauf nehmen.

Wolf: „Bei der Konkurrenzbeobachtung sollten Seilbahnbetreiber also nicht nur ihre unmittelbaren Nachbarn im Auge behalten, denn immerhin akzeptieren 2/3 der Skifahrer Anfahrtszeiten von 60 Minuten und mehr um in das Skigebiet ihrer Wahl zu kommen.“

Die Entscheidung, wohin die Wintersportler fahren, wird eher kurzfristig getroffen. Fast die Hälfte der Skifahrer entschließt sich am Vortag oder gar am selben Tag für die Destination. Dass man überhaupt einen Tagesskiausflug machen wird, beschließen 50% zwischen zwei Tagen und einer Woche davor.

Wolf fasst zusammen: „Insgesamt werden Tagesausflüge somit kurzfristig geplant, wobei situative Faktoren wie das Wetter und die Schneeverhältnisse natürlich eine große Rolle spielen. Die Tagesausflügler machen im Durchschnitt zehn Tagesausflüge pro Saison.“

Was die Lage/Erreichbarkeit angeht, so sind die Zufahrtsmöglichkeiten und -wege zum Skigebiet für die Akzeptanz eines Skigebietes ganz entscheidend. Für den Tagesgast sind die **Größe des Skigebietes** und die **Pistenvielfalt** ausschlaggebend. D.h. kann ein Skigebiet trotz ungünstigem Anfahrtsweg mit guter Schneemenge und ansprechender Größe aufwarten, sind die Skifahrer durchaus bereit, für einen Tagesausflug weitere Anreisezeiten zu akzeptieren.

„Ein großes, schneereiches Skigebiet hat auch ein größeres Einzugsgebiet – für kleine ohne Schneesicherheit sind Ballungszentren in der Nähe lebensnotwendig,“ weiß Wolf.

Insgesamt betrachtet spielt der Skipasspreis eine eher untergeordnete Rolle, wenn es um die Entscheidung für oder gegen ein Skigebiet geht. Dies gilt ganz besonders für Stammgäste und Wiederbesucher. Kennen Skifahrer ein Skigebiet nicht, rückt der Preis allerdings weiter in den Vordergrund, wenn auch die Top drei Entscheidungskriterien dieselben bleiben.

Dies bedeutet für Skigebiete, dass Neukunden durch einmalige Preisaktionen gewonnen werden können. Langfristig punktet man nur durch Qualität! Wird der Kunde beim ersten Besuch zufriedengestellt, ist die Wahrscheinlichkeit eines Wiederbesuchs sehr hoch.

Bei den Skifahrern handelt es sich generell um informierte Konsumenten, die werden in ihren Erwartungen selten enttäuscht werden. Immerhin würden 96% der Befragten ihr zuletzt besuchtes Skigebiet wieder besuchen. Für den Großteil der restlichen 4% ist das Skigebiet zu klein.

Bei der Reihung der Ausschlusskriterien stehen Skipasspreis und Wartezeiten im Ranking ganz weit unten. Gerade mal 1% aller Skifahrer nennen den Preis als Grund, weshalb sie ein Skigebiet nicht erneut aufsuchen wollen. Auch lange Wartezeiten an den Liften ein eher untergeordnetes Ausschlusskriterium. Offensichtlich nimmt man für gute Schneeverhältnisse und eine geringe Distanz zum Wohnort durchaus längere Wartezeiten an den Liften in Kauf.

---

**Rückfragehinweis:**

**Fachverband der Seilbahnen Österreichs – Marketing Forum**

Mag. Elke Basler | 01/503 78 02 | [marketingforum.seilbahnen@wko.at](mailto:marketingforum.seilbahnen@wko.at) | [www.seilbahnen.at](http://www.seilbahnen.at)