

Konzept der Bewertung

Was den Preis determiniert – Beispiele aus anderen Produktkategorien

Hotel	Angebotsbreite (z.B. Wellness)	Klassifizierung Zertifizierung	Marke
PKW	Platzangebot Ausstattung	Materialien Verarbeitung	Pannenstatistik Garantien
Flug	Flugdistanz Platz am Sitz	Klasse Service	Pünktlichkeit Unfallstatistik
	↓	↓	↓
	Menge	Qualität	Verlässlichkeit

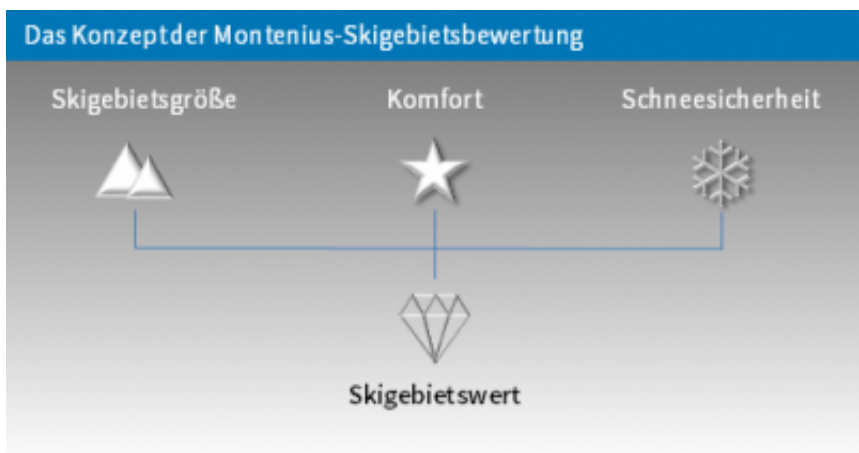
[window.responsive\({ elements: \[document.images\[document.images.length - 1\]\] }\);](#)

Was wirklich zählt

Wofür bezahlt der Gast mit dem Kauf eines Skipasses? Für die Kernleistung des Skigebietes: die Aufstiegshilfen, die Abfahrten und den Schnee darauf. Für Gastronomie, Verleih, Skischule oder Kinderbetreuung zahlt der Kunde separat – sie sind nicht im Skipass eingepreist und können daher auch nicht Gegenstand einer Skigebietsbewertung sein, die dem Preis eines Skipasses gegenübergestellt wird.

Welche objektiv messbaren Faktoren determinieren den Wert eines Skigebietes? Zur Beantwortung hilft ein Blick auf andere Produktkategorien. Die vielfältigen Aspekte, die etwa bei Hotels, Autos oder Flügen den Preis bestimmen, lassen sich im Wesentlichen zu den Kategorien Menge, Qualität und Verlässlichkeit zusammenfassen.

Stand der Forschung



[window.responsive\({ elements: \[document.images\[document.images.length - 1\]\] }\);](#)

Empirische Untersuchungen haben wiederholt die Bewertung von Angebotsaspekten in Skigebieten betrachtet. Wenn man deren Ergebnisse auf die im engeren Sinne skigebietsbezogenen (mit dem Skipass zu bezahlenden) Aspekte reflektiert, dann kristallisieren sich folgende maßgebliche Aspekte heraus:

- [Skigebietsgröße](#) (= Menge)
- [Komfort](#) (= Qualität) und
- [Schneesicherheit](#) (= Verlässlichkeit).

Zusammengenommen ergeben diese drei Aspekte den [Skigebietswert](#).

Dieser Skigebietswert ist ein Maßstab, mit dem sich auch Preise von Lifttickets endlich vergleichen lassen und ein [Preis-/Leistungsverhältnis ermitteln lässt](#).