

Steilpass
Gerlinger Straße 16
71254 Ditzingen

tel: +49 711 46059-622
fax: +49 711 46059-629

dialog@steilpass.com
www.steilpass.com

Geschäftsinhaber: Jens Leonhäuser
USt-IdNr. DE230309811

BW-Bank Stuttgart
Konto: 6881773
BLZ: 600 50 101
IBAN: DE51 6005 0101 0006 8817 73
Swift Code: SOLADEST

PRESSEMELDUNG 24.02.2026

Tourismus-Studie: Digitale Sichtbarkeit alpiner Destinationen: Viele Webseiten kommunizieren zu breit – Differenzierung bleibt aus

Eine neue Analyse von 24 alpinen Destinationen zeigt deutliche Muster in der digitalen Themenarchitektur: Auf den offiziellen Destinations-Webseiten dominieren Sommer- und Winteraktivitäten, während echte Differenzierungsmerkmale häufig kaum sichtbar sind.

Die Studie von Steilpass (Zeitraum: August 2025–Januar 2026) untersucht aus der Konsumentenperspektive, welche Themen für Nutzer*innen digital auffindbar sind – und wie klar eine Destination online ihre Positionierung transportiert. Bewertet wurde ausschließlich die Sichtbarkeit auf den offiziellen Webseiten, nicht die Angebotsqualität.

Zentrale Erkenntnisse

- **Saisonale Themen dominieren** fast alle Websites: Überwiegend stehen klassische Sommer- und Winterangebote im Vordergrund.
- **Erlebnis- & Actionangebote sind nur schwach sichtbar**: Häufig nur in Listen oder tiefen Unterseiten auffindbar.
- **B2B/MICE digital oft nicht angemessen abgebildet**: Die B2B-Kategorien sind inhaltlich sehr unterschiedlich ausgebaut aber meist nicht prominent platziert und daher kaum sichtbar.
- **Positionierungen wirken breiter als beabsichtigt**: Viele Webseiten zeigen ein Themenportfolio ohne klare Priorisierung – mit Verlust an Profil und Wiedererkennung.

Warum diese Erkenntnisse relevant sind

Digitale Sichtbarkeit entscheidet über den Ersteindruck. NutzerInnen orientieren sich an dem, **was sie schnell finden** – nicht an dem, was eine Destination tatsächlich anbietet.

Eine klar priorisierte Themenarchitektur stärkt **Profil, Differenzierung und Nachfragequalität**.

Empfehlungen, die sich aus der Analyse ableiten lassen

- **Das Besondere herausarbeiten und sichtbar machen:** Identifikation der Einzigartigkeit und Übersetzung in Wort und Bild.
- **Fokus schärfen:** Klare kommunikative Leitplanken auf Startseite und Navigation.
- **Erlebnis sichtbarer machen:** Starke Differenzierungsfelder konsequent nach oben ziehen.
- **B2B auffindbar strukturieren:** Auffindbarkeit und klare Landingpages erhöhen MICE-Wirksamkeit.
- **Themenportfolios balancieren:** Kultur, Genuss & Lifestyle bewusst verankern.

Methodik & Transparenz

Die Analyse basiert auf einem Kategorien-Set (Sommer/Winter, Erlebnis, B2B, Wellness, Kulinarik/Kultur, Events) und einer 0–5-Skala, die bewertet, wie sichtbar und leicht zugänglich Inhalte für Erstnutzer*innen sind. Ein **KI-gestützter Zweitkodierungsprozess** prüfte Abweichungen und erhöhte die Reliabilität, insbesondere in sensiblen Bereichen wie B2B/MICE.

Bewertet wurde **ausschließlich die digitale Sichtbarkeit**, nicht die Angebotsqualität oder strategische Relevanz der Themen.

„Jeder will Besonders sein, aber kaum eine Marke zeigt ihre Einzigartigkeit. Viele Destinationen präsentieren online ein starkes saisonales Profil, verlieren dabei aber ihre differenzierenden Themen. Sichtbarkeit entsteht durch klare Priorisierung – und gerade Erlebnis- und B2B-Themen bieten hier große Chancen.“

(Jens Leonhäuser / Geschäftsinhaber Marken und Strategieberatung Steilpass)

Kontakt

Jens Leonhäuser
Geschäftsinhaber Steilpass

Gerlinger Str. 16
71254 Ditzingen

Tel: +49 711 / 46059-622

E-Mail: jens.leonhaeuser@steilpass.com

Web: www.steilpass.com

Über Steilpass

Steilpass ist eine Strategieberatung für Marken und Destinationen. Wir unterstützen Destinationen, Arenen, Veranstalter und Marken dabei, ihre Positionierung zu schärfen, Erlebnisse zu optimieren und wirtschaftliche Potenziale zu entwickeln.

Mit dem Ansatz „Je besser das Erlebnis, desto größer die Möglichkeiten“ verbinden wir Marke, Angebot und Kommunikation zu ganzheitlichen Strategien, die Wirkung erhöhen und neue Zielgruppen erschließen.