

Einfluss der Corona Krise auf die Geschäftsreisetätigkeit nach der Krise

Die Luftfahrt wurde von der Corona Krise in noch nie dagewesenem Masse getroffen. Durch starke Einschränkungen im Reiseverkehr mussten Geschäftsreisende auf Videokonferenzen und andere Mittel ausweichen. Die vorliegende Arbeit ist ein weiterführender Teil der Forschung, welche sich im Herbst 2020 mit der Frage nach dem Rückgang von Geschäftsreisen nach der Krise beschäftigt hat. In der vorangegangenen Arbeit wurde eine Reduktion von Geschäftsreisen um 16 % bis 28 % gegenüber dem Jahr 2019 vorausgesagt.

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, diese Aussage mit weiteren Daten zu belegen und zu verfeinern. Zudem wird untersucht, welche Arten von Meetings von Geschäftsreisenden vorzugsweise physisch durchgeführt werden sowie was die Vorteile von virtuellen Besprechungen und jene von physischen Treffen sind. Dies wird erreicht durch die vertiefte Analyse von Daten aus zwei unabhängig durchgeführten online Umfragen mit total 577 vergleichbaren Antworten und durch die Auswertung von 14 Interviews mit grossen internationalen Unternehmen.

Es konnte belegt werden, dass ein Rückgang der Geschäftsreisen von 24 % bis 32 % erwartet werden muss. Zudem zeigten die Daten, dass die Premium Economy Klasse nach der Krise auf Langstreckenflügen tendenziell eine erhöhte Nachfrage von Geschäftsreisenden erfahren wird. Dafür werden etwas weniger Geschäftsreisende in der Economy Klasse reisen.

Der grösste Vorteil von virtuellen Meetings ist die Zeitersparnis. Weiter wurden niedrigere Kosten und eine Reduktion von Formalitäten als wichtige Vorteile von virtuellen Besprechungen eruiert. Die physischen Treffen haben ihre Vorzüge im sozialen Kontakt zu Kunden und Partnern. Online-Meetings scheinen nicht in der Lage zu sein, ein Umfeld zu schaffen, wo Vertrauen aufgebaut und Beziehungen gepflegt werden können. Vielen Befragten fehlt die nonverbale Kommunikation in virtuellen Meetings, und sie bevorzugen es, bei einem physischen Treffen ihr Gegenüber gesamtheitlich wahrnehmen zu können. Geschäftsreisende legen besonderen Wert darauf, Verhandlungen auch in Zukunft von Angesicht zu Angesicht führen zu können.

Die vorliegende Studie konnte eine qualifizierte Aussage zur Entwicklung von Geschäftsreisen nach der Krise machen. Die erarbeiteten Analysen können als Teil eines grösseren Forschungsprojekts des Industriepartners CFAC der Universität St. Gallen angesehen werden.

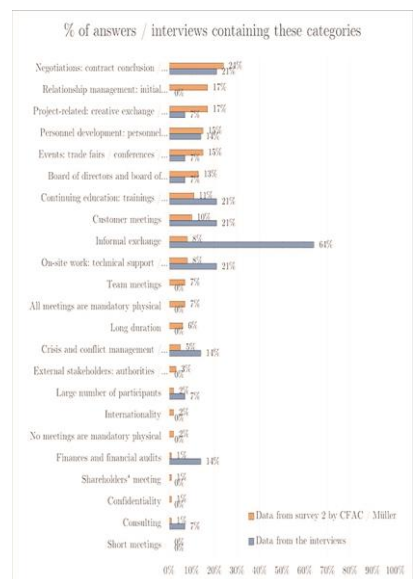


Diplomierende

Andreas Böhm
David Nufer

Dozent

Andreas Wittmer



Die am häufigsten angegebenen Typen von Meetings, welche vorzugsweise in Form von physischen Treffen stattfinden.