

MOUNTAIN

Manager 2/15

Meinung:

H. Karmasin, Institut Motivforschung

Mountain-Manager 110

Erich Pfeifer, Seilbahn Sulden

Special:

Trends & Inszenierung

 **sigmacabins**

pininfarina

LEITNER[®]
ropeways

INTERALPIN, INNSBRUCK
LEITNER STAND
HALLE D, STAND 05/06

Enthüllung der neuen 3S-Kabine

MITTWOCH 15. APRIL

12.00 UHR



PistenBully®

400 ParkPro

2014 season

The Game Goes On

Verantwortung ist der Schlüssel zum Erfolg. Deshalb hören wir nicht auf, in Produktentwicklung und in die Szene zu investieren.

Es ist soweit! ParkPro – Interalpina 2015
www.pistenbully.com

Spot: Mt. Hood Meadows (USA), Superpark 18
Athlet: Sage Kotsenburg (Olympischer Goldmedaillengewinner/Slopestyle, Sochi 2014)
Foto: Oli Gagnon

Komfort trifft Design

Bei der neuen kuppelbaren Sesselbahn Aualm setzten die Bergbahnen Scheffau auf Qualität und Design. Die modernen Sessel für je acht Fahrgäste sind individuell auf den Markenauftritt der SkiWelt abgestimmt: die Polster sind elegant in Schwarz mit roten Kopfstützen. Sitzheizung und Bubble sorgen für eine angenehme Fahrt, selbst bei Wind und Wetter. Die neue Sesselaufhängung von Doppelmayr, ausgerüstet mit speziellen Feder- und Dämpfungseinrichtungen, bringt außerdem maximalen Fahrkomfort auf der Strecke und bei der Stationseinfahrt.

Die Doppelmayr/Garaventa Gruppe ist Qualitäts- und Technologieführer im Seilbahnbau. Innovationsgeist, Spitzenqualität und bedingungsloses Sicherheitsstreben zeichnet das Unternehmen aus. Unsere Kunden erhalten maßgeschneiderte Seilbahnlösungen in modernem Design und beste Betreuung – von der ersten Idee bis zum abgeschlossenen Projekt und während der gesamten Lebensdauer.

www.doppelmayr.com



➤ ... zur Ideallösung.

➤ Von der Idee ...



Ohne Ziel ist kein Wind der richtige (Zitat Seneca)

Auf dem 25. TourismusForumAlpenregionen in Mayrhofen sind einige bemerkenswerte Statements gefallen. Etwa vom grischconsulta GF Dr. Roland Zegg: „Die herkömmliche Formel, eine neue Bahn bringt 10 % mehr Gäste, hat längst keine Gültigkeit mehr.“ Zegg als Experte für Fusionen und Coachings sowie u. a. Verwaltungsrats-Vizepräsident der Zermatt BB AG muss es ja wissen. In gesättigten Märkten, wie der Wintersport-Tourismus einer ist, hat eine eindeutige Positionierung die oberste Priorität. In unserer Branche verhält es sich hingegen nach wie vor so, dass ziemlich alle Skistationen ähnliche Produkte bieten. Um jedoch künftige Zielgruppen begeistern zu können, gilt es ein eigenes Profil zu finden, das dann passende und innovative Produkte für eine gewisse „Geschmacksgruppe“ bereitstellt. Ja, Sie haben richtig gelesen. Laut der Key Note-Referentin Dr. Helene Karmasin stimmt der traditionelle Begriff der „Zielgruppe“ im Tourismus heute nicht mehr. Man habe es vielmehr mit „Stilgruppen“ quer durch alle Schichten und Altersgruppen zu tun, die sich durch ihren Lifestyle charakterisieren, so die renommierte Motiv- und Marktforscherin. Folglich geht es darum sich klarzumachen, welche Botschaften ein Produkt ausstrahlen muss, um den Gast in seinen diversen Lebenssituationen „abzuholen“.

Schatzkammer Alpen als Gegenwelt

Was aber allen gemeinsam ist: sie suchen im Urlaub eine Gegenwelt zum erschöpfenden Alltag. Und die meisten unserer Gäste kommen inzwischen aus urbanen Ballungszentren – in Europa leben bereits 70 % der Menschen in Städten. „Die Alpen sind im Vergleich zu diesen Betonwüsten eine wahre Schatzkammer der Schönheit, Natürlichkeit und Authentizität (zumindest meistens...). Wir haben ganz grundlegende Werte, die andere nicht kennen. Weil wir etwas Besonderes bieten, dürfen wir auch teuer sein und müssen uns nicht auf dem Altar der Billigmärkte opfern“, outete sich Zegg weiter. Erfolg in gesättigten Märkten gehorche nicht grundsätzlich anderen

Regeln, jedoch die Konsequenz sei noch viel wichtiger. Mit anderen Worten: Wer eine eindeutige Positionierung konsequent umsetzt, seine Ziel (Stil-)gruppen klar definiert, für diese passende und innovative Produkte aufbaut, diese bewirbt und dadurch letztlich Leadership erreicht – der gewinnt. Summa summarum braucht es dafür die „3 K“: Klarheit, Konsequenz und Kraft!

Atempause durch PistenManagement

Es nützt aber alles nichts für diese Tourismussparte, wenn es keinen Schnee gibt. Bislang konnte die technische Schneeproduktion trotz kürzerer „Schneifenster“ und zunehmend instabilerem Klima noch immer als Lebensretter in die Bresche springen. Der Preis dafür ist allerdings hoch. Ein Viertel des Umsatzes wird im Durchschnitt von den Seilbahnunternehmen bereits in die Pisten investiert, noch mehr Einsatz bei der Infrastruktur können sich künftig aber nicht mehr alle leisten. Ein Weg, der uns auf die nächsten Jahre hinaus eine Atempause verschafft, um auf die Klimakapriolen reagieren zu können, ist das Ressourcen und somit Kosten sparende PistenManagement durch die Schneehöhen-Messsysteme (samt den unbedingt dazugehörigen Masterplänen für die Sollhöhen!). Insofern ist „PistenManagement auch immer DestinationsManagement!“, wie es Robert Sölkner von PowerGIS bei seinem Referat: „Ökologisches Engagement statt Wasser marsch. Das Zusammenspiel von Natur, Mensch und Technik.“ ausdrückte. Denn PistenManagement sichert die Wertschöpfung ganzer Regionen. Noch! Wir kommen aber nicht daran vorbei, uns ein Ganzjahresgeschäft aufzubauen, um verstärkt „schneeunabhängige Tourismuseinnahmen“ zu generieren. Das bekannte sogar die TOP-Winterdestination Garmisch-Partenkirchen in der Person des TVB-Chefs Peter Nagel offen. Und Mayrhofen-Vorstand Michael Rothleitner ergänzte: „Wir müssen uns jetzt auf 365 Tage Geschäfts-Ideen vorbereiten, um das aufzuholen, was wir künftig im Winter nicht mehr verdienen können!“



... die **größte** und **sicherste ZIP-LINE** der Welt ...

4 parallele Linien
1500m & 1000m

... nach Seilbahn- und Vergnügungsgeräte-Norm

*...thinking in **solutions***

DESIGN BY NATDESIGN.AT



carvatech

www.carvatech.com

IMPRESSUM MOUNTAIN Manager

Internationale Zeitschrift
für Berg- und Wintersporttechnik
und bergtouristisches Management

Verlag:

EuBuCo Verlag GmbH
Geheimrat-Hummel-Platz 4
D-65239 Hochheim/M
Tel. +49(0)61 46/605-142, Fax -204

Herausgeber:

Horst Ebel
Geschäftsleitung:
Alexander Ebel,
Tel. +49(0)61 46/605-141

Chefredakteur:

Dr. Markus Kalchgruber
Mobil +43(0)6 64/1 00 21 50
E-Mail: m.kalchgruber@aon.at
Habichtweg 16, A-5211 Lengau

Anzeigenmanagement gesamt:

Joyce Hoch, E-Mail: j.hoch@eubuco.de
Tel. +49(0)61 46/605-142

Anzeigenleitung:

Otto Roman Fosateder
Mobil +43(0)6 64/4 42 06 80
E-Mail: o.r.fosateder@aon.at

Verlagsbüro Österreich:

Scherenbrandtnerhof-Str. 6, A-5020 Salzburg
Tel. +43(0)6 62/42 30 12
Fax +43(0)6 62/42 15 15

Redaktion Österreich:

Dr. Luise Weithaler
Tel. +43(0)6 62/88 38 32
E-Mail: weithaleripr@aon.at
Kirchenstr. 31
A-5020 Salzburg

Redaktion Schweiz:

Damian Bumann
Tel. +41(0)79/2 20 28 53
E-Mail: damian@damitas.ch
Obere Dorfstr. 52
CH-3906 Saas-Fee

Produktionsleitung:

Frank Freitag, E-Mail: f.freitag@eubuco.de
Tel. +49(0)61 46/605-160

Layout: Dagmar Wedel, Wiesbaden

Druck: Frottscher Druck GmbH, Darmstadt

MM-online: www.mountain-manager.com
Christian Schmickler

Anzeigenpreise:

Preisliste Nr. 39 vom 01.01.2015

Vertrieb:

Tel. +49(0)61 46/605-112
Fax +49(0)61 46/605-201
E-Mail: vertrieb@eubuco.de



Bezugspreise

Einzelpreis 9,50 €
inkl. Versandkosten und ges. MwSt.

Jahresabonnement

8 Ausgaben, Deutschland: 68,- € inkl. Versandkosten und ges. MwSt./Europa: 78,- € inkl. Versandkosten
Versandkosten Übersee: 78,- € + Versandkosten

46. Jahrgang, 2015

ISSN 1618-3622

Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen.



12–33 SPECIAL TRENDS



8–10

MEINUNG: HELENE KARMAVIN:
VON DER ZIELGRUPPE ZUR STILGRUPPE

MM-MAGAZIN

- 4 Editorial
- 6 Inhalt

TRENDS

- 8 Meinung: Dr. Helene Karmasin: Von der Zielgruppe zur Stilgruppe
- 12 25. TFA: Navigieren in gesättigten Märkten
- 14 Erlebnisplan: Vom Seilbahn-Spagat zum Park-Format
- 16 Neue Winterprodukte von pronatour
- 18 Sunkid: Vogelkunde auf spielerische Art erleben
- 20 OBRA-Design: Themenspielgeräte in der Adventure-Stage Ischgl
- 22 Faszinatour: Neue Produkte zur Belebung des alpinen Sommertourismus
- 24 Fun Construction: Geschicklichkeit und Orientierung im Raum
- 26 Interview: Mein Weg zum Seilbahn Akademiker
- 28 visit: Die neue Ära der Panomax-Kamera
- 30 In Schröcken profitieren alle von der neuen Dorfabbfahrt
- 32 ZOOMROOM im neuen Service-Center Punka, Sextner Dolomiten

OUTFIT

- 34 Edelweiss: Hochwertiges Outfit ist man Image und Mitarbeitern schuldig
- 36 Arbeitsschutz Müller: Top-Auswahl bei hochwertiger Arbeitskleidung

SKISERVICE & RENT

- 38 THALER in Fiss: Das Skidepot mit dem Feelgood-Faktor
- 42 Montana: Führend bei der Einrichtung von Rental Stations und Depots

NEUE BAHNEN

- 44 Leitner ropeways: Zwei neue 10er-Kabinenbahnen bieten Top-Komfort
- 46 Doppelmayr/Garaventa: Moderne 6er Sesselbahn Sunnegg ersetzt 2 Schleplifte
- 48 Die neue Pendelbahn Davos-Platz Ischalp
- 50 Leitner ropeways: Großer Zuspruch für die weltweit längste EUB
- 52 Doppelmayr/Garaventa: Mehr Komfort in Scheffau durch High-Tech 8SBK
- 54 CWA Constructions: Beste Qualität für jeden Einsatz
- 55 SIGMA Composite: Kabinen setzen Akzente
- 56 Steurer Seilbahnen AG: Großer Erfolg für SSB Falun
- 58 Salzmann Ingenieure ZT: 10er Kabinenbahn mit hohen Ansprüchen

MARKETING & MANAGEMENT

- 60 110. MM-Interview: Erich Pfeifer, Präsident Seilbahnen Sulden
- 66 Kindergastronomie
- 69 Offensive im Ötztal
- 70 50 Jahre Zauchensee
- 71 Kässbohrer: Webshop – schnell, tagesaktuell, einfach
- 72 Spatenstich in Wolfurt
- 73 MND Swiss
- 74 Nachhaltigkeitssymposium in Arosa
- 76 Digitale Informationssysteme von feratel/sitour
- 77 elements realisiert neue Website für Zugspitz-Arena Bayern-Tirol
- 78 M. Partel: Künftige Gäste sind schwer zu halten
- 80 Loop21 Mobile Net GmbH: Erlebnis in Echtzeit mit Freunden teilen
- 81 Spotlio: Eigener Mobile Guide steigert Umsatz der Destination

TECHNIK & WIRTSCHAFT

MESSE

- 82 Vorbericht zur InterAlpin
- 84 Das große Treffen der PistenBully-Familie auf der InterAlpin 2015
- 86 Leitner/Prinoth und DemacLenko: einzigartige Neuerungen zur InterAlpin
- 88 Leripa punktet mit ROBOLON
- 89 Lindner Traktoren: Der neue Lintrac
- 89 GIFAS Messe News
- 108 TechnoAlpin: TL6 und TF10 Piano kommen als Innovation zur InterAlpin

PISTENMANAGEMENT

- 90 PRINOTH: Bestens präpariert in die Zukunft
- 92 SNOWsat goes America
- 93 PistenBully: „Official Service Provider“ für FIS-Events
- 94 V. Meili AG: Top Performance für den Kunden
- 95 PISTENTECH: Fairer Partner mit Top-Auswahl
- 96 Kässbohrer: SNOWsat-Flottenmanagement am Puls der Zeit
- 98 ELEKTRO POWER iCATpro13^{ZE}: Nachhaltigkeit serienmäßig
- 100 PowerGIS: Interview in St. Anton über das ARENA PistenManagement

BESCHNEIUNG

- 102 DemacLenko: Schlagkräftige Beschneigung sichert Doppel-WM am Kreischberg
- 104 Leogang noch schneesicherer mit SUFAG Compact Peak
- 106 Weltneuheit von 2SNOW: die Medusa produziert doppelte Schneemenge
- 110 ERSO Technology wirkt auf Schnee und Gesundheit
- 112 Klenkhart & Partner Consulting: Jahresrückblick 2014
- 115 Snowbox erzeugt keinen Nassschnee
- 116 AEP Planung und Beratung: Mit Kunden und Aufgaben gewachsen

FIRMEN NEWS

- 118 Matterhorn Gotthard Bahn vertraut auf ZAUGG
- 120 Albatros und Pfeifer stemmen gemeinsam Mammut-Auftrag
- 122 Kriwan: Sicherheit und Schutz durch das neue Diagnose-System
- 123 FH Heidelberg: Marktstrukturanalyse für Seilbahnhersteller
- 124 Neues von Baumann Schutzfolien
- 126 Beleuchtung von Stichaller für die neue Schanze in Tschagguns
- 128 Immoos Sicherheitstechnik
- 129 6eckige Wolfkabine
- 130 Eisenbeiss GmbH: Der kleine Sensor gegen große Schäden



60–65

110. MM-INTERVIEW: ERICH PFEIFER,
PRÄSIDENT SEILBAHNEN SULDEN



40–59

NEUE BAHNEN



90–117

PISTENMANAGEMENT & BESCHNEIUNG

INSERTENTENLISTE

Arbeitsschutz Müller GmbH	121	GIFAS	105	Loop21 Mobile Net	75	REISCH Maschinenbau	93
Baumann Schutzfolien	65	IDEE GmbH	67	Melzer & Hopfner	64	RKM Rasenpflege	27
BIBUS Hydraulik	127	Immoos	69	MND	51	RopeRunner	4
Borer Lift AG	107	ITS-Sport & Fun GmbH	39	MONTANA	97	Schloss Hofen/FH Vorarlberg	22
Brandner, Andreas	115	Jakob AG	72	Mountaintart GmbH	47	SIGMA	25
Carvatech	5	Jochum.Consulting	126	Mountainsports	119	SISAG AG	123
Chairkit GmbH	99	Kärntner Saatbau	6	Motorex	57	Skiresort	62
CWA	19	Kässbohrer	2 + 41	Multi Skiliftbau	96	SOFT-HARD WARE	61
DemacLenko	11	Kässbohrer Service	35, 53, 59	OBRA-Design	113	Spühl GmbH/CSA	83
Doppelmayer Seilbahnen	3	Klenkhart & Partner	7 + 33	Pistentech	103	Stichaller GmbH	79
Eisenbeiss	114	Kristallturm	26	Pool Alpin	10	TechnoAlpin	U4
Elektro Berchtold/Hydrosnow	9	KRIWAN	111	PowerGIS	23	Von Rotz & Wiedemar AG	49
ERA Elektrotechnik	Beilage	KSB Pumpen	71	Prinoth	29	Wintersteiger AG	63
feratel/sitour	117	Leitner	1	Qparks young mountain			
Frey AG	73	Lindner Traktoren	101	marketing	Beilage		

Planning in skiareas!

www.klenkhart.at

6067 Absam · Tirol · Österreich · T: +43 50226 · F: Dw 20 · office@klenkhart.at

InterAlpin
Stand C111

Dr. Helene Karmasin
Institut für Motivforschung



Von der Zielgruppe zur Stilgruppe

Die renommierte Motivforscherin Dr. Helene Karmasin aus Wien ist spezialisiert auf qualitative Marktforschung sowie Untersuchung von Produktkulturen. Zum 25. TourismusForumAlpenregionen steuerte sie den Eröffnungsvortrag mit o. a. Titel bei, in dem sie die Wandlungen der klassischen Zielgruppendefinitionen im Tourismus reflektierte – und welche Botschaften ein Produkt ausstrahlen muss, um den Gast in seinen diversen Lebenssituationen „abzuholen“. Wir geben an dieser Stelle die wichtigsten Statements wieder.



Foto: grischconsulting

Man kann heute 4 große Stilgruppen unterscheiden. Für eine gezielte Ansprache muss man die richtigen verbalen und visuellen Codes kommunizieren.

„Ich komme von der psychologischen Marktforschung und Semiotik, die sich u. a. damit beschäftigt, was die Kunden eigentlich wollen und wie wir etwas kommunizieren sollen, damit die Menschen auch erkennen, wer ihre Wünsche und Bedürfnisse am ehesten erfüllen wird. Die entscheidende Frage ist: warum entscheiden sich Menschen so, wie sie sich entscheiden? Und was kann ich tun, um sie zu beeinflussen, mich zu wählen bzw. in meine Destination zu kommen? Entscheidungen sind grundsätzlich ein ungeheuer komplexes Phänomen, das ist immer ein Gemenge aus rationalen und emotionalen Seiten, aus Convenience, aus Preisen etc. Aber es gibt einen entscheidenden Punkt: Wenn Sie diese Ansprache richtig machen, dann entscheiden sich Menschen für Dinge, die sie – streng genommen – gar nicht brauchen und sie zahlen Preise, die man nicht für möglich gehalten hätte! Beispiele sind hier die boomenden SUVs (auch in den Städten, wo man Offroad-Autos nicht braucht) oder 300 Euro teure Nachtcremen oder Sheba Katzenfutter, das aufgerechnet auf den Kilopreis unge-

heure Kosten birgt (aber die Liebe der Katze ist gesichert!). Da muss man sich fragen: Was wird hier wirklich verkauft? Das, wofür die Leute eigentlich bezahlen und was sie begeistert, ist nicht die Funktionalität eines Produktes (die muss sowieso gegeben sein), sondern seine Bedeutung!

Wofür steht ein Produkt?

Produkte müssen für etwas stehen, das das Leben reicher macht, das mich glücklicher macht, das irgendeine interessante Vorstellung transportiert. Bei den o. a. SUVs, die man ja nicht zum Semmel Einkaufen und Kinder Abholen braucht, bringt es der Jeep auf den Punkt mit dem Slogan: ‚Für den Jäger in Dir‘. Man ist also abenteuerlustig unterwegs, wenn man da drin sitzt, und nicht langweilig! Hier berühren wir einen interessanten Punkt: die Zielgruppenforschung sagt ja heute: in jedem von uns sind mehrere Personen – sozusagen das Komitee der Selbstes. Das heißt welcher meiner Ich-Bestandteile könnte denn inszeniert werden durch die Produkte, die mir angeboten werden?

Die o. a. Nachtcreme nennt sich z. B. ‚Orchidee Imperial‘ und, eingehüllt in dunkelblaues edles Glas mit weißer aufblühender Blume drauf, strahlt sie reine Magie aus. Dann hat man das Gefühl: So wird meine Haut auf magische Art und Weise schön! Oder ein Brot mit der Bezeichnung: Roggenbrot mit Honig und Lavendel. Das gibt Ihnen das Gefühl: hier bekomme ich etwas Wunderbares! Zur gewählten Sprache kommen dann noch entsprechende Farben und Bilder. Diese richtige Mischung macht in sehr vielen Fällen den Unterschied aus. Und hier muss ich Ihnen dringend ans Herz legen nachzudenken: Sie haben wunderbare Angebote in den Alpen und herrliche Destinationen. Aber wenn man sich anschaut, wie Sie das kommunizieren über ihre verbalen Codes und ihre visuellen Codes, dann könnte das meistens überall sein. Also die anzustrebende Einzigartigkeit einer Destination ist auch immer eine Frage der semiotischen Raffinesse. Das kann man von den Erfolgen der Konsumgüterindustrie lernen.

Die meinen ja mich!

Es beginnt schon damit, wie man die Dinge nennt (also nicht unbedingt ‚Bläh- und Verdauungstee‘) und welches Lebensgefühl man dabei vermittelt. Am besten klappt dies über eine Marke – aber diese will zuerst aufgebaut sein (hierzu gibt die sogenannte ‚Marken-Technik‘ Auskunft). Das Schaffen touristischer Marken ist etwas schwieriger als bei Schokoriegeln und Autos, denn jeder in einer Destination muss dahinter stehen! In Folge muss man es so inszenieren, dass Begehrlichkeiten geweckt werden. Wenn man also einmal weiß und einig ist, wofür die Destination stehen könnte, dann müssen Sie die ‚semiotischen Köder‘ auslegen. Erfinden Sie Bilder und Formulierungen, wo die Leute, die Sie ansprechen wollen, sagen: Die meinen mich! Allerdings müssen diese Leute dann auch das entsprechende Produkt bei Ihnen in der Realität vorfinden,

das diese Vorstellung einlöst. Das ist selbstverständlich ein schwieriger Prozess.

Denken Sie zunächst einmal nach, was Sie verkaufen: Urlaub. 9 von 10 Menschen wollen Urlaub machen, darauf können Sie schon einmal bauen und sind in einer glücklicheren Lage als etwa Waschmittelproduzenten. Urlaub ist eine Gegenwelt, a time without a time, ein eigener Raum mit einer eigenen Atmosphäre und eigenen Zeitabläufen – ein Soziologe nannte sie einmal die ‚Kulissen des Glücks‘ und ‚Sehnsuchtsräume‘. So müssen sie auch wirken. Und Sie müssen immer neu darauf achten, dass dieser Eindruck auch wirklich erzeugt wird und erhalten bleibt.

Urlaub heißt, eine andere Rolle einnehmen

Speziell der Eintritt in so einen Raum ist ganz wichtig. Wenn Sie die Türe aufmachen, müssen Sie fühlen: jetzt bin ich in einer wundervollen Welt! Man kommt also in den Sehnsuchtsraum – dieses Gefühl soll jedoch schon in der Anlockphase erzeugt werden.

Das zweite Spezielle bezüglich des Phänomens Urlaub ist, dass die Leute eine andere Rolle einnehmen wollen. Bei uns läuft das immer unter der Etikette: ‚king for one day‘. Die Leute wollen beachtet werden. Das bleibt die soziale Realität den Menschen ja vielfach schuldig. Deshalb ist dies ein unglaublich kostbares Gefühl. Erfolgreiche Produkte leben letztlich von den Defiziten und Schwächen der Menschen.

Im Urlaub will man etwas erleben, etwas fühlen mit allen Sinnen den Urlaub genießen. Nun sind Erlebnisse vielfältig, es gibt viele Arten: Thrill, Romantik, Gemütlichkeit – ganze Paletten von Gefühlen lassen sich erzeugen.

Dazu kommt noch folgendes: Wir sind eine stark individualisierte Gesellschaft. Was ein schönes Erlebnis ist und was ein Sehnsuchtsraum, da differenzieren die Leute. Was für die einen schön ist, halten die anderen

das team für ihre komplette pumpstation

**hydro
snow**
GMBH

8665 Langenwang • Grazer Straße 47
T +43 (0) 3854 / 25 005 - 0 • F DW 25
office@hydrosnow.at
www.hydrosnow.at

**ELEK
BERCHTOLD**
Planung
Ausführung
Wartung

A-6408 Pettneu • Dr. Otto-Keimel-Weg 2
T: +43(0)5238 84123 • F: DW 30
peter@berchtold.at
www.berchtold.at

für stinklangweilig. Auch innerhalb der bisherigen Zielgruppendefinition. Deshalb ist es nicht mehr ganz der richtige Ausdruck. Selbstverständlich wollen Senioren weiterhin etwas anderes als Familien – aber diese Gruppen sind nicht homogen, werden durch Unterschiedliches motiviert und begeistert. Man muss also anhand der Erwartungen und Wünsche inszenieren. Hier kann man vier große Muster unterscheiden. Aber zuvor sollte man noch die Werte kennen, die heute insgesamt als wichtig aufgefasst werden.

Generell wichtige Werte

- 1) Die Bedeutung des Körpers ist hoch; Die Gesellschaft ist besessen von der Idee des ‚perfekten Körpers‘. Es gibt viele Facetten wie Gesundheit, Schönheit, Jugendlichkeit, Fitness etc. – aber eine davon sollten Sie ansprechen:
- 2) Es findet eine Feminisierung statt. Die Kultur im Ganzen wird weicher, sanfter, weiblicher. Deshalb soll man z. B. heute auch Skifahren anders als früher (mit verwegenen Kerlen, die sich zu Tal stürzen) inszenieren. Wintererlebnisse sollen heute anders ausschauen – Frauen spielen eine ungeheure Rolle bei der Urlaubsplanung!
- 3) Nachhaltigkeit und Echtheit;
- 4) Convenience. Die oberste Maxime ist: dont make me thrill!
- 5) Alles soll medialisierbar sein, Erlebnisse und Informationen müssen via Handy und Apps etc. empfangen und versendet werden können. Was nicht am Schirm ist, hat für manche Gruppen keine Realität!

4 große Geschmacksgruppen

Innerhalb dieser Megatrends lassen sich 4 große Geschmacksgruppen ausfindig machen (nach dem Soziologen Pierre Bordieus), die sich in Balance halten, weil sie gegeneinander agieren.

- A) Das Niveau-Milieu
- B) Das Selbstverwirklichungs-Milieu
- C) Das Harmonie-Milieu
- D) Das Unterhaltungs-Milieu

Im Niveau-Milieu haben die Leute eine Maxime, die heißt: Nur nichts Barbarisches, nichts Lautes und Schrilles. Sie schätzen Klasse, Tradition und Echtes – auch bei den Produkten und Mahlzeiten – und bleiben gerne unter sich. Destinationen wie Südtirol oder Zürs bedienen z. B. diese Stilgruppe.

Es ist sicher nicht einfach einen ganzen Ort darauf einzuschwören. Vor allem muss man auch wissen, was



Foto: mak

*Helene Karmasin:
Was verkaufen Sie
eigentlich wirklich?
Kulissen des Glücks!*

nicht passt und was man daher nicht ausstrahlen darf oder zulassen darf.

Auch in der zweiten Gruppe wollen die Leute Qualität und Klassik, aber es soll etwas mehr Action stattfinden. Die haben ein wenig Angst vor ältlich und langweilig. Und sie wollen von den Erlebnissen erzählen können, lieben es aber nicht, sich an Regeln zu halten. Die Harmoniegruppe hat die Maxime: nur nichts Fremdes, nur nichts Anstrengendes. Am liebsten würden sie ihr Zuhause transferieren, alles soll möglichst gemütlich und lieb sein. Übrigens sind da auch die meisten Familien beheimatet. Jedes Familienmitglied soll auf seine Rechnung kommen, die Eltern wollen auch einmal entlastet werden.

Im vierten Milieu dominiert die Action, es muss immer was los sein. Schnäppchenjagd und Medienkultur sind wichtig

Wie verkauft man nun zentrale Werte den einzelnen Geschmacksgruppen?

Das Konzept der Gegenwelt z. B. – das heißt für die meisten, das ist das authentische vorindustrielle Leben! Für das Niveau-Milieu heißt das echte Traditionen (echte Volksmusik, echte Leinenstickerei etc.), das Selbstverwirklichungs-Milieu will regionale Kulinarik von berühmten Köchen genießen, für das Harmonie-Milieu ist die Gegenwelt ‚Wandern mit Hansi Hinterseer‘ und für das Unterhaltungs-Milieu ist das eine Weißwurst-party mit irrwitzigen Dirndl-Kostümen. Auf solche Unterschiede muss man z. B. auch bei Landschaftsinszenierungen achten. Man kann entweder die Gefühlswelten von überwältigend, erhaben, mächtig vermitteln oder von lieblich und idyllisch. Die Klammer zur Feminisierung bildet auch das Magische. Fragen Sie sich immer: was wollen wir vermitteln und was nicht. Mächtiges Bergerlebnis oder King für one Day? Dann findet man die richtigen semiotischen Köder dafür in der Sprache der Stilgruppe. Schwierig ist es aber, für alle etwas bieten zu wollen. Da ist weniger immer mehr.“



Die Einkaufsgemeinschaft
für Seilbahn- und Skiliftbetriebe
in Österreich und Deutschland.

www.pool-alpin.com

Besuchen Sie
uns auf der
INTERALPIN Innsbruck
15.-17. April 2015
Halle D
Stand 10b

The future of snow



Schnee mit System.

Innovative Beschneiungsanlagen auf Kundenmaß, von der Planung bis zur Inbetriebnahme.

Komplett aus einer Hand.

Mitglied der Unternehmensgruppe Leitner – weltweit führender Komplettausstatter von Skiresorts.

BESUCHEN SIE UNS auf der **INTERALPIN** in Innsbruck

15.-17. April 2015 // Halle D05-D06



www.demaclenko.com



25. Tourismusforum der Alpenregionen, Mayrhofen

Nichts ist unmöglich – Berg-und Talfahrten im alpinen Tourismus

„Navigieren in gesättigten Märkten. First Mover oder Hinterherläufer“ lautete der Titel des inzwischen 25. Tourismusforums Alpenregionen (TFA), das am Mittwoch den 25. 3. in Mayrhofen im Zillertal zu Ende ging. Gut 160 Fach- und Führungskräfte aus der Schweiz, aus Deutschland, Österreich und Südtirol diskutierten mit internationalen Referenten und Fachexperten über die aktuelle Situation, zu Prognosen, Erfolgen und auch Rückschritten in der touristischen Schatzkammer der Alpen. Das eigene Profil zu finden ist jetzt wichtiger denn je.



„Wir ziehen den Karren gemeinsam!“ demonstrierten die Mayrhofner Bergbahnen auf der Happy Birthday Night des 25. TFA. Links außen an der Käsekutsche Vorstand Michael Rothleitner.

Mit den Worten „Die Formel: Eine neue Bahn bringt 10 % mehr Gäste“ stimmt längst nicht mehr, eröffnete girschconsulta Chef Roland Zegg das Symposium. Die Motivforscherin Dr. Helene Karmasin, der CEO der Schweizer Jugendherbergen Fredi Gmür, Skistar-CTO Bo Halvardsson, Bohuš Hlavatý, CEO der Tatry Mountain Resorts, der CEO der Saastal Bergbahnen AG Rainer Flaig und Bestseller-Autorin Anne Schüller aus Deutschland sind nur einige der zahlreichen gefragten Referenten und Experten, die sich vom 23. bis 25. März auf der TFA-Bühne im Europahaus in Mayrhofen dem „Navigieren in gesättigten Märkten“ widmeten. Der erste Vormittag verdeutlichte mit vielen praktischen Beispielen, wie Marketingkampagnen im Tourismus „verpuffen“, wenn das Produkt nicht attraktiv ist oder die anzusprechenden Lifestyle-Gruppen nicht mit den richtigen Botschaften und Signalen in den verschiedenen Situationen ihres Alltages angesprochen werden.

Die Explorer-Hotels aus Deutschland und die Schweizer Jugendherbergen (SJH) bewiesen anhand klarer Zahlen und Fakten, dass es auch in einem schwierigeren Umfeld mit einer soliden Planung und einem effizienten Konzept bestens möglich ist, steigende Logiernächte und Umsätze zu erzielen. Bei den SJH wurde u. a. das Marketingbudget durch die derzeitige Situation im Schweizer Tourismus kurzfristig neu aufgeteilt und der Marketingschwerpunkt wieder ins Inland gelegt, was bereits erste spürbare Resultate zeigt. Zudem steht nach dem ersten wellnessHostel in Saas-Fee ein weiteres spannendes Projekt in der „Pipeline“.

Die Bedeutung der Einheimischen

Welche hohe Bedeutung es für eine Destination hat, die Einheimischen in ihre Ausrichtung schon von der Planung an mit einzubinden, zog sich bereits mit dem Beitrag von Peter Nagel, einem der beiden Direktoren





Eine der typischen Talk-Runden des Symposiums: (vlnr.) Roland Zegg (GF grischconsulta), Rainer Flaig (CEO Saas-Fee Bergbahnen AG, Matthias In-Albon (Leiter Technik Saastal Bergbahnen) und Monika Schärer (Moderatorin) über „Umsetzung von Change- und Kostenprozessen“.

von Garmisch-Partenkirchen Tourismus, wie ein roter Faden bis zum letzten Vortrag durch den Nachmittag des ersten Forumstages. Garmisch-Partenkirchen beschreibt unter herausforderungsreichen Bedingungen den Weg vom Image des „Nur-Wintersport-Ortes“ zur bekannten Ganzjahres-Destination. Bereits jetzt werden hier mehr als 60 Prozent der touristischen Jahresumsätze im Sommer generiert!

Zum Start des 2. Forumstages gab es spannende Einblicke in die Struktur und die Ausrichtung skandinavischer und osteuropäischer Wintersport-Regionen. Bo Halvardsson von Skistar machte deutlich, dass eine moderne Bergbahn-Infrastruktur und „etwas Angebot drumherum“ schon lange nicht mehr ausreichen, um sich in der Masse abzuheben. Neben verkaufbaren Produkten, überraschenden Inszenierungen und klarem Gästefokus sind vor allem ein durchdachtes Marketing und ein flexibles Pricing die Schlüssel zum Erfolg. Gerade beim Thema Pricing sieht Halvardsson für die Schweizer Bergbahnen noch starken Handlungsbedarf.

Bohuš Hlavatý, der aus der Slowakei ins Zillertal angereist war, unterstrich mit seinen Fakten die Worte von Halvardsson. Die Tatra Mountain Resorts haben seit 2008 immense Summen in Anlagen, Hotels und Freizeiteinrichtungen investiert und so sind beachtliche Resorts nach amerikanischen Vorbild entstanden. Der heutige Erfolg liege aber nicht in den Erneuerungen der Infrastruktur allein, sondern besonders darin, dass sich die Regionen unter anderem ihrer langen Traditionen als Gesundheitsoasen und Rückzugsinseln in die Natur besinnen und diese Facetten in ihren Angeboten mit Genuss, Aktivsein und Erlebnis gekonnt kombinieren sowie kommunizieren.

Schwierige Restrukturierungsprozesse

Einen der eindrucklichsten Momente lieferten Rainer Flaig und Matthias In-Albon mit ihren Erfahrungen aus dem schwierigen Restrukturierungsprozess der Saastal Bergbahnen AG. Das Unternehmen hatte nicht nur mit stark rückläufigen Logiernächten in der Region, sondern mit schwierigen Rahmenbedingungen und schlechten Zahlen im Unternehmen sowie einem Eigentümerwechsel zu kämpfen. Beide Referenten ließen die Teilnehmer ganz nah den von ihnen geführten Kosten- und Change-Management-Prozess miterleben, der oft harte Entscheidungen abverlangte, jedoch die Saastal Bergbahnen AG künftig wieder auf Erfolgskurs führen soll.

Zum Jubiläums-TFA war auch Stadtpräsident Urs Marti in die Churer Partnergemeinde Mayrhofen ange-

reist. Er verfolgte mit großen Interesse die Vorträge und Talks am Montag und überbrachte zur „Happy Birthday Night“ dem TFA gemeinsam mit dem Bürgermeister von Mayrhofen, Günther Frankhauser, persönliche Glückwünsche.

In einem Medien-Interview vor Ort fasste Forumsgründer und Veranstalter Roland Zegg die aktuellen Rahmenbedingungen prägnant zusammen: „Wir leben in einer Zeit, in der nichts mehr unmöglich ist. Dinge, die wir uns vor kurzem noch nicht vorstellen konnten, sind bereits morgen Realität... Zuversichtlich stimmt mich, dass es auch in diesen Zeiten gut aufgestellte Unternehmen gibt, die auf ihrem Kurs unverändert sehr erfolgreich unterwegs sind.“

Er verriet zugleich den Termin für das 26. TFA im kommenden Jahr: Es ist der 04. bis 06. April 2016. Wohin das 26. TFA führen wird, ist noch offen. Auf jeden Fall stehen wieder höchst attraktive Destinationen in der engeren Auswahl.

i Infos: <http://tourismusforum.ch>



Bo Halvardsson, CTO bei SkiStar AB, die bedeutende skandinavische Ski-Destinationen führt, und Verwaltungsratspräsident der Andermatt Gotthard Sportbahnen (CH) gab einen Blick hinter die Erfolgs-Kulissen.



Prof. Dr. Harald Pechlaner ist Spezialist zum Thema Destinationsentwicklung und referierte über die Rolle der Einheimischen im System Tourismus.

Strategische Angebotsoffensive im Jungfrau-Gebiet

Vom Seilbahn-Spagat zum Park-Format

Als Masterplan- und Angebots-Entwickler begleitet die Erlebnisplan GmbH (Luzern) seit mehreren Jahren touristische Institutionen und Leistungsträger der Region Grindelwald/Wengen/Männlichen. Die Kunst der touristischen Erlebnisinszenierung entpuppt sich dabei als strategische Schlüssel-Kompetenz. Sie ermöglicht eine ganze Bandbreite an neuen Profilierungs- und Wertschöpfungseffekten.

Mit der freien Sicht auf Eiger, Mönch und Jungfrau stellt der Männlichen ein attraktives Ausflugs- und Wanderziel im Berner Oberland dar. Transporttechnisch erschlossen wird dieses von zwei Seiten und zwei Bahngesellschaften, von der Luftseilbahn Wengen-Männlichen und der Gondelbahn Grindelwald-Männlichen.

Das weitläufige und landschaftlich spektakuläre Wandergebiet wird derzeit schrittweise, mit großem Ideenreichtum und umsichtiger Sorgfalt inszeniert und attraktiviert.

Erlebnis- und Werbeinnovation

Der Öpfelchüechliweg erfuhr, mit Barry & Hans als „tierisch“ humorvolle und landesweit bekannte Repräsentanten des Schweizer Obstverbandes im Sommer 2013 einen zeitgemäßen Relaunch. Berner Sennenhund und Gans begleiten dabei junge und ältere Gäste von der Mittelstation weg zum Restaurant Brandegg, wo die legendären Öpfelchüechli als Stärkung locken.

Einzelne Apfel-Stationen vermitteln auf interaktive Weise viel Wissenswertes über die Frucht. Ab Smartphone und

QR-Code können von Barry und Hans augenzwinkernde Interna vernommen werden. Diese beinhalten zudem auch Lösungs-Hinweise des mit integrierten Suchspiels. Die Kombination von klassischen Werbeformaten und Erlebnisweg im Dienst des Schweizerischen Obstverbandes wurde übrigens bereits von der Schweizer „Werbewoche“ 2014 als „Kampagne des Jahres“ gefeiert.

Neue Deutsche Gäste in Sicht!

Neu führt die populäre Bilderbuch-Kuh Lieselotte aus Westfalen Familien vom Männlichen hinunter über die saftigen Alpweiden bis zur Mittelstation. Damit wird mit FISCHER Sauerländer ein „Klassischer Buchverlag“ strategischer Produkt-Partner und erweitert gleichzeitig seine eigene Palette an Erlebnis-Formaten.

Lieselotte und ihre Hühner „steigen“ aus dem Bilderbuch und können „leibhaftig“ inmitten des weidenden Simmentaler Vieh's erlebt werden. Verschiedene Spielanlagen lassen die Kinder dabei in die Geschichte der Bilderbuch-Kuh schlüpfen und somit zu einem Teil des Lieselotte-Abenteuers werden.

Mit dem FISCHER Sauerländer-Verlag wiederum kriegen die touristischen Leistungsträger einen potenten Markt-Multiplikator. Dieser wird die Botschaft von Lieselottes Abenteuer am Männlichen über Kanäle des Buchhandels im deutschsprachigen Raum verbreiten und somit neue und interessante Zielgruppen erreichen.

Krönendes Gipfelerlebnis

Der Männlichen-Gipfel wird sich, bisher stets ein wenig im Schatten des Jungfraumassivs, selbst zum königlichen Aussichtspunkt krönen und damit zum



Barry und Hans werben für den Öpfelchüechliweg.

Fotos: Erlebnisplan



Matthias Imdorf, GF der Agentur Erlebnisplan GmbH (www.erlebnisplan.com) fokussiert sich seit 2009 auf die Problemlösung in der Tourismuswirtschaft entlang des Alpenkamms.



Einzelne Apfel-Stationen vermitteln auf interaktive Weise viel Wissenswertes über die Frucht.



Ein einzigartiger Relaunch des renovationsbedürftigen Minigolf-Platzes führte zum neuen „Lauberhorn Crazygolf“.



Der Männlichen-Gipfel wurde zum königlichen Aussichtspunkt gekrönt.

selbstbewussten Erlebnisanbieter mauern. Denn eine entsprechende Inszenierung erfährt neu auch der bestehende UNESCO-Weg. Dieser führt von den Männlichen-Bergstationen über einen sanften Anstieg und ein komfortabel ausgebautes Wegprofil hoch zum Männlichen-Gipfel und erschließt so auch „nicht-alpinen“ Spaziergängern ein Gipfelerlebnis und königliche Hochgefühle im Herzen der Alpen. Nebst Familien will man mit dieser Inszenierung Gäste aus den internationalen Fernmärkten ansprechen und verstärkt auf den Männlichen bewegen.

Skizirkus mit Ball und Schläger

Auch Wengen, im Winter die illustre Bühne der internationalen Lauberhorn-Rennen, im Sommer direkt an der Frequenz-starken Pulsader hoch zum „Top of Europe“ gelegen, hat sich in letzter Zeit intensiv mit Fragen der Angebotsentwicklung auseinandergesetzt. Daraus entstanden ist mitunter ein einzigartiger Relaunch des renovationsbedürftigen Minigolf-Platzes, welcher im vergangenen Herbst als Lauberhorn Crazygolf wiedereröffnet wurde. Ein alt-bekanntes Spiel reizt im neuen Kleid und erzählt dabei lustvoll von den Tücken des Österreicher Loches, des Hundschopfes,

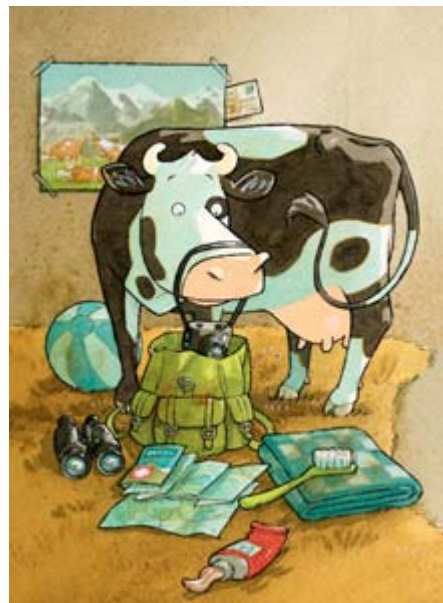
von Fankurven, engen Slalom-Kursen und Fangnetzen. Sogar die Kunstflugstaffel der Patrouille Suisse, welche den Event jedes Jahr lautstark untermalt, ist Gegenstand der Minigolf-Inszenierung.

Neue Vermarktungspotenziale

Erlebnisplan ist – gemeinsam mit zwei Bahngesellschaften, mit Wengen Tourismus, mit lokalen Gastronomen sowie mit betroffenen Alpengenossenschaften – die touristische Angebotsinszenierung professionell angegangen. Daraus entsteht ein profilstarker Angebots-Cluster, welcher neue Wege der Produkt-Darstellung und Vermarktung ermöglicht. Ab Sommer 2015 wird auf dem Männlichen die „all in one-Familycard“ angeboten. Sämtliche o.g. Attraktionen und Bahnen sind Bestandteil des Angebot-Pakets und können mit dem Tagespass frei genutzt werden. Die Familycard verspricht nicht nur einen Erlebnistag für die ganze Familie. Sie erschließt den Gästen das Erlebnisangebot auch „administrativ“ unkompliziert und soll mit ihren schlagkräftigen Argumenten den Kaufentscheid positiv unterstützen.

Optimismus dank erneuerter Seilschaften

Verschiedene touristische Leistungsträger ziehen rund um den Männlichen ge-



Neu führt die populäre Bilderbuch-Kuh Lieselotte aus Westfalen Familien vom Männlichen hinunter über die saftigen Alpweiden bis zur Mittelstation.

meinsam am Strick. Zudem versprechen neue Partnerschaften mit Branchen-externen Institutionen besonders viel Synergie-Effekte und Win-Win Potentiale. Die damit verbundene Belebung des Bergsommers liegt dabei absolut im Trend und bringt den Bergbahnen zusätzliche Einnahmen, welche wiederum teilweise das rückläufige Wintergeschäft kompensieren.

„Kabeltechniker“ werden zusehends zu „Parkmanagern“ und stellen sich den komplexen Zeichen der Zeit. Die daraus resultierenden Erfahrungen versprechen nicht nur wirtschaftliches Zukunftspotential, sondern bringen auch Abwechslung und mitunter viel Spaß in die Arbeit der Leistungsträger selber.

Die Touristiker am Männlichen sehen damit – trotz oder gerade in Zeiten der derzeit gefürchteten Frankenstärke – dem Sommer 2015 erwartungsfroh entgegen!

pronatour Winter-News: KIDSWINTERLAND® und KIDSSLOPE®

Kids in den Schnee!

Geht dem Wintersport der Nachwuchs aus? Tatsache ist, dass viele Skigebiete keine guten Kinderangebote haben, der Fokus liegt noch immer auf perfekten Schneeverhältnissen und dem Ausbau der Seilbahninfrastruktur. Das Erlebnisunternehmen pronatour hat deshalb mit KIDSWINTERLAND® und KIDSSLOPE® zwei völlig neue Attraktionen für Kinder und Familien entwickelt.



Foto: Daniel Ausweger

pronatour bringt die Kids auf die Piste: Im KIDSWINTERLAND® und auf der KIDSSLOPE® wird Wintersport zum fantastischen Abenteuer.

Die brandneuen Winterprodukte von pronatour schaffen nicht nur Begeisterung für den Wintersport, sondern machen das Kinderangebot jedes Skigebiets unverkennbar: Im KIDSWINTER-

LAND® tauchen Kinder und Skianfänger in die Welt der Schneepiraten ein, entdecken die Eiszeit oder erleben ein anderes, aufregendes Abenteuer. Hier macht Skifahren lernen einfach Spaß und das

Herumtollen im Schnee wird zum zauberhaften Wintererlebnis. Kinder, die dann schon ein wenig Skifahren oder Snowboarden können, finden auf der KIDSSLOPE® eine faszinierende Herausforderung. Und eine fesselnde Story, deren Protagonisten das jeweilige Thema zum Leben erwecken.

So macht Skifahren Spaß

„Wir erzählen bei jedem Projekt eine Geschichte und entwickeln daraus Schneeerlebnisse“, berichten Christian Lang und Werner Stark, Geschäftsführer von pronatour und langjährige Profis in Sachen Bergerlebnis. Von der Ski-Infrastruktur über die Pisteneinrichtung bis zu Relax- und Aufenthaltsbereichen passt alles in diese Story.

Für KIDSWINTERLAND® und KIDSSLOPE® wurden verschiedene Storylines entwickelt:

- ▶ Schneepiraten ahoi
- ▶ Skindianerland
- ▶ Schneezirkus
- ▶ Ritter Frost
- ▶ Eiszeit
- ▶ Schneeealm-Gang

Neues Winterprodukt von pronatour: Im KIDSWINTERLAND® tauchen Klein und Groß in eine faszinierende Geschichte ein, z. B. in die Eiszeit.

Die Erlebnispiste von pronatour und young mountain: Auf der KIDSSLOPE® wird Skifahren und Skifahren lernen zum fantasievollen Erlebnis, z. B. im Skindianerland.



Foto: Christian Riefenberg



Foto: Carolina Bagnato



Die Abenteuerpiste für Kinder und Familien: Auf der KIDSSLOPE® unterwegs mit der tierisch coolen „Schnealm-Gang“.



Im KIDSWINTERLAND® fließen Lernen und Spielen ineinander: Ritter Frost und sein magisches Schwert „Eiskalibur“.

„Aber natürlich erzählen wir auf Wunsch auch eine ganz eigene Geschichte, setzen das ganz spezielle Thema einer Region in Szene“, so Lang und Stark.

Abenteuerwelt nach Maß

Beide Winterprodukte werden auf die jeweiligen Anforderungen des Kunden maßgeschneidert. „Aus einer Auswahl an Themen und Inszenierungselementen entwickeln wir gemeinsam eine per-

fekte Mischung“, betonen die Schnee-architekten. „Oder wir konzipieren auf Wunsch ein ganz individuelles Angebot.“ Beim Standardprogramm ist die Planung kostenfrei. Beim KIDSWINTERLAND® erfolgt die Aufstellung dann in der Regel von der Bergbahn selbst, unter Begleitung von pronatour. Die KIDSSLOPE® ist ein Gemeinschaftsprojekt von pronatour und young mountain.

Die Mischung aus thematischer Inszenierung und Pistenmodellierung ist dabei ideal auf die Zielgruppe Kinder und Familie ausgerichtet. Hier werden die Umsetzung und der Betrieb von beiden Firmen betreut, um den hohen Qualitätsstandard der KIDSSLOPE® zu sichern.

i Info:
www.pronatour.at

KIDSWINTERLAND®

Das KIDSWINTERLAND® öffnet die Tore zu einer faszinierenden Story. Buntes Treiben herrscht in diesem Erlebnisland aus Schnee und Fantasie. Kids haben Raum für ihre ersten Schwünge oder zum Austoben im weißen Element, aber vor allem für ihre eigene Kreativität im Bestehen der unzähligen Herausforderungen. Unterwegs auf ihrem Abenteuerritt begegnen sie dabei Käpt'n Flake, den Skindianern oder Ritter Frost – ihre Begleiter durch alle Ski- und Nonski-Erlebnisse. Die jeweilige Geschichte zieht sich durch alle Gestaltungselemente und macht das KIDSWINTERLAND® zum einzigartigen Übungsgelände. Lernen und Spielen fließen hier ineinander, aus Wintersport wird Winterspaß.

**KIDS
WINTER
LAND**

KIDSSLOPE®

Die KIDSSLOPE® bietet ein völlig neues, einzigartiges Schnee-Erlebnis. Ski-zauberer im Schneezirkus werden, mit den Piraten die sieben Schneemeere hinabsegeln oder neben Mammut und Säbelzahn tiger durch die Eiszeit carven: Auf dieser Piste erleben kleine und große Kinder ihr eigenes Abenteuer. Dort, wo die glatten Hänge aufhören und Wellen, Tunnel und Slalomparcours anfangen, dort wird es für Kids erst interessant. Und dazu erleben sie eine Spielgeschichte, die aus der einfachen Abfahrt ein unvergessliches Erlebnis werden lässt. Die Kombination aus Hindernispiste und Inszenierung macht den unvergleichlichen Reiz dieses neuartigen Winterprodukts von pronatour und young mountain aus!

**KIDS
SLOPE**

Wir sind auf der **Interalp** 2015

**KIDS
WINTER
LAND**

**KIDS
SLOPE**

Stand B058

pronatour
Entwicklung und Umsetzung von Erlebnisprojekten

Vogelkunde auf spielerische Art erleben

Bellamonte/Val di Fiemme (ITA): Sunkid plant und realisiert mit seinen Partnern Kerschdorfer (Landschaftsbau) und Almholz (Holzbauten) in zwei Phasen ein Sommerprojekt zum Thema „Vogel“ inmitten des (Ski-)Gebietes Alpe di Lusia.



Am Übersichtsplan sieht man den Wasserlauf mit seinen Spielstationen.



Fotos: Sunkid

Der mit Spielgeräten gestaltete Bach wird von einem Weg gesäumt, an dessen Rand zahlreiche Holzliegen zum Entspannen einladen.

Direkt im Bereich der 1750 m hohen Bergstation des 4er-Sesselliftes Fassane wurde unter dem Thema Giro d'Ali eine Spiellandschaft gestaltet, wo Kinder aller Altersgruppen ihren Spaß beim Spielen finden können. Wie der Name Giro d'Ali bereits verrät, zieht sich das Thema „(Vogel-)Flügel“ wie ein roter Faden durch die einzelnen Spielstationen. Aber auch das Lernen über die Fauna und Flora der Umgebung kommt dabei nicht zu kurz. Das Projekt gliedert sich dabei in zwei Bereiche.

Der erste Bereich führt über die im Winter als Piste genutzte Wiese. Diese wird von einem kleinen (künstlich angelegten) Bachlauf durchkreuzt. Der pädagogische Spiel-Parcours lässt sich wohl mit „Barfuß im Bach“ am besten beschreiben. Entlang der Strecke finden sich auf einer Länge von einigen hundert Metern kleine Wasserfälle, unter Wasser liegende Steinstufen, kleine Hängebrücken, Holzspiele und sogar eine spannende Goldwaschstation sowie im Wasser schwimmende, kleine Flöße in Form der typischen Vögel des Fleimstals: Adler und Falken, Dompfaffen, Spatzen und Rotkehlchen...

Die Wiese neben dem Bach lädt ebenso zum Spielen und zum spielerischen Entdecken der Naturgeheimnisse ein. Die ganz kleinen Kinder finden dort zu ihrem Vergnügen interaktive Spielstationen mit Materialien aus dem Wald.

Alle Spielgeräte wurden so geplant, gebaut und montiert, dass sie nach der Sommersaison ohne großen Aufwand entfernt werden können, um die Wiese im Winter wieder als Piste nutzbar machen zu können. Der Rundweg entlang des Baches wurde so angelegt, dass er auch mit Kinderwägen und Buggies begangen werden kann. Der zweite und als „Vogelweg“ bezeichnete Abschnitt dieses Projekts umfasst sechs Stationen, die am Rande der Piste, im Bereich des Waldrandes ihren Platz finden.

Einen sehr großen Anteil an der erfolgreichen Umsetzung des gesamten Projektes hat Harald Kaneider als Vertreter von Sunkid Italia. Er hat maßgeblich an der Planung mitgewirkt und mit den beiden Partnern Kerschdorfer (Landschaftsbau) und Almholz (Holzbau) ein schlüsselfertiges Konzept entworfen, sowie als alleiniger Ansprechpartner für den Kunden die Bauarbeiten koordiniert.



Entlang des Bachbettes können die Kinder das Wasser hautnah erleben.



Beim Teich können die Kinder ihre Geschicklichkeit testen. Im Hintergrund sieht man den weiteren Bereich des Spielparks.



Verschiedene, mit einem Bezug zu Vögel gestaltete Spielstationen animieren die Kinder dazu, das Element Wasser zu erleben.



Bei der Goldwaschstation wurde schon so mancher Nugget gefunden.



Member of the Doppelmayr/Garaventa group



www.cwa.ch

CWA[®]

Constructions



NEUE CWA PENDELBAHNKABINE

Seit dem Start der Wintersaison können die Gäste erstmals mit den neuen Titlis „NEW ROTAIR“ Kabinen vom Stand auf den Titlis fahren. Neu dreht sich während der Fahrt die ganze Kabine um 360 Grad.

Riesige Panoramafenster und ein neu geschaffenes Raumgefühl machen jede Fahrt zu einem Erlebnis.





Adventure Stage in Ischgl – ein Abenteuerparcours für Kinder und Jugendliche: Planung pronatour, Ausführung OBRA-Design. Im Zentrum der Grashalmturm.



Wasserspielplatz am Hang mit diversen Rinnen und Becken.

Fotos: OBRA

Neues Projekt von OBRA-Design

Themenspielgeräte in der Adventure Stage Ischgl

Der österreichische Familienbetrieb OBRA-Design ist Spezialist für Spielgerätebau und hat sich in Sachen Sonderanfertigungen für Themenspielplätze bereits einen Namen gemacht. Mit der Errichtung einiger herausragender Spielgeräte in der neuen Adventure Stage Ischgl konnten die Experten ihr Können einmal mehr unter Beweis stellen.

Die Adventure Stage in Ischgl ist ein Abenteuerparcours für Kinder und Jugendliche. Unter dem Motto „Action – Speed – Challenge“ wurden drei Erlebniszonen mit Naturmaterialien wie Stein, Holz und Sand errichtet, die in eine Abenteuerwelt für alle Sinne entführen und sich an kleine Abenteuer und Familien richtet.

Konzept, Planung und Umsetzung des Gesamtprojektes Adventure Stage Ischgl stammen von der mehrfach ausgezeichneten Kreativwerkstatt pronatour GmbH (Leobendorf), die auf Entwicklung und Umsetzung von Erlebnisprojekten spezialisiert ist und in deren Auftrag OBRA-Design bereits mehrmals erfolgreich Projekte realisieren konnte. Als erfahrener Erlebnisspielplatzbauer konnte sich OBRA-Design auch diesmal den Auftrag von pronatour zur Realisierung einiger außergewöhnlicher Spielgeräte sichern.

Für zwei der insgesamt drei Erlebniszonen wurden Themenspielgeräte laut den Entwürfen von pronatour technisch und normgerecht von OBRA-Design geplant, gefertigt und montiert. An der Station 1 im Wald wurde das Gerät „Power Lines“ installiert: Ein Balanciergerät aus mehreren fix montierten Slacklines mit dazwischen liegenden Plattformen. Das Gerät sollte auch von kleineren Kindern problemlos genutzt werden können, weshalb hier darauf geachtet wurde, die Fallhöhen dementsprechend gering zu halten. Weitere Spielgeräte befinden sich an der Station 2 am

See. Hier wurde unter anderem die sogenannte „Air Rail“ realisiert, eine Schwebebahn mit der sich die Kinder über einen sumpfigen Randbereich des Sees ziehen können und so die Ufer-Flora und –Fauna hautnah erkunden und entdecken können.

Das absolute Highlight der Station ist der imposante Grashalmturm, ein gewaltiger Spielturm dessen Konstruktion aus überdimensionalen „Halmen“ gebaut wurde und in dessen inneren sich fünf Ebenen aus Radnetzen befinden. Über diese Radnetze (Kletternet-

Die „Air Rail“ führt über einen sumpfigen Randbereich des Sees und lässt die Ufer-Flora und –Fauna hautnah erkunden.





Die Spinnenskulptur im Grashalmturm.



Der Boulderberg, ein großer Kletterfelsen aus Naturstein mit innenliegender Holzplattform.

ze die Spinnennetzen nachempfunden sind) kann man den Turm bis zu einer Höhe von 12 Metern sicher beklettern und in luftiger Höhe angekommen, über eine tolle Wendelrutsche hurtig wieder hinunter sausen. Zusätzlich befinden sich am Turm eine Kletterwand und Balancierelemente. Kreative Elemente stellen den Bezug zur Region her. Im Inneren des Turmes wacht eine Spinnen-Skulptur über die Radnetze, während sich außen eine Libelle an den obersten Halm klammert und eine Salamander-Applikation den Turm hochwindet.

Spielgeräte nehmen Bezug auf Berglandschaft

Auch die umliegende Berglandschaft findet sich in Form von Spielgeräten wieder. Die Wackel-Bergsilhouette ist ein Balanciergerät auf Federn mit der Kontur eines Gebirges. Daneben findet sich noch der Boulderberg, ein großer Kletterfelsen aus Naturstein mit innenliegender Holzplattform.

Wo Berge sind gibt es auch Quellen und Wasser. Daher wurde auch ein Wasserspielplatz am Hang mit diversen Rinnen und Becken integriert die zum Pritscheln an warmen Sommertagen einladen. Für die ganz Kleinen wurde eine Kleinkinderrutsche mit großen Eulenapplikationen errichtet und die Küken werden sanft in der nebenstehenden Nestschaukel geschaukelt.

Beinahe jedes dieser Spielgeräte ist eine Sonderanfertigung mit besonderen Gestaltungselementen die den Bezug zur Umgebung und Landschaft deutlich machen. Die Geräte müssen natürlich nicht nur technisch durchdacht sein, sondern auch den geltenden Normen und Anforderungen entsprechen, was vom OBRA-Design Technikteam mit einem Höchstmaß an Professionalität umgesetzt wurde.

Komplexe Konstruktion

Die technische Umsetzung der Spielgeräte barg aber durchaus auch Einiges an Herausforderung. Besonders die komplexe Konstruktion der Halme für den Grashalmturm wurde zu einer kniffligen Aufgabe, so OBRA-Design GF Mag. Michael Philipp. Die vielen Jahre Erfahrung im Bau von Sonderanlagen sind bei solchen Projekten wertvolles Kapital, wodurch auch dieser Auftrag zur Zufriedenheit des Kunden umgesetzt werden konnte.

Auch das Montage-Team musste sein Können stark unter Beweis stellen. Da das Gelände wegen der Seennähe relativ sumpfig ist und aufgrund der Höhenlage von 1700 m auch zahlreiche Felsen vorhanden sind, gestaltete sich die Bebauung besonders aufwendig. Darüber hinaus waren die Arbeiten mit zahlreichen anderen Gewerken zu koordinieren und ein fixer Fertigstellungstermin musste eingehalten werden. Zudem ließ das hochalpine Wetter die Montage zu einer Herausforderung werden. So gab es in der ersten Montagewoche im Frühjahr 2014 starke Schneefälle. Trotz aller Widrigkeiten konnten durch gute Koordination mit dem Auftraggeber und der hohen Einsatzbereitschaft bzw. Erfahrung der Obra-Monteurs alle Probleme professionell gemeistert werden und die Baustelle wurde zeitgerecht im Mai fertig gestellt. Somit konnte die Eröffnung planmäßig im Juni 2014 erfolgen. Ein anspruchsvolles Projekt mit vielen Hürden, das durch Zusammenarbeit professioneller und zuverlässiger Partner höchst erfolgreich abgeschlossen werden konnte.

Für die ganz Kleinen wurde eine Kleinkinderrutsche mit großen Eulenapplikationen errichtet.



Volker Heyne Faszinatour Touristik-Training Event GmbH



Fotos: Faszinatour

Neue Produkte zur Belebung des alpinen Sommertourismus

Faszinatour aus Immenstadt (D), der Europäische Marktführer im Bau von Hochseilgärten, Kletterwäldern und Zip Lines, ist seit über 25 Jahren am Markt und stellt heuer erstmals auf der Seilbahnfachmesse Interalpin aus (Halle W Stand W29). Die MM-Redaktion fragte bei Volker Heyne über die Hintergründe und die Ausstellungs-Highlights nach.



Im Bereich Seilrutschen arbeitet Faszinatour mit der amerikanischen Firma Zip_Flyer LLC, New York zusammen.

MM: „Was hat Sie dazu bewogen, gerade jetzt diesen Schritt zu setzen?“

Heyne: „Wir beobachten seit Langem die Entwicklung im Sommertourismus in den Bergen. Wir selbst sind seit 30 Jahren im Allgäu angesiedelt und haben vor 25 Jahren mit dem ersten touristisch genutzten Hochseilgarten einen Trend in dieser alpinen Destination gesetzt. Mit den Jahren folgten viele weitere Sommerfreizeitanlagen im gesamten Allgäu, was nachhaltig zu ständig steigenden Zahlen beim Sommertourismus der Destinationen geführt hat. Die Interalpin bietet somit für uns die ideale Plattform, unsere neuesten Produkte vorzustellen.“

MM: „Was erwartet den Besucher konkret auf Ihrem Messestand?“

Heyne: „Aus unserem gesamten Produktportfolio stellen wir zwei Freizeitanlagen vor, die unserer Meinung nach für Bergbahnen bestens geeignet sind:

WEITERBILDUNG
FHV
Schloss Hofen - Wissenschaft und Weiterbildung
Hofenstraße 26, 6911 Locheu, Austria

SEILBAHNEN

Hochschullehrgang in zwei Lehrgangsvarianten
Seilbahnen - Engineering & Management

Beginn
8. September 2015

Dauer
**4 bzw. 5 Semester, berufsbegleitend
in 12 Blockwochen**

Abschluss
**Akademische/r Fachexperte/in für Seilbahn-Engineering bzw. Seilbahn-Management
bzw. Master of Science (M.Sc.)**

>> ANMELDESCHLUSS
31. MAI 2015

www.seilbahnlehrgang.at

FHV WEITERBILDUNG
SCHLOSSHOFEN



Unseren „Bestseller“ SkyTrail®, einem weltweit einzigartigen Hochseilgarten komplett aus Stahl. Der Sky-Trail® bietet die Möglichkeit, mit geringem Platzbedarf, wenig Personal und hohen Durchlaufzahlen (bis zu 120/Std) einen geringen Eintrittspreis zu generieren. Bis zu 7 Kletterebenen mit einer Gesamthöhe von 30 m sind möglich.

Und unser neuestes Produkt, die Mega Zipline: das sind bis zu 4 parallele Seilrutschen mit einer möglichen Länge von über 2 km.

Bei einem persönlichen Gespräch mit unseren Technikern und Projektleitern erfahren die Interessenten alles Wissenswerte.“

MM: „Können Sie uns diese Neuheit näher vorstellen?“

Heyne: „Gerade in den letzten 2 Jahren wurde wir immer wieder von Bergbahnen und anderen Investoren nach langen, spektakulären Seilrutschen gefragt. Zum Bau solcher Anlagen ist ein großes Knowhow und langjährige Erfahrung notwendig. Daher haben wir uns entschieden, hier mit einem der erfahrensten Erbauer solcher Anlagen zusammenzuarbeiten. Die Firma Zip_Flyer LLC, New York/USA berät Sie gerne an unserem Stand über die unterschiedlichsten Möglichkeiten und Varianten.“

MM: „Ihr habt in 25 Jahren über 200 Projekte realisiert. Welche Rolle spielt dabei das alpine Sommergeschäft der Bergbahnen? Gibt es da Referenzen und auch Perspektiven?“

Heyne: „Bisher haben wir vor allem Hochseilgärten und Kletterwälder für Bergbahnen und Skigebiete errichtet. So sorgen zum Beispiel unsere Kletterwälder am Golm, im Pitztal oder in Serfaus für eine positive Belebung des Sommertourismus. Der SkyTrail® im Skigebiet „Naturlandia/Andorra“ zählt mittlerweile 100 000 Kletterer pro Saison. Weitere Anlagen auch in Mittelgebirgsregionen sind in Planung.“

MM: „In welche Richtung werden bzw. sollen sich Attraktionen/Freizeiterlebnisse am Berg weiterentwickeln und worauf sollte man achten?“

Heyne: „Die Erfahrung hat ja gezeigt, dass der Sommergast neben den klassischen Angeboten ganz bewusst Freizeitanlagen annimmt, bei denen er selbst aktiv sein kann. Dabei sollten diese Angebote so konzipiert sein, dass sie möglichst für die ganze Familie geeignet sind und zu einem „bezahlbaren“ Eintrittspreis genutzt werden können. Sehr gute Chancen sehen wir in neuen, attraktiven Anlagen, die positive Synergien mit der bestehenden Infrastruktur entfalten und zu einer höheren Auslastung des Gesamtangebotes führen. Bestes Beispiel hierfür ist der SkyTrail in direktem Umfeld einer Bergbahn mit Gastronomie. Größte Priorität muss neben der Wirtschaftlichkeit aber auch auf die Sicherheit gelegt werden. Diesem Grundsatz haben wir uns seit 25 Jahren verschrieben.“

MM: „Herr Heyne, wir danken für das Gespräch.“

ARENA PISTENMANAGEMENT IN ECHTZEIT

Wir schaffen Verbindungen und sichern die Wertschöpfung ganzer Regionen.



Geodaten | GIS & GPS | Schneehöhenmessung | Flottenmanagement
Schnittstellen | Anwenderschulung | Kompetenzzentrum | Akademie

ARENA®

www.pistenmanagement.at

Fun Construction

Geschicklichkeit und Orientierung im Raum

Klettersteige, Nieder- und Waldseilgarten versprechen Abenteuer und Spaß an der Bewegung. Hinter dem Bau solcher Anlagen steckt viel Wissen und Erfahrung. Fun Construction bietet beides.



Boulderwand am Tirol Camp.

Robinienkletterpark am Kitzbüheler Horn.

Die Firma Fun Connection rund um Markus Kogler und Richard Mayrl wurde bereits 1997 als Bergsport-schule gegründet. Nachdem man sämtliche eigenen Einrichtungen wie Hochseilgarten, Klettersteig oder Kletterwand selber gebaut hatte, entstand die Idee, dieses Know-how auch anderen zugänglich zu machen. So wurde die Firma Fun Construction mit Sitz in Fieberbrunn/Kitzbühel gegründet, die als Spezialist für KLETTER-STEIGBAU, NIEDER- sowie WALDSEIL-GARTENBAU agiert.

Jedes Projekt, das man in Angriff nimmt, beginnt mit der Beratung/Planung und führt dann über ein stimmiges Konzept bis hin zur kompletten Bauausführung. Und damit der Auftraggeber sicher sein kann, dass alle Standards erfüllt werden, gibt es zum Abschluss noch ein TÜV-Zertifikat.

Realisierte Projekte

Mittlerweile konnte sich das Team von Fun Construction mit mehreren Projekten profilieren, die alle vor Ort vorgefertigt und dann montiert wurden:

- ▶ Größter Waldseilgarten in Fieberbrunn,
- ▶ Robinienpark auf der Waidringer Steinplatte,
- ▶ Robinienpark am Grünberg in Gmunden;
- ▶ Robinienkletterpark am Kitzbüheler Horn,
- ▶ Boulderwand am Tirol Camp,
- ▶ Klettersteig am Marokka in Fieberbrunn und zahlreiche kleinere Projekte.

Das große Plus von Fun Construction ist ihre Individualität, keine Anlage gleicht der anderen. Hauptaugenmerk ist nicht der klassische Spielplatz, sondern die Bewegung an sich. Kinder und natürlich auch Erwachsene sollen ihre Geschicklichkeit, Koordination, Orientierung im Raum, Bewegung, Spannung und ihren Gleichgewichtssinn auf die Probe stellen können. Und natürlich darf auch der Spaß nicht fehlen.

2015 gibt es wieder interessante Aufträge, die umgesetzt werden. Derzeit laufen die Vorbereitungen für mehrere Projekte rund um die Kitzbüheler Alpen sowie in anderen Bundesländern.

 Infos:

www.fun-construction.at





Interview mit MBA Harald Muchow Student der FH Dornbirn



Foto: Muchow

Dipl.-Kfm. technisch orientiert,
MBA Harald Muchow, Student
der FH Dornbirn.

Meine Ausbildung zum Seilbahn-Akademiker

Wie im MM bereits berichtet, wurde im September 2013 von der FH Vorarlberg der berufsbegleitende Hochschullehrgang „Seilbahnen – Engineering & Management“ eingeführt. Wir haben mit einem der 22 Studenten, die heuer fertig werden, dazu ein Hintergrundgespräch geführt.

MM: „Herr Muchow, Sie sind GF der Robert Bosch Technical and Business Solutions GmbH. Weshalb haben Sie den Hochschullehrgang Seilbahnen Engineering & Management belegt?“

Muchow: „Die Vertiefungsrichtung ‚Engineering‘ bietet für mich die Gelegenheit, mein technisches Wissen auszubauen, um mit technischem Sachverstand Entscheidungen als Geschäftsführer der Robert Bosch Technical and Business Solutions GmbH treffen zu können. Die gute Zusammenarbeit der Fachhochschule Vorarlberg, Schloss Hofen und der Universität Stuttgart (Institut für Fördertechnik und Logistik Abt. Seiltechnologie) haben mich ermutigt, das anspruchsvolle Thema meiner Masterarbeit ‚Risikoanalyse Visuelle Seilprüfung‘ anzugehen. Die Ingenieurtechnik in der Seilbahnbranche hat mich grundsätzlich schon immer fasziniert. Aus diesem Grund schreibe ich in meiner Masterarbeit über die ‚Risikoanalyse Visuelle Seilprüfung‘. Außerdem strebe ich die Posi-

tion eines Sachverständigen für Seilbahnwesen in Österreich an, ein Notified Body also, der dann sicherheitsrelevante Teile freigeben darf.“

MM: „Wie empfinden Sie das Setting des Hochschullehrganges?“

Muchow: „Es ist anspruchsvoll vom Inhalt her und prinzipiell sehr gut. Für mich zählt der Erwerb von Technik-Kompetenzen (Mechanik, Konstruktion, Verbindungstechnik, Elektrotechnik, Software, Steuerungen, Messtechnik), da ich bereits zwei andere Studiengänge (Betriebswirtschaft und Management) absolviert habe.

MM: „Wie steht es um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf?“

Muchow: „Da ich bereits viele Jahre im Management und im Ausland tätig bin, ist meine Familie an die Zusatzbelastung gewöhnt. Die Aufteilung in Blöcke ermöglichte dennoch das berufsbegleitende Studium. Ich habe bereits ein Ma-

nagement-Studium (MBA executive an der Donauuniversität in Krems/A) berufsbegleitend erfolgreich absolviert. Daher kennt meine Familie und mein Umfeld die Herausforderungen und die zeitlichen Entbehrungen während dieser 2,5 Jahre.“

MM: „Wie profitieren Sie selbst vom Hochschullehrgang und wie das Unternehmen?“

Muchow: „Der Austausch mit anderen Studenten aus unterschiedlichen Betrieben und Aufgaben, erweitern meinen Erfahrungsschatz. Außerdem verfolge ich im Studium mein Motto: ‚Lebenslanges Lernen‘. Der jetzige Lehrgang ist zum Teil eine Ergänzung zum Beruf. Künftig könnte es aber bei Bosch Synergien geben.

Das Unternehmen liefert ja mit Rexroth Getrieben und Hydraulik-Elementen für Pistenfahrzeuge bereits seit Jahren in die Seilbahnbranche. Künftig wird es auch eine Weiterentwicklung im Softwarebe-



DIE INNOVATION IM HOCHSEILGARTENMARKT

PLATZSPAREND · WIRTSCHAFTLICH · ABENTEUERLICH

KRISTALL
TURM®

KristallTurm® GmbH & Co. KG
www.kristallturm.de

reich bezüglich Sicherheit geben. Oberbegriff Mobilität, Unterthema Sicherheit. Die Stoßrichtung ‚Invented for life‘ von Bosch vereinbart sich mit dem Thema Mobilität und fügt sich gut in die Seilbahn-Branche ein. Bosch benötigt Ingenieure und Manager, die über den Tellerrand blicken. Bei dem Großevent in Sotchi sorgte Bosch z.B. für Sicherheit im Hotel Radisson Blu. Unter dem Dach des Building Integration System gewährleisten Brandmelde- und Beschallungsanlagen, Evakuierungstechnologie und ein Videoüberwachungssystem von Bosch die Sicherheit der Hotelgäste in Sotchi.“

MM: „Wie ist das Studieren an der FHV/ Schlosshofen?“

Muchow: „Die Studienbedingungen an der FHV sind hervorragend und das Engagement der Lehrgangsleitung und Dozenten ist beispiellos. Es kommt die wissenschaftliche Kompetenz und praktische Erfahrung der Branche zusammen.“

Wir Studenten haben schnell verstanden, dass wir die große Belastung Beruf und Studium nur gemeinsam bewältigen können. Zwischenzeitlich sind Freundschaften innerhalb der Familien entstanden, so dass wir uns vorstellen könnten in das Silicon Valley der Seilbahnindustrie zu ziehen...“

MM: „Beschreiben Sie bitte abschließend noch Ihre zu erstellende Masterarbeit genauer.“



Am Campus Dornbirn der Fachhochschule Vorarlberg werden derzeit 22 Seilbahnakademiker ausgebildet. Foto: Schloss Hofen

Muchow: „Der ganze Titel lautet: ‚Risikoanalyse visuelle Seilprüfung – Vergleich der konventionellen Durchführung mit der Nutzung technischer Hilfsmittel.‘ Sie wird durch das IFT Universität Stuttgart, Herrn Kühner und Herrn Eisinger, betreut.“

Die visuelle Seilkontrolle ist ein altbewährtes Mittel zur zerstörungsfreien Oberflächenkontrolle von Drahtseilen. Bei Seilbahnen findet diese als regelmäßiges Komplementär zur vergleichsweise seltenen magnetinduktiven Seilprüfung Anwendung, da sie durch den Betreiber selbst durchgeführt werden darf.

Die Qualität der Durchführung und somit die Ergebnissicherheit hängt von unzähligen Faktoren ab, die in der Literatur noch kaum wissenschaftlich untersucht wurden. Gleichzeitig existieren bereits automatische Hilfsmittel auf dem Markt, um die Prüfung zu erleichtern und die Ergebnisqualität zu erhöhen. Ziel der Masterarbeit ist es, die Prozesse der händischen und der teilautomatisierten visuellen Prüfung grundlegend nach bekannten Methoden der Prozessanalyse und Risikobeurteilung zu untersuchen und zu bewerten.“

Alles andere als ein Nutzfahrzeug



GATOR XUV 825i – Crossover Performance

Fahrqualität, Vielseitigkeit und Komfort – alles in einem Paket:

- 50 PS Motorleistung
- Geschwindigkeit bis zu 70 km/h
- 4-Rad-Antrieb
- Komfortkabine mit Heizung

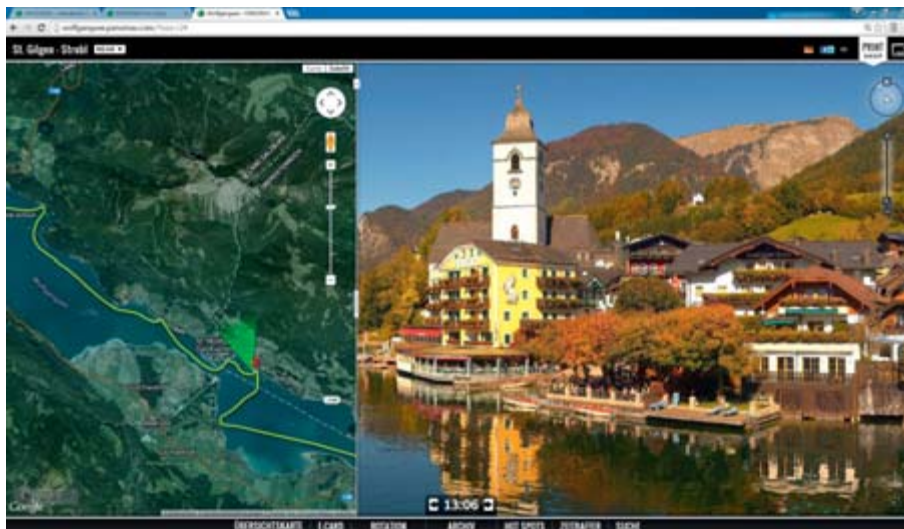
Infotelefon: 02782/83222 • www.rkm.co.at

 **JOHN DEERE**

www.johndeere.at

Neue Version der interaktiven 360° Webcam Panomax Eine Bild-Qualität wie im Jahr 2030

DI Klaus Mairinger von der Firma visit (visualisierungs- und informationstechnologie) entwickelt die interaktive 360° Webcam in HD Qualität „Panomax“ ständig weiter: Die neue Version Panomax D3 arbeitet mit 10 mal höherer Auflösung als die ohnehin schon unübertroffene D2! Vor allem auf Kreuzfahrtschiffen kommen die 473 Megapixel so richtig zur Geltung, aber auch alpine Standorte und See- oder Flussschiffe profitieren von der unglaublichen Zoom-Schärfe. Obendrein kann der Gast sich künftig jedes Bild der Strecke als Poster drucken lassen!



Die neue Panomax D3 Webcam mit unglaublichen 473 Megapixeln eröffnet eine neue Dimension im gesamten Tourismus. Die ersten Schiffe wurden bereits ausgerüstet. Foto: visit

„Die Qualität der Bilder von Panoramakameras auf Kreuzfahrtschiffen war bislang sehr minderwertig, da sind alle auf einem Level wie vor 10 Jahren stehen geblieben. Also haben wir eine Lösung kreiert, welche der Bedeutung diese boomenden Branche angemessen ist“, erklärt Mairinger. Die neue Panomax D3 mit ihren 470 Megapixel ist jetzt dafür der Entwicklung gleich um 25 Jahre voraus und entspricht ca. 230 mal der Full HD Auflösung im Fernsehen! Zum Vergleich: eine extreme Profikamera bringt es derzeit auf max. 45 Megapixel, die bisherige Panomax D2 Webcam immerhin auch auf 60 Megapixel. Durch die hohe Qualität ist jedes Live-Bild einer Route bis zum kleinsten Detail zoombar – sogar Inschriften auf einem Felsen lassen sich erkennen. Die Kamera fungiert also wie ein Fernrohr. Um jedoch die Identität eventuell dargestellter Personen zu schützen, existiert eine automatische Verpixelung von Gesichtern! Will nun ein Gast seine Tour hinterher sozusagen noch einmal „erleben“ und dabei sogar Details beobachten, die er bei seiner Reise nicht einmal wahrnehmen konnte, dann ruft er im Archiv einfach die unter dem jeweiligen Datum gespeicherte Route auf. Und es ist anzunehmen,

dass er „seine Tour“ auch Freunden und Bekannten begeistert zeigen wird – was ihn zum kostenlosen Vertriebsmitarbeiter des Kreuzfahrt-Veranstalters macht!

Druck-Option und bewegte Bilder

Das ist jedoch noch nicht der einzige große Werbevorteil für den Kamerabetreiber. Denn als weitere Neuheit hat visit eine Druck-Option im Menü der Website eingeführt. Dadurch kann der Betrachter ein beliebiges Bild der Route per Link auf der Homepage definieren und online bestellen. Visit führt dann den Auftrag und die Zustellung mit Subunternehmern aus.

Der Besteller erhält auf diese Weise ein attraktives 180° Poster, wie er es selber hätte nie fotografieren können – und das bis zu 5,5 Metern Länge in gestochen scharfen 300 dpi Druckauflösung! Der Betreiber erhält übrigens einen Anteil des Verkaufserlöses, ohne dass er etwas dafür tun muss. Das kann sich summieren: Wenn sich 15 % der Gäste eines Schiffes mit 3000 Leuten ein großes Bild um 45 Dollar kaufen, dann ergibt sich pro Jahr ein Umsatz von ca. 1 Mio. Dollar. Das heißt, die 50 000 Euro Investition für die Kamera amortisiert sich in wenigen Monaten.

Die bekannten Features von Panomax wie z.B. Bezeichnung von Hot Spots bzw. deren Hinterlegung mit Zusatzinfos oder Videos sind natürlich alle integriert.

Zur Interlpin kommt noch eine weitere Innovation: Künftig wird im Panomax-Gehäuse noch eine zweite Kamera für Bewegtbilder sorgen. Der Betrachter kann dann den Menüpunkt „Live-Video“ aktivieren und zwischen den beiden Darstellungsformen während der Gehäuse-Drehung wechseln. Natürlich ist auch dieses Video wieder in Full HD und Bildschirm füllend!

Link: <http://wolfgangsee.panmax.com>

Der **LEITWOLF**.
Driven by Innovation.

CLEAN
MOTION

hannover.com/motion



- ✓ Höchste Flächenleistung mit 4,5 m Raupenbreite
- ✓ Einzigartige Parallelverschiebung der Fräse
- ✓ Weniger Emissionen durch neue SCR Abgastechnologie
- ✓ Effizienz durch intelligente Leistungsverteilung
- ✓ AUTOMATIC Winde mit 4,5 t Zugkraft
- ✓ Aktives Laufwerk



Die neue „w6“ Nesslegg-Schröcken Dorfabfahrt ist ein Meilenstein für die künftige touristische Entwicklung der Destination.

Fotos: Skilifte Schröcken/Jochum.Consulting

Ein Vorzeige-Projekt von JOCHUM.CONSULTING.

In Schröcken profitieren alle von der neuen Dorfabfahrt

Mit der neuen, 4 km langen Dorfabfahrt „w6“ wurde Skifahren im Vorarlberg Skigebiet Warth-Schröcken noch komfortabler: Die nunmehr längste Abfahrt im Skigebiet erschließt sowohl den Ortsteil Nesslegg als auch das Dorfzentrum von Schröcken. Rund 600 Gäste können somit direkt vor ihrer Haustür die Ski ab-schnallen. Das von JOCHUM.CONSULTING. umfassend und perfekt geplante Projekt samt Bauleitung bewirkte auch eine Frequenzsteigerung.

Startpunkt der roten (leichten bis mittel-schweren) neuen Piste ist die Bergstation der Skischaukel Falken auf 1 805 m Seehöhe. Von hier aus geht es wahlweise auf der Abfahrt „w6“ oder „w5“ in Richtung Körbersee. Bei der ersten Abzweigung „Nesslegg – Schröcken Dorf-abfahrt“ teilen sich die Pisten. Die „w6“ führt nach einer Rechtskurve durch offenes Gelände in Richtung Alpe Witele, anschließend durch ein waldiges Teilstück zum Ortsteil Nesslegg. Wer nicht dieser Piste weiter folgen möchte, hat die Möglichkeit, den Skibus zu nehmen – wahlweise nach Schröcken oder wieder retour zum Salober-Jet. Skifahrer unterqueren auf ihrer Strecke u. a. die Brücke der L200 und passieren den romantischen Lippawald. Nach 542 Höhen-

metern ist das Ziel erreicht: das Dorf Schröcken, erneut mit einer Skibus-Haltestelle.

Zuvor kamen nur sehr gute Skifahrer, welche sich die schon länger bestehende Skiroute zutrauten, in den Genuss einer Talabfahrt nach Schröcken. Mit der neuen Verbindung ist es z. B. auch für Skischulen mit schwächeren Skifahrern möglich, auf Skiern Nesslegg oder das Schröckner Zentrum zu erreichen. Insgesamt stellt das Projekt auch eine weitere Verbesserung für das Gesamtgebiet „Ski Arlberg“ mit seinen 97 Anlagen und 340 Kilometern Skiabfahrten dar, zu dem ja das Gebiet Warth-Schröcken seit der Inbetriebnahme des Auenfeldjets im Winter 2013/14 dazugehört.

Teil eines gesamten Entwicklungskonzeptes

Das o. a. Pistenprojekt ist Teil eines gesamten Entwicklungskonzeptes, das von der Firma JOCHUM.CONSULTING. aus Schwarzenberg (Vorarlberg) ausgearbeitet wurde. Vorausgegangen ist eine umfassende Bestandsanalyse (Lift, Pisten, ÖPNV, Bettenangebot) für die Skigebiete Warth-Schröcken einschließlich Lech. Das Gesamtkonzept umfasste u. a. die Skigebietsverbindung mit Lech, die wie o. e. bereits im Wi13/14 realisiert wurde. Diese Verbindung ist bekanntlich ein voller Erfolg für beide Skiregionen. So profitiert etwa Warth-Schröcken von den über 8 000 zusätzlichen Betten der Arlberg Region Lech/Zürs, die nun Teil des Ganzen sind. Die Auslastung ist



Die Parzelle Nesslegg mit ihren 600 Betten ist nun skitechnisch angebunden.



Eine Herausforderung war die Adaptierung eines alten Bundesstraßen-Stücks. Im Bild: Jumbo Sicherheits- u. Schneefangzaun von Meingast.

in allen Bereichen (Gastronomie, Lift, Unterkünfte) erheblich gestiegen. Außerdem ist die Abhängigkeit vom Tagestourismus nicht mehr so hoch. Das Ski-gebiet Lech wiederum verfügt über sehr viele südexponierte Pisten und profitiert nun durch zusätzliche nordexponierte Hänge in Warth-Schröcken. So ist die Wintersaison bis ins Frühjahr hinein mit super Pisten gewährleistet.

Wie Dietmar Jochum mitteilt, war eines der Ziele, auch die sehr strukturschwache Gemeinde Schröcken wieder zu revitalisieren und einen Aufwärtstrend im Tourismus zu schaffen, indem das Dorf mit seinen Ortsteilen (212 Einwohner, ca. 1 000 aktive Gästebetten) lift- und skitechnisch direkt ans Skigebiet angebunden und das Bettenangebot erhöht wird. Dazu war es sinnvoll, in einem ersten Schritt möglichst viele vorhandene Betten (ca. 2/3) pistentechnisch an das Skigebiet anzubinden – was durch die Dorfabfahrt geschehen ist. In einer Machbarkeitsstudie wurde überprüft, welche Trassenvarianten hier technisch möglich und welche Maßnahmen notwendig sind.

Auf die Frage nach den besonderen Herausforderungen für die Planung und Umsetzung listet Jochum eine ganze Reihe von Punkten auf:

- ▶ Es handelte sich um einen sehr natursensiblen Raum im Nahbereich eines Pflanzenschutzgebietes und Biotopbereich;
- ▶ Es waren keine bestehenden Abfahrtsmöglichkeiten vorhanden, das Gelände ist sehr steil und unwegsam, der Schwierigkeitsgrad durfte maximal dem einer roten Piste entsprechen;

- ▶ Ein Teilstück einer alten Bundesstraße musste adaptiert werden;
- ▶ Der Budgetrahmen war begrenzt;
- ▶ Einige Pistensicherungsmaßnahmen waren notwendig bzw. die verwendeten Systeme müssen teilweise im Sommer demontierbar sein;
- ▶ Der Bau durfte erst nach Ende der Alp-saison im Herbst starten und die Piste musste vor Beginn der Wintersaison in Betrieb gehen;
- ▶ Es waren unterschiedliche Grundbesitzer betroffen.
- ▶ Es durften keine Baustraßen oder Erschließungswege errichtet werden, was eine logistische Herausforderung für den Materialtransport und die Koordination zwischen den Firmen darstellte.

Bei Eingriffen sehr behutsam vorgegangen

JOCHUM.CONSULTING. konnte all diese Herausforderungen zur besten Zufriedenheit aller meistern. Selbst von der Behörde wurde schon im Bescheid anerkannt, dass die Planung sehr behutsam auf die Verringerung der Eingriffe Rücksicht genommen hat und daher das Behördenverfahren sehr zügig abgeschlossen werden konnte. Überhaupt hat JOCHUM.CONSULTING. sich im Laufe der Jahre eine große Vertrauensbasis erarbeitet, dass seine Eingabeunterlagen immer sehr perfekt ausgearbeitet und alle Details klar nachvollziehbar sind bzw. die Ausführung immer bescheidgemäß und mit Rücksprache mit den Behördenvertretern erfolgt. Zum Auswahlverfahren der Unternehmen sagt Jochum: „Hier ist es uns sehr wichtig, dass Firmen in Betracht kommen, die in Punkto Er-

fahrung und Zuverlässigkeit nur die besten Referenzen bieten können.“

Die Abfahrt selbst wird von den Skifahrern sensationell gut angenommen, wie die Bauherren Gemeinde Schröcken und Skilifte Schröcken Stolz GmbH bestätigen. Jeder der Partner steht für 50 % der Investitionssumme von ca. 400 000,- Euro gerade, wobei im Anteil der Kommune wiederum 50 % durch private Bürgerbeteiligung eingebracht wurden. Bürgermeister Herbert Schwarzmann betont, dass die Entscheidung absolut richtig war und das Ergebnis sehr gut von Bevölkerung und Gästen angenommen wird: „Schröcken hat endlich eine echte Skiabfahrt und die Parzelle Nesslegg mit 40 % Bettenanteil ist entsprechend angebunden. Restaurants und Unterkunftsbetriebe profitieren bereits jetzt in hohem Ausmaß. Wirtschaftlich gesehen brauchen wir mittelfristig auch noch eine lifttechnische Verbindung und 450 Betten mehr. Derzeit muss zu Stoßzeiten sogar das Skibussystem verstärkt werden!“ Es gibt ja bereits eine Studie für eine 60er Pendelbahn, die dann von Schröcken weg als Dorfbahn starten würde.

Klaus Wiethüchter, GF der Skilifte Schröcken, fand vor allem die Initiative der Bevölkerung beeindruckend: „Die Bürger sind mit dem Wunsch nach einer Dorfabfahrt auf uns zugegangen und haben sich auch finanziell eingebracht. Da konnten wir nicht nein sagen, auch wenn dieser Schritt momentan nicht im Budget vorgesehen war. Nun aber wird an der touristischen (Wieder)Belebung von Schröcken fix weiter gearbeitet.“

Sextner Dolomiten installierten Raum-Cabrio

ZOOMROOM

im neuen Service Center Punka

ZOOMROOM, das flexible, barrierefreie „Raum-Cabrio“, erobert sich einen Stammplatz in der Openair-Gastronomie. Auch die aufstrebende Sextner Dolomiten AG im Südtiroler Innichen wählte für die mobile Terrassenverglasung ihres neuen Servicegebäudes diese ideale Après Ski-Lösung für jede Witterung.



Der ZOOMROOM im neuen Servicegebäude „Punka“ in Vierschach kommt bei den Gästen der Sextner Dolomiten gut an.

Die SEXTNER DOLOMITEN AG mit Sitz in Innichen errichtete im Herbst 2014 das komplett neue Servicegebäude „Punka“ samt Bedienrestaurant in modernem alpinen Baustil sowie Après Ski-Lokal. In punkto mobiler Terrassenverglasung entschieden sich die Südtiroler für das Produkt ZOOMROOM, das mit wenigen Handgriffen eine Sonnenterrasse in einen geschlossenen Wintergarten verwandeln kann. Das Servicegebäude schließt straßenseitig an den neuen Bahnhof Vierschach an, so dass man direkt von der Bahn ins Skigebiet der neuen Skiverbindung Helm-Rotwand kommt (zwei neue 8 EUB vereinen seit der Saison 2014/15 die beiden bislang getrennten Skiberge).

Großer Innenraum für gehobene Gastronomie

Der ZOOMROOM selbst ist 28 Meter lang, wobei 9 Felder nach links und 9 Felder nach rechts in jeweils einen Parkbahnhof geschoben werden können. Für den Bereich des Aufgangs vom Parkplatz bzw. Bahnhof hat man mit einer Überdachung eine Verlängerung geschaffen. Der ZOOMROOM ist 6 Meter tief und schließt an eine Holz-Glaskonstruktion an, um einen wirklich großen Innenraum für die gehobene Gastronomie, mit hochwertig ausgewähltem Interieur zu schaffen. Hinter der ZOOMROOM-Anlage befindet sich ein Nachtclub, welcher sich zum ZOOMROOM hin, je nach Platzbedarf, öffnet und so vielen feierenden Gästen Platz bietet.

Verglast wurde im Level Wärmeschutzverglasung mit doppeltem Sicherheitsglas und im Dach zusätzlich mit Verbundsicherheitsglas.

Bei schönem Wetter kann der ZOOMROOM komplett geöffnet werden und die Gäste sitzen unter freiem Himmel. Bei Schlechtwetter und am Abend wird der ZOOMROOM geschlossen und zum Après-Skibereich hin geöffnet.

Neuartiges Konzept der „Skihütten“-Terrasse

Das involvierte Innenarchitekturbüro Tschaffert & Giovannini aus Brixen erreichte mit seinem ansprechenden Einrichtungskonzept eine neue Basis einer „Skihütten“-Terrasse: Sowohl tagsüber als auch am Abend präsentiert sie sich durch den Einsatz einer kreativen Beleuchtungsplanung einladend als Verweilort und eröffnet auch sichtbar im Speiseangebot eine komplett andere Dimension. Die moderne Struktur des ZOOMROOM vereint sich so perfekt mit der gemütlichen und doch extravaganteren Inneneinrichtung! Die Planungsphase des ZOOMROOMS lag bei rund 8 Wochen in Zusammenarbeit mit Architekt Erich Oberlechner aus Bruneck und nach 14 Wochen konnte der ZOOMROOM geliefert und montiert werden. Die Montagezeit selbst betrug nur 10 Tage. „Die Zusammenarbeit mit den anderen Firmen vor Ort sucht seinesgleichen und so konnte in absolut kürzester Bauzeit dieses wunderschöne Gebäude, rechtzeitig zum Saisonbeginn seiner Bestimmung übergeben werden“, berichtet Carmen Gort, Marketingleiterin bei ZOOMROOM.

Warum ZOOMROOM?

ZOOMROOM konnte sich in den letzten Jahren in Skigebieten einen Namen ma-



Das involvierte Innenarchitekturbüro Tschaffert & Giovannini aus Brixen realisierte ein neues Konzept einer „Skihütten“-Terrasse.



Mit wenigen Handgriffen lässt sich eine Sonnen-Terrasse in einen geschlossenen Wintergarten verwandeln – und umgekehrt.

chen und gilt als zuverlässiger Ausstatter in Sachen witterungsfreie Skigastronomie. Ein ZOOMROOM kommt immer dort zum Einsatz, wo ein Sonnenplatz nicht mit einem fixen Anbau zerstört werden soll, sondern wo vielmehr sowohl die offene Terrasse bei schönem Wetter als auch die Sitzplätze bei schlechtem Wetter garantiert werden sollen. In dieses Horn stößt auch der Geschäftsführer der Sextner Dolomiten AG

Dr. Mark Winkler: „Der Skigast schätzt es besonders, bei Schönwetter auf der Terrasse zu sitzen und zugleich im Freien – fast so als würde er es sich direkt beim Schnee gemütlich machen. Bei Schlechtwetter ist der Après-Ski-Raum rasch schließbar, dann stellt sich ein Gefühl wie im Wintergarten ein. Das ist der Vorteil des Systems, daher können wir diese attraktiven Möglichkeiten seit dem letzten Winter unseren Gästen bieten.

Auch von den Einheimischen kommt ein Riesenzuspruch, weil das Ambiente extrem hell und freundlich ist – gekoppelt mit exzellenter Gastronomie.“

i Infos:

Carmen Gort
VP Sales and Marketing
+43 (0) 676 / 4151381
Tel.: mobil: +43 (0) 5577 62425
E-Mail: carmen.gort@zoomroom.eu

Planning in skiareas!

Mehr als 1000 km Pisten, über 50 Speicherteiche...



**Besuchen Sie uns
auf der „Interalpina“:
Halle C (oben) Stand 111**

www.klenkhart.at

Klenkhart & Partner Consulting · 6067 Absam · Tirol · Österreich
Telefon: +43 50226 · Fax: DW 20 · e-mail: office@klenkhart.at



Edelweiss Performance Wear



Hochwertiges Outfit ist man den Mitarbeitern und dem Image schuldig

Die Spezialbekleidung „Edelweiss Performance Wear“ vom Salzburger Unternehmen Mountainsports ist in der Bergbahnbranche längst ein Begriff für umfassende Qualität geworden: sowohl beim Produkt selbst als auch beim Service und der After Sales-Betreuung. So haben kürzlich wieder zwei renommierte Bergbahnen – die Planai-Hochwurzen-Bahnen in Schladming und die Gletscherbahnen Kaprun – Großaufträge erteilt. Der MM führte dazu ein Hintergrundgespräch mit Herbert Ferlic und Norbert Karlsböck.



Fotos: Mountainsports

Das Design der neuen Edelweiss-Arbeitsbekleidung für die Planai-Hochwurzen-Bahnen (li.) und für die Gletscherbahnen Kaprun (r).

Mountainsports-Geschäftsführer Günther Orgler lebt seit Jahren die Devise: „Es ist unsere Leidenschaft, unseren Kunden bestmöglichen Service zu bieten – durch Know how, Erfahrung und Einsatz. Wir entwickeln uns ständig weiter, bleiben somit am Puls der Zeit und kennen dadurch die neuesten Trends am Markt. Dieses Wissen geben wir gerne weiter. Motto: Alles aus einer Hand!“ Bergbahnen, die bereits mit Mountainsports zu tun hatten, können dies bestätigen. Trotz guter Mundpropaganda geht einer Auftragserteilung jedoch auch immer eine strenge Testphase voraus – wie jüngst z. B. bei den Planai-Hochwurzen-Bahnen. Die Schladminger haben 400 Sets bestehend aus Anorak, Hose und Softshell in der Firmen CI ausgeschrieben, um die gesamte Unternehmensgruppe inklusive Dachstein Gletscher-

bahn und Galsterberg sowie Gastronomie, Busfahrer, Verwaltung auszustatten. Wie Einkäufer Mag. Herbert Ferlic betont, ist ein einheitliches Erscheinungsbild für alle 4 Berge ein absolutes „Muss“.

Es geht aber nicht nur um ein geschlossenes Auftreten nach außen, sondern vor allem um eine hohe Funktionalität der Arbeitsbekleidung für die Mitarbeiter. Schließlich wird die Garnitur ja ein ganzes Jahr getragen – im Gegensatz zu einem normalen Skianzug. Außerdem darf der Imagefaktor von einem schönen, sauberen und einheitlichen Outfit nicht unterschätzt werden und zwar sowohl nach „innen“ gegenüber den Mitarbeitern selbst als auch gegenüber dem Publikum.

Positives Gäste-Feedback

„Unseren Skigästen fällt es auf, wenn wir in die Attraktivität des Outfits investiert haben, wie uns viele positive Rückmeldungen bestätigen. Der Mitarbeiter ist die Visitenkarte des Unternehmens, dazu gehört auch ein gepflegtes Erscheinungsbild.“

Der Entscheidungsprozess wurde bereits im Oktober 2014 eingeleitet. Damals wurden vier Anbieter zu einem Offerter eingeladen, von denen es zwei in die engere Wahl geschafft haben. Nach der Testphase in den verschiedensten Einsatzbereichen und auf allen vier Bergen (samt Dachstein-Gletscher) ist schließlich als Sieger beim Preis-Leistungsverhältnis die Edelweiss Performance Wear hervorgegangen. Eine zusätzliche wichtige Rolle spielten die Lieferfähigkeit sowie der direkte Zugang zum Lieferanten

Foto: mak



Die Produktion der Edelweiss Performance Wear erfolgt ausschließlich in Europa. Im Bild 1. v. r.: Günther Orgler.

über eine einzige Ansprechperson: mit allen Fragen war man bei Günther Orgler bestens aufgehoben. „Für uns war letztendlich mit ausschlaggebend, dass keine Instanzen bis zur Produktion dazwischen liegen, sondern dass man es mit einem direkten Entscheidungsträger zu tun hat“, sagt Ferlic.

Überzeugt: Gletscherbahnen Kaprun

Die Gletscherbahnen Kaprun orderten kürzlich 200 schwarz-rote Garnituren bei Mountainsports und stießen in dasselbe Horn: „Eine hochwertige persönliche Bekleidung für unsere Mitarbeiter, die teil-

weise bis auf 3 000 m Höhe arbeiten, ist eine Voraussetzung, dass sie ihren Job bei dieser Arbeitsstelle gut machen können. Das ist man ihnen schuldig! Außerdem sind wir ja ein Dienstleister und da spielt das Erscheinungsbild der Mitarbeiter gegenüber den Gästen eine wichtige Rolle. Da muss man hohen Standards entsprechen. Ein Unternehmen wie das unsere braucht heute ein zeitgemäßes CI und das einheitliche, hochwertige Outfit ist hierbei als Imagefaktor nicht zu unterschätzen. Wir hatten natürlich auch vorher eine Arbeitsbekleidung, setzen dieses Thema aber jetzt auf sehr hohem Niveau neu fort“,

erklärt Geschäftsführer Norbert Karlsböck. Auch Kaprun testete die Edelweiss-Garnituren sowie Produkte von Mitbewerbern am Gletscher und zog Vergleiche, ehe Prok. Sepp Rumpf bei den Salzburger als Bestbieter bestellte. Übrigens tauschen große Bergbahnunternehmen im Durchschnitt alle 3 Jahre die Arbeitsbekleidung ihrer Mitarbeiter komplett aus. Die Altgarnituren werden jedoch nicht entsorgt, sondern für Arbeiten wie z.B. Fahrzeugreparaturen, bei denen man nicht repräsentiert, eingesetzt.

Vertretung Schweiz

Neben den Verkaufserfolgen gibt es bei Mountainsports aber auch noch andere Neuheiten: Seit Anfang 2015 existiert ein neuer Katalog und Eddy Huser agiert als Vertriebspartner in der Schweiz (ehemals Frencys Schweiz). Seine Kontaktdaten lauten: CH-6377 Seelisberg Dorfstrasse 39 Tel. +41 (0)41 / 8202473 oder +41 (0)79 / 3334253 Eddy.huser@bluewin.ch

Top Service, Hand drauf!

Vor-Ort-Service

- ⊕ Weltweit verfügbares Servicenetzwerk
- ⊕ Über 130 Servicestationen vor Ort
- ⊕ Bereitstellung von Servicetechnikern und Original-Ersatzteilen innerhalb von 24 Stunden

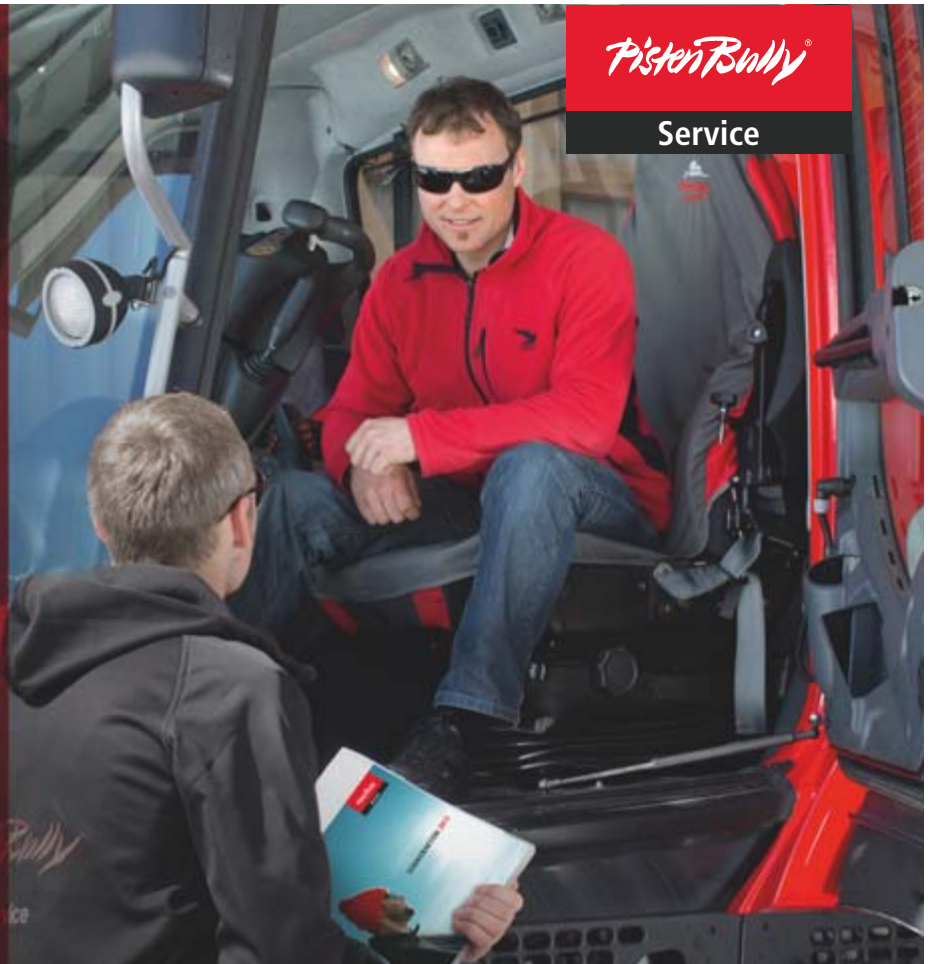
Beratung und Schulung

- ⊕ Umfassendes Beratungs- und Schulungskonzept
- ⊕ Beratung für den material- und ressourcenschonenden Einsatz Ihrer Flotte
- ⊕ Technikerschulungen für eine schnelle Instandsetzung direkt im Skigebiet

Erfahrungsaustausch

- ⊕ Enger Erfahrungsaustausch zwischen Entwicklung und Kunden zur stetigen Optimierung unserer Produkte

Weitere Informationen zum Servicekonzept:
www.pistenbully.com/service

PistenBully®
Service


Arbeitsschutz Müller

Top-Auswahl bei hochwertiger Arbeitskleidung

Arbeitsschutz Müller ist ein kompetenter Partner für Berufsbekleidung und Sicherheits- bzw. Outdoor-schuhe – ein Vollsortimenter mit allem was die Mitarbeiter der Lift- und Bergbahnen brauchen. Das Allgäuer Unternehmen aus Altusried (D) besteht seit 1998 und bekennt sich zu hoher Qualität, bestem Service und kompetenter Beratung. Zu sehen auf der Interalp Stand B.1 – C131.

Seit 2014/15 beliefert Arbeitsschutz Müller auch die Seilbahnbranche und zwar sowohl mit der Eigenmarke „WORK“ als auch mit hochwertiger Arbeits-/Winterbekleidung von Snickers, Blakläder, Odin, Sioen etc., Handschuhe

von Snickers, Showa und Teuto. Weiters alles was Seile, Gurte und Helme betrifft – dies kommt aus dem Sortiment vom Bergsportunternehmen Edelrid. „Speziell bei den Jacken und Hosen gibt es eine Top Auswahl von der einfachen Win-

terjacke bis hin zur 3-Lagen GORE-TEX-Jacke. Wir setzen Maßstäbe mit der einmaligen Auswahl an hochwertiger Bekleidung für die Mitarbeiter der Lift- und Bergbahnen. Wir wissen, welchen Belastungen diese Bekleidung ausgesetzt wird, daher legen wir Wert auf absolut hochwertige Produkte“, sagt GF Wolfgang Müller. Die Kollektion wird auch auf der Interalp zu sehen sein und zwar auf Stand B.1 – C131 (Foyer Messesaal/Halle C 1). Im folgenden seien einige Produktgruppen näher vorgestellt.



Die außergewöhnliche Eigenkollektion WORK besteht aus 7 Farben.



Topmoderne Berufsbekleidung von Snickers.



Die außergewöhnliche Eigenkollektion WORK besteht aus 7 Farben, aus denen nach Wunsch aus 1- oder 2-farbigen Varianten die Wunschkollektion ausgewählt werden kann.

Repräsentieren Sie Ihre Mitarbeiter in einem einheitlichen Erscheinungsbild, aber auch in funktioneller und strapazierfähiger Arbeitskleidung.

Große Auswahl an Farben ab Lager lieferbar, ansonsten auch in kleinen Mengen kurzfristig aus Produktion möglich

- ▶ praxisorientierte Ausstattung
- ▶ hochwertige und strapazierfähige Gewebe aus deutscher Produktion;
- ▶ hoch atmungsaktive Membrane (Klasse 3 Ret <20)
- ▶ öl- und schmutzabweisende Flourcarbonimprägnierung
- ▶ Lichtechtheit Klasse 5
- ▶ Funkgerätetasche
- ▶ Unterarmmentlüftung mit wasserdichten Reißverschlüssen

Fotos: Arbeitsschutz Müller



Hanwag: Trekking-Schuhe in höchster Qualität.



Haix Funktionsschuhe kommen aus dem bayerischen Mainburg.

- ▶ mit Reißverschluss abtrennbarer Schneefang
- ▶ abnehmbarer Latz
- ▶ Reißverschluss bis zum Knie mit integriertem Schneefang
- ▶ Nachliefergarantie
- ▶ serviceorientiert (Muster, Logoservice, Kleidersäcke, Außendienst, mobile Filiale)

Die Marke Snickers

Snickers Workwear ist in Europa eine der führenden Marken der Arbeitskleidungsbranche. Seit über 30 Jahren treibt man die Entwicklung topmoderner Berufskleidung voran und orientiert sich dabei stets am praktischen Bedarf erfahrener Handwerksprofis, die sich auf Snickers Produkte verlassen können. Bei Snickers ist man bemüht jeden Tag in puncto Funktionalität, Tragekomfort, Sicherheit und Langlebigkeit der Bekleidungsprodukte neue Maßstäbe zu setzen. Dies ist Voraussetzung, um den Berufsalltag hart arbeitender Profis einfacher, sicherer und produktiver zu gestalten.

Anspruchsvolle Arbeitskleidung erfordert anspruchsvolle Testmethoden. Dabei geht nichts über die echte Praxis. Selbstverständlich arbeitet man mit den besten Testlabors und -instituten Europas zusammen um sicherzustellen, dass die Bekleidung den Erwartungen entspricht.

Noch wichtiger ist jedoch die Test Crew – hart arbeitende Profis in verschiedenen Ländern, die diese Produkte bei jedem Wetter und in jedem Klima im Berufsalltag prüfen. Mit Kompromissen geben sie sich nicht zufrieden. Wenn ihnen etwas nicht gefällt, sagen sie es. Snickers

passt die Kleidung dann an und startet einen neuen Versuch. Bis jedes Detail stimmt. Erst dann ist die Bekleidung echte Snickers Workwear in erstklassiger aber pflegeleichter Materialqualität.

Active Climate System

Wer im Freien arbeitet, bei dem wird die Arbeitskleidung regelmäßig auf eine harte Probe gestellt. Deshalb wurde das Snickers Workwear Active Climate System entwickelt.

Diese Kleidungsstücke sind optimal aufeinander abgestimmt. Das heißt, die ersten, zweiten und dritten Schichten sind so konstruiert, dass sie sich perfekt ergänzen. „Damit Sie Ihre Bekleidung einfach an die Witterungsbedingungen anpassen können, ohne dabei Einbußen bei Tragekomfort, Funktionalität und Schutz in Kauf nehmen zu müssen – und das bei jedem Wetter. Kurz gesagt: Mit dem Snickers Workwear Active Climate System ist man für alle Fälle gewappnet und kann selbst bei richtigem Hundewetter besten Arbeitskomfort genießen – das ganze Jahr über.

Höchste Qualität: Hanwag Trekking-Schuhe

Seit 1921 stellt HANWAG am Firmensitz in Vierkirchen, in der Nähe von München, Berg- und Trekking-Schuhe von höchster Qualität her. Bis heute erfüllen sie eine Vorreiterrolle im Bereich alpinen Schuhwerks in der Herstellung hochqualitativer Schuhe für Outdoor-Enthusiasten jeden Typs. Traditionelle Handwerkskunst, kombiniert mit ausgereiftem technischen Know-How und kontinuierlicher Innovation sowie echter Lei-

denschaft bilden das Fundament der umfangreichen Kollektion. Was zeichnet HANWAG Schuhe aus? Um es auf den Punkt zu bringen: Beste Passform, Robustheit, Langlebigkeit und die Verwendung bester Materialien.

Haix Funktionsschuhe

HAIX aus dem bayerischen Mainburg erfüllt als innovativer High Tech Funktionsschuhhersteller weltweit höchste Ansprüche an Funktionalität, Qualität und Design zu einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis. Die HAIX-Firmenstrategie ist tief verwurzelt in ihrer Bayerischen Heimat.

In hochmodernen Forschungs- und Prüflabors entwickeln die Schuhspezialisten und Ingenieure die neuesten Trends und Funktionen. Hier ist ebenfalls ein beträchtlicher Teil der Produktion angesiedelt.

Odin Thermokleidung

Odin Wear entwickelt, produziert und vertreibt qualitativ hochwertige Wäsche und Thermokleidung im Workwearbereich. Als Technologieführer hat Odin Wear sich auf die Fahnen geschrieben, mit High-Tech-Funktionsschichten die beste Körpertemperatur für eine optimale Leistung unter allen Bedingungen zu gewährleisten. Dieses interaktive Bekleidungssystem stellt sicher, dass der Körper warm bleibt. Die Philosophie der Kollektion basiert auf 3 Säulen:

- ▶ COOL – hält den Körper kühl und trocken
- ▶ WARM – hält den Körper warm und trocken
- ▶ SAFE – hält den Körper sicher und warm;



Großzügigkeit und Stressfreiheit kennzeichnen das neue 5-Sterne Skidepot in Fiss. An der Wand befinden sich u. a. Animationen für die Kinder.

Fotos: Thaler



Für eine gute Orientierung sorgen nicht nur die Nummern, zusätzlich wurde jedem Depot ein Name und eine Farbe zugeordnet.

THALER und die Fisser Bergbahnen präsentieren

Das Skidepot mit dem Feelgood-Faktor

Es hat sich bereits herumgesprochen, dass das neue Skidepot in Fiss für über 5 000 Stellplätze ein zukunftsweisendes Leuchtturm-Projekt geworden ist. Bergbahnen-Chef Benny Pregenzer hat Mut zu etwas Außergewöhnlichem bewiesen und Hermann Thaler hat die Anfangsidee genial zu einer einzigartigen Gesamtlösung weiter entwickelt, die den sogenannten „Feel-good Factor“ widerspiegelt. Denn im Urlaub soll sich der Gast rundum wohlfühlen und Komfort auf höchstem Niveau genießen – das soll jedoch bereits mit dem Weg zum Skifahren anfangen.

Mit Thaler und den Bergbahnen Fiss haben sich zwei sehr kundenorientierte Partner gefunden, die bei der Errichtung von rund 5 000 Stellplätzen auf zwei Stockwerken an der Talstation für Ski/Snowboards sowie für die dazugehörigen Schuhe, Helme, Handschuhe und Stöcke nichts dem Zufall überlassen haben.

Beim neuen auf vier Bereiche aufgeteilten Skidepot mit 2300 Schränken hat man so ziemlich an alles gedacht, was dem Ablauf und somit dem Gast dienlich ist: Komfort und Geräumigkeit der Extraklasse, ausgeprägte Funktionalität bis ins kleinste Detail und ansprechendes Ambiente samt einem angenehmen Farbenspiel zum leichteren Wieder-Erkennen der einzelnen Depots; Dazu kommen eine durch Teppichböden gedämpfte Akustik, Animationen für die Kinder sowie etliche Hygiene-Vorrichtungen (z. B. Spiegel und

Waschbecken bzw. Fön in den Gängen) – alles zusammen erzeugt den heute immer wichtiger werdenden „Wohlfühlfaktor“.

Großzügig und innovativ

Großzügige Sitzmöglichkeiten zwischen den Schrankreihen – samt Ski- und Kleiderhalterungen und speziell designten Bänken – sorgen dafür, dass die Schuhe bequem an- und ausgezogen werden können.

Bis dato einzigartige Top-Innovation: Jeder der bereitgestellten Schränke reinigt sich selbst! Die Beheizbarkeit der Skischuhe ist ebenso eine Selbstverständlichkeit wie das Öffnen/Schließen des Schrankes mit dem Lift-Ticket. Diese Funktion spielen die Hotels ihren Gästen gleich beim Einchecken auf die Karte drauf. Neu ist auch ein rutschhemmendes „Pad“ auf der Vor-



Designte Bänke mit Kleider- und Skiständer, rutschfeste Pads an den Schränken zum Anlehnen – die vielen Details machen es aus.



Auch dem Bedürfnis nach Hygiene wurde mit eigenen Erfrischungszonen Rechnung getragen.

derfront eines jeden Schrankes, auf das man bequem die Skier anlehnen kann ohne Angst haben zu müssen, dass sie abrutschen oder umfallen! Praktisch ist ein kleiner Spiegel in jedem Schrank – viele Gäste gehen noch zum Après Ski und wollen vorher ihr Aussehen kontrollieren – und ein Ablagenetz an der Innenseite der Türe für Autoschlüssel und diverse Accessoires.

Planungsziel: Stressfreiheit für die Gäste

Wie von Hermann Thaler zu erfahren war, wurde für dieses Skidepot alles neu entwickelt, keine einzige Schraube war Standard. Vom ersten Entwurf (für die Bergbahnen - Render) bis zum Endergebnis spielte sich ein intensiver Prozess ab, bei dem Thaler seine Vorstellungen und Gestaltungsideen in die Planung einbrachte und den Kunden sukzessive überzeugte. Zusammen ist man schließlich mit Mut und unwahrscheinlicher Ausdauer der Fisser Bergbahnen nach 8 Monaten Bau- bzw. Montagezeit zum perfekten Pro-

dukt für den Gast gelangt. Nun hat man genügend Platz und Verkehrsfläche dank großzügiger Gänge mit wenigstens 2,5 Meter Abstand zwischen den Schrankreihen und obendrein ein Farbkonzept, das dem Gast hilft, sich bei 2300 Schränken zu orientieren. „Die zugrundeliegende Absicht war es, Streßfreiheit für die Gäste zu gewährleisten. Dieses Depot macht Urlaub zum Urlaub. Es erfreut letztlich auch den Gastgeber, die Gelassenheit der Gäste zu beobachten“, kommentiert Thaler das Ergebnis. „Es geht bei solchen Umsetzungen auch immer darum, Respekt und Wertschätzung gegenüber dem Kunden zum Ausdruck zu bringen. Dieser ist dann sicherlich dankbar für die Urlaubserleichterung und zieht ein Wiederkommen (eventuell auch mit Freunden oder weiteren Familienmitgliedern) viel eher in Erwägung.“

In Fiss weiß man das und Hotellerie sowie Bergbahnen agieren in punkto Dienstleistungsverständnis einzigartig.



KINDER-CLUB

die Zukunft für jedes familienfreundliche Schigebiet!



www.kinder-club.info



Der Komfort beginnt beim Zugang: unterirdischer Erlebnisgang vom Parkplatz zu den Depots, Rolltreppen im Gebäude.

Kurze und bequeme Wege

Um den hohen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden, haben die Fisser Bergbahnen aber nicht nur das Skidepot selbst nach modernsten Standards von der Firma Thaler aus Schruns großzügig realisieren lassen, auch bei der Zugänglichkeit hat man sich engagiert: Die Gäste gelangen komfortabel und unterirdisch durch einen Erlebnisgang vom Parkplatz zu den Depots sowie zur Talstation der Schönjochbahn – selbstverständlich barrierefrei. Rolltreppen und Aufzüge im Gebäude garantieren ein bequemes Erreichen. Und die oft langen Wege fühlen sich für die schnell ungeduldigen Kinder subjektiv kürzer an, zumal etliche Animationen und Spielmöglichkeiten für Kurzweiligkeit sorgen.

Skifahren soll ein Genuss sein

Bergbahnen Chef Benny Pregenzer vertritt den Ansatz, dass Skifahren heutzutage ein Genuss sein soll – und zwar beginnend mit dem Weg dorthin! „Die Zugänglichkeit vom Dorf bis zum Skifahren muss der Familie so einfach wie nur möglich gemacht werden. Dazu gehört natürlich, dass der kurze Bummel durch den Ort in Straßenschuhen und ohne Skiausrüstung erfolgen kann. Anschließend kann die Skiausrüstung bei uns an der Talstation seit Dezember 2014 im wohl modernsten und komfortabelsten Skidepot der Alpen deponiert werden. Somit kann das Auto die ganze Woche beim Hotel stehen bleiben und trägt gleichzeitig zur Verkehrsberuhigung im Ort bei. Die Skidepot-Schränke sind zu 100 % in Größe und Ausstattung auf die Anforderungen unserer Gäste und auch auf uns als Betreiber abgestimmt. Die Kästen werden direkt an die Hotelbetreiber in Fiss vermietet und somit haben wir als Betreiber aus gesetzlichen Gründen keinen Zugriff auf diese. Daraus entstand die Innovation eines selbstreinigenden Kastens: So werden die Schränke einmal in der Nacht kurz durchgespült und vom



Offener Depotschrank: Spiegel, Netz, Trocknung, Selbstreinigung...

Schmutz befreit“, erklärt Pregenzer und fährt fort: „Für eine gute Orientierung sorgen nicht nur die Nummern, zusätzlich wurden jedem Depot ein Name und eine Farbe zugeordnet. In den Depots werden unsere Gäste informiert und animiert – so haben wir im Skidepot „Edelweiss“ eine eigene Erlebnis- und Animationswand mit den Themen Dorf, Geschichte, Sommer, Events und Skigebiet erschaffen und für unsere Kinder im Speziellen verschiedene Spielmöglichkeiten eingebaut. Dem Gast ein Fünf-Sterne-Feeling zu vermitteln war ebenfalls ein Kriterium für uns. So entstanden akustisch perfekt abgestimmte Räumlichkeiten mit inspirierender Hintergrundmusik. Unterstützt wird das Fünf-Sterne-Feeling von den mehrfach eingerichteten Erfrischungszonen in den Skidepots. Als spezieller Service für unsere Gäste wurde in Zusammenarbeit mit unseren Sportfachhändlern eine Annahmestelle für Skireparaturen eingerichtet. Somit werden Gäste animiert, ihre Ski in bestem Zustand zu halten und können so die perfekt präparierten Pisten genießen, ohne zusätzlichen Aufwand zu haben. Wir sind sehr stolz auf unser neues „Convenience-Center“ und Vorzeige-Projekt und bekommen sowohl von unseren Gästen als auch von unseren Vermietern viel positives Feedback“, resümiert Pregenzer. **mak**

Hilfe von oben

Fit für die Zukunft: Professionelles Pisten- und Flottenmanagement mit SNOWsat.

Wirtschaftlichkeit

- ⊕ Reduktion von Schneeproduktion, Kraftstoffverbrauch und Betriebszeiten

Optimierung Pisten- & Flottenmanagement

- ⊕ Schneeverfrachtung / Schneeproduktion nur nach Bedarf auf Basis exakter Schneetiefeninformationen
- ⊕ Liveanzeige im Cockpit von Schneehöhen, Pisten, Fahrzeugen, Schneekanonen, Ankerpunkten und Windenseil
- ⊕ Effizienzerhöhung durch Erfassung aller Betriebsdaten

Modernstes System auf dem Markt

- ⊕ Orthofoto-taugliche hochpräzise Geländedarstellung
- ⊕ Erweiterbar und nachrüstbar (auch in Fremdfahrzeugen)
- ⊕ Systemanbindung an Beschneiungssoftware

Erhöhung der aktiven & passiven Sicherheit

- ⊕ Liveanzeige des Seils von Windenfahrzeugen
- ⊕ Anzeige von Hindernissen und Gefahrenzonen

Mehr unter: www.pistenbully.com/snowsats

snowsat®

Professionelles Pisten- und Flottenmanagement mit Schneetiefenmessung



MONTANA

Führend bei der Einrichtung von Rental Stations und Depots

In der Saison 2014/2015 hat MONTANA wieder Konzepte für Verleih und Depot realisiert, die Maßstäbe setzen.

Jede von MONTANA geplante Mietstation, Werkstatt und das dazugehörige Depot wird individuell auf die Bedürfnisse des Auftraggebers zugeschnitten.

Die höchste Priorität jedes MONTANA Konzeptes besteht darin, einen rationel-

len Ablauf mit selbsterklärenden Prozessen zu gestalten. Design und Architektur spielen dabei eine entscheidende Rolle: MONTANA arbeitet hier mit innovativen Architekten zusammen, die die MONTANA Produkte perfekt in das Gesamtkonzept integrieren.

Das Resultat sind einzigartige, individuelle Geschäfte, in denen sich Kunden wohl fühlen und welche die Freude am Wintersport vermitteln. Für den Kunden bedeuten MONTANA Produkte immer Funktionalität, Langlebigkeit und hervorragendes Design.



Die neue Rental Station mit Depot von SilvrettaSports Ischgl an der Talstation Pardatschgratbahn

Eines der größten und modernsten Skidepots in den Alpen. Verleih und Depot für Verleihski inkl. Shopbereich in sehr heller Aufmachung. Gestaltung und Planung in Zusammenarbeit mit dem Systempartner Steurer Systems (Skischränke) und Inform Ladenbau.



K&K Sports auf der Seiseralp in Südtirol

Stylischer neuer Verleih inkl. Shop in topaktuellem neuen Design – besonders und außergewöhnlich.



iBEXX Sports in Saalbach

Diese Rental Station verbindet modernste Aufbewahrungssysteme in schlichtem Weiß mit den traditionellen Gestaltungselementen aus Altholz.



Sport Rest in St. Michael im Lungau

Die neue Filiale direkt an der Talstation wartet mit einem modernen Skiverleih und Testcenter auf. Die Kombination von abs Aufbewahrungssystemen und Holzelementen schaffen eine Atmosphäre, in der sich der Gast wohlfühlt.



Sport Riml in Sölden

Das funktionale und ansprechende Depot ist mit elektronischen Schlössern ausgerüstet.

LEITNER ropeways

Zwei neue 10er-Kabinenbahnen bieten Top-Komfort

Die Lenker Skigebiete Betelberg und Metsch, die zum Kern der bekannten Skiregion Adelboden-Lenk gehören, bieten ihren Gästen auf 210 km Pisten optimale Bedingungen zum Wintersport. Für die Wintersaison 2014/15 haben die Lenk Bergbahnen diese Bedingungen durch zwei neue 10er-Kabinenbahnen nochmals getoppt.



Fotos: Lenk Bergbahnen

Die neuen 10er-Kabinenbahnen erfüllen die Erwartungen, die man in sie gesetzt hat.

Der Stand-Xpress I + II, die von LEITNER ropeways gebaut wurden, sind die ersten 10er-Kabinenbahnen im Berner Oberland und dienen als Zubringer in das Hauptskigebiet Adelboden-Lenk. Sie führen vom Talboden Metsch-Rothbach auf 1 073 m Seehöhe ohne Umsteigen direkt auf den Metschstand auf 2 096 m Seehöhe. Mit den neuen Bahnen will man Lenk als Eintrittspunkt im Gebiet Metsch/Sillere von Adelboden-Lenk verstärken, eine Entlastung der überfüllten Parkplätze Adelboden ermöglichen und die Verkehrsproblematik im Kandertal entschärfen.

Warum man sich für 10er-Kabinenbahnen von LEITNER ropeways entschieden hat, erklärt Nikolas Vauclair, GF Lenk Bergbahnen: „Wir haben den Anbie-

tern ein umfangreiches Pflichtenheft für die neuen Bahnen geschickt, wobei die Wahl von 10er-Kabinenbahnen schon definiert war. Aus unserer Sicht sind 10er-Kabinenbahnen mit einer maximalen Fahrgeschwindigkeit von 6 m/s die richtige Mischung aus hoher Förderleistung, Betriebsflexibilität hinsichtlich Fußgänger & Skifahrer, Winter- & Sommerbetrieb, Windstabilität, Komfort für die Gäste und Wirtschaftlichkeit über die Lebensdauer der Anlagen. Nach diversen Gesprächs- und Verhandlungsrunden wurde der Lieferant mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis ausgewählt. Das war die Firma LEITNER.“ Ersetzt werden mit den neuen Bahnen die frühere Seilbahn Metsch, eine Pendelbahn von 1972, und die

4er-Sesselbahn Metschberg (Milkabahn) aus dem Jahr 1994. Investiert wurden rund 25 Mio. Euro für die Bahnen sowie den Bau einer neuen Piste und den Ausbau der Beschneiungsanlage.

Komplett eigenständige Bahnen

Begonnen wurde mit den Bauarbeiten im März 2014, abgeschlossen waren sie Ende November. Auf diese Weise konnten die Bahnen zu Saisonbeginn pünktlich am 6. Dezember in Betrieb gestellt werden.

Gebaut wurden mit dem Stand-Xpress I + II zwei komplett eigenständige Bahnen. So hat der Stand-Xpress I eine reine Zu- und Rückbringerfunktion, weil es aufgrund naturschutzrechtlicher Gründe keine Talabfahrt gibt. Die Talstation wurde auf 1 073 m Seehöhe gebaut. Hier werden in einem Gebäude direkt neben der Station die Kabinen der 1. Sektion garagiert.

Der Stand-Xpress II ist eine Anlage für Wiederholungsfahrten, die diverse Pisten erschließt. Die Bergstation wurde auf 2 096 m Seehöhe realisiert.

Verbunden werden die beiden Anlagen durch eine Mittelstation auf 1 469 m Seehöhe, sodass der Gast auf seinem Weg vom Tal auf den Berg nicht umsteigen muss. Dazu bringt die Mittelstation auch betriebliche Vorteile. So kann bei starkem Wind auf dem Gipfel mit der unteren Sektion weiterhin gefahren werden – alle Gäste können aus dem Gebiet abtransportiert werden, auch wenn der Betrieb der 2. Sektion nicht mehr möglich ist. In der Mittelstation werden außerdem die Kabinen für die Sektion 2 der Bahn garagiert, dazu findet hier der Unterflurantrieb für beide Bahnsektionen Platz.

Der Streckenabschnitt Stand-Xpress I hat eine geneigte Länge von 886 m. Mit einer Fahrgeschwindigkeit von 6 m/s braucht man für diese Strecke nicht ganz 3 Minuten. Auf der Strecke wird ein Höhenunterschied von 396 m überwunden, 8 Stützen werden passiert. Der Streckenabschnitt Stand-Xpress II ist mit einer geneigten Länge von 2 151 m bedeutend länger. Die Fahrzeit beträgt nicht ganz 6 Minuten. Der Höhenunterschied zwischen Mittel- und Bergstation beträgt 627 m, auf der Fahrt werden 12 Stützen passiert.

Die Beförderungskapazität beträgt auf beiden Strecken 2 400 P/h. Zum Einsatz kommen im ersten Streckenabschnitt 29 SIGMA Kabinen des Typs



Blick auf die Talstation auf 1 072 m Seehöhe.

DIAMOND in der 2,10 m hohen Ausführung, für den zweiten Abschnitt 59 Kabinen des gleichen Modells. Sie bieten jeweils 10 Personen bequem Platz, die Skiköcher sind für 10 Paar Ski und 4 Snowboards ausgelegt. Die Scheiben wurden in kratzfester Ausführung geliefert, die Sitze wurden mit Kunstleder bezogen.

Gesamtkonzept stimmt

Vor Ort hat man in den ersten Betriebswochen sehr gute Erfahrungen mit den neuen 10er-Kabinenbahnen gemacht, so Nikolas Vauclair: „Wir sind mit den Anlagen sehr zufrieden und auf gutem Weg, die für die erste Saison definierten Ziele, punkto Zunahme der Besucher und Frequenzen zu erreichen, und das trotz des sehr schlechten Saisonstarts. Die Spitzentage des Winters haben auch aufgezeigt, dass die Förderleistung der beiden Anlagen, die zum Metschstand führen, und die dazugehörigen Pisten schön harmonisieren und dass weder an den Anlagen zu lange gewartet wird (3 bis 4 Minuten), noch fühlt man sich auf den erschlossenen Pisten aufgrund der Anzahl Skifahrer bedrängt. Und das obwohl die 6er-Sesselbahn 15 500 und die 10er-Kabinenbahn 13 000 Beförderungen am Spitzentag gemacht haben. Somit hat man die Bestätigung, dass das Angebot an Bahnen und Pisten auf dem Metsch oder besser gesagt das Gesamtkonzept stimmt!“

Der Stand-Xpress I und II werden durch eine Mittelstation verbunden.

Technische Daten GD10 „Stand Express I + II“/Lenk/CH		
Seilbahnbau:	LEITNER ropeways	
	Stand Express I	Stand Express II
Geneigte Länge:	886 m	2 151 m
Höhendifferenz:	396 m	627 m
Förderkapazität:	2 400 P/h	2 400 P/h
Leistung Antrieb:	435 kW/h	660 kW/h
Max. Geschwindigkeit:	6 m/s	6 m/s
Anzahl Kabinen:		2 959
Anzahl Stützen:		812





Fotos: Damülser Seilbahnen GmbH & Co.KG

Die Bergstation der Sunnegbahn wurde auf 1 818 m Seehöhe errichtet.

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Moderne 6er-Sesselbahn Sunnegg ersetzt zwei Lifte

In den letzten Jahren hat die Damülser Seilbahnen GmbH & CoKG mehr als 35 Mio. Euro investiert. Für die Wintersaison 2014/15 wurden gleich zwei Lifte durch eine moderne 6er-Sesselbahn von DOPPELMAYR ersetzt.

Der Doppelsessellift Sunnegg wurde 1982 gebaut. Nach mehr als 30 Betriebsjahren wurde er zur Wintersaison 2014/15 durch eine moderne 6er-Sesselbahn von DOPPELMAYR abgelöst.

Die Investitionskosten für die neue Bahn betrugen rund 6,3 Mio. Euro. Sie runden eine Investitionsphase ab, die mit insgesamt rund 39 Mio. Euro zu Buche schlägt. Damit wurden sowohl die Verbindung nach Mellau realisiert (22 Mio. Euro), ein Wasserspeicher für die Beschneiungsanlage für 3 Mio. Euro, die 6er Sesselbahnen „Ragaz“ (6,5 Mio. Euro) und „Sunnegg“ sowie der Wäldle Skitunnel und Pistenkorrekturen um 1,2 Mio. Euro.

Mit der neuen 6er-Sesselbahn „Sunnegg“ zeigt man sich vor Ort nach den ersten Monaten im Betrieb sehr zufrieden. Dazu Ing. Markus Simma, GF der Damülser Seilbahnen: „Die Resonanz ist total positiv, die Bahn läuft problemlos. Die komfortable Anlage mit den blauen Bubblescheiben wirkt cool, die Sitzheizung ist ein Genuss. Und auch die Kindersicherung wird gelobt.“

Moderne Bahn mit Top-Ausstattung

Die Talstation wurde im Nahbereich der 6er-Sesselbahn Hasenbühl auf 1 444 m Seehöhe gebaut. Auf diese Weise wurde der Einstiegsbereich für die Zubringer Sunnegg, Walisgaden, Hasenbühl und den Übungslift auf überschaubarem Raum konzentriert. Von der technischen Einrichtung finden hier der Antrieb mit einer Leistung von 395 kW, die Spannstation und in einem Nebentrakt die Sesselgaragierung Platz. Um den Eingriff in die Optik der Umgebung möglichst gering zu halten, wurde die Talstation mit ihren Dienst- und Funktionsräumen umhast.

Die Bergstation wurde auf 1 818 m Seehöhe gebaut. Im Vergleich mit dem früheren Doppelsessellift wurde sie etwas zurückversetzt und in Richtung der Gratliftbergstation verschwenkt. Durch die neue Platzierung war es dann möglich, auch den Gratlift zu ersetzen, da die Skiroute 3 von der Bergstation der 6er Sesselbahn Sunnegg gut erreichbar ist.

Zum Einsatz kommen insgesamt 55 Sessel, die mit Sitzheizung, blauen Bubbles und Kindersicherung ausgestattet wurden. Der Höhenunterschied zwischen Tal- und Bergstation beträgt 374 m, die Fahrt

auf den Berg dauert bei einer Fahrgeschwindigkeit von 5 m/s etwas mehr als 4 Minuten.

Die maximale Beförderungskapazität beträgt 2 400 P/h. Insgesamt werden auf der Strecke 9 Stützen passiert.

Der Kabelgraben zur Versorgung der Bergstation wurde mit Ausnahme des Bereichs zwischen Stütze 7 und 8 entlang der Seilbahntrasse geführt. Die notwendige Bachquerung wurde wie bisher bei der Stütze 1 in der bereits bestehenden Querung durchgeführt.

Interessante Pistenlösung

Mit dem Bau der neuen 6er Sesselbahn war es nicht nur möglich, den Beförderungskomfort zu steigern, auch die Situation auf den Pisten in diesem Bereich konnte entscheidend verbessert werden. In der Vergangenheit musste man beim Nutzen der leichteren Abfahrt einen Steilhang der schwarzen Piste queren – kein leichtes Unterfangen für Skianfänger.

Durch das leichte Verschieben der Seilbahntrasse und den Bau eines Tunnels zur Querung des Steilhanges konnte dieses Problem gelöst werden. Der „Wäldle-Tunnel“ ist 7,5 m breit und rund 5 m hoch, sodass auch Pistenfahrzeuge durchfahren können.

Und auch die schwarze Piste profitiert von dieser Lösung. Sie konnte durch die Maßnahmen noch direkter und steiler mit rund 73 % Neigung gestaltet werden.

dwl



Blick in den Einstiegsbereich der Talstation.

Technische Daten 6 CLD-B-S Sunnegg/Damüls

Planung:	Planungsbüro Johann Muxel, DOPPELMAYR
Seilbahnbau/Elektrotechnik:	DOPPELMAYR
Seil:	Fatzer
Hochbau:	HTB Baugesellschaft m.b.H.
Höhe Talstation:	1 444,4 m
Höhe Bergstation:	1 818,4 m
Höhenunterschied:	374 m
Fahrgeschwindigkeit:	5 m/s
Fahrzeit:	4,09 min.
Beförderungskapazität:	2 400 P/h
Anzahl Sessel:	55
Garagierung:	im Tal
Spannstation:	Tal
Antrieb:	Tal
Leistung Antrieb:	395 kW
Anzahl Stützen:	9

Gewinner ist...



Mountaincart Flachau, Sport am Jet

...wer seine Gäste ganzjährig begeistert!



Interalpin
15.-17. April 2015
Messe Innsbruck
Stand D 19

Die über 10-jährige Mountaincart-Erfolgsgeschichte spricht für sich:

- ✓ Über 50% mehr Bergbahnfahrten im Sommer
- ✓ Täglich bis 1.000 Abfahrten je Verleihstation
- ✓ Täglich Hunderte begeisterte Besucher

Testen Sie uns kostenfrei bei Ihnen vor Ort
Tel. +49(0)8061-49589-0

Moutaincart GmbH
Gewerbepark Marktfeld 2d
D-83043 Bad Aibling

info@moutaincart.com
www.moutaincart.com





Die neue Pendelbahn Davos-Ischalp kommt in einem dynamischen modernen Erscheinungsbild daher, das vom Architekten Maurus Frei entworfen wurde.

Stark und komfortabel

Die neue Pendelbahn Davos Ischalp

Die Davos Klosters Bergbahnen AG hat im letzten Jahr die alte Von Roll Pendelbahn Davos-Platz Ischalp durch eine neue leistungsfähige und moderne Pendelbahn von Garaventa ersetzt. Mit dem Neubau konnte die Transportkapazität verdoppelt und der Fahrkomfort für die Gäste erhöht werden.

Die erste Zubringerpendelbahn von Davos bis zur Mittelstation Ischalp wurde im Jahre 1954 realisiert und eine Modernisierung der Anlage erfolgte 1983. Da die alte Pendelbahn nicht mehr den Komfortansprüchen der heutigen Gäste entsprach und die Materialversorgung für die sieben Bergrestaurants am Berg nicht sauber von den Personenflüssen getrennt werden konnte, plante die Davos Klosters Bergbahnen AG seit 2011 eine moderne Pendelbahn. Die Implenia Generalunternehmung AG (Chur) wurde mit dem Generalplanermandat beauftragt und erledigte auch das aufwendige Plangenehmigungsverfahren zuhanden des BAV. Zuvor wurde noch ein Evaluationsverfahren betreffend der Wahl der Transportanlage zwischen einer möglichen Umlaufbahn oder Pendelbahn durchgeführt. Die Verantwortlichen der Seilbahnunternehmung haben sich klar für den Bau einer größeren Pendelbahn ausgesprochen. Eine Gondelbahn schied

aus, da diese eine geräumige Garage für die Fahrzeuge benötigt und man nicht auf die begehrten Parkplätze in der Talstation nicht verzichten wollte.

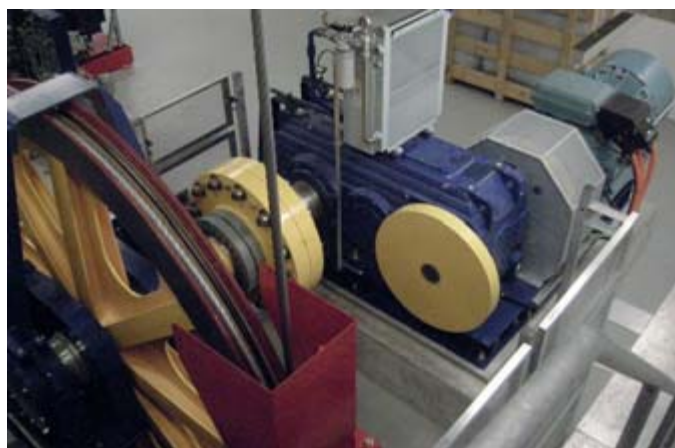
Imposante Architektur

Bereits im Herbst 2013 installierte Nigg-Seilbahnen aus Untervaz eine Materialseilbahn neben der bestehenden alten Pendelbahn, damit rechtzeitig im Frühjahr 2014 mit dem Abbruch der Bergstation begonnen werden konnte. Insbesondere dank der während der Bauphase im Einsatz befindlichen Materialseilbahn konnte die Anzahl Transportfahrten und Helikopterflüge auf ein absolutes Minimum reduziert werden. Das alte Zugseil konnte an Toni el Suizo, dem Brückenbauer, abgegeben werden. Die Tragseile hatten ihre definitiven letzten Lebensjahre erreicht und wurden entsorgt. Der Abbruch der beiden Stationen verlief effizient. Trotz des feuchten sommerlichen Wetters schritten die

Bauarbeiten plangemäß voran. Ein Montageteam der Firma Inauen-Schätti AG installierte den seilbahnelektromechanischen Teil sowie die Montage der rund 50 Meter hohen neuen Seilbahnstütze. Auch der Seilzug wurde von diesem Team ausgeführt. Die neuen beiden markanten Stationen wurden mit feuerverzinktem Stahl eingebettet. Die leuchtende Farbe Rot verkörpert Dynamik und steht für die pionierhafte Tradition des Ortes sowie für die Werte des Seilbahnunternehmens. Sowohl die für die Tal- als auch die Bergstation realisierten Neubauten bestechen durch eine kompakte und moderne Bauweise. Die neue Talstation wurde aus seilbahntechnischer Sicht direkt vor der alten Talstation erstellt. Die Bergstation konnte am selben Standort neu gebaut werden. Die Bahnachse blieb im Wesentlichen erhalten. Neu wurde das Streckenprofil nur noch mit einer Stütze realisiert. Die alte Bahn benötigte zwei Stützen.



Die Steuerungsfirma Sisag aus Schattdorf realisierte die Steuerung, die unzählige nützliche Informationen für den Betrieb liefert.



Die überschüssige Wärme des Maschinenraumes wird für die Beheizung der Garage sowie für das Stationsgebäude genutzt.

Markante Komfortsteigerung

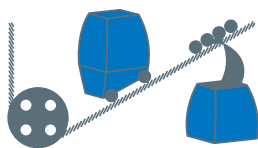
Gespannt war man auf die Ankunft der neuen CWA-Kronos Kabinen aus Olten. Sieben verschiedene Polizeiequipen waren notwendig, damit die zwei geräumigen Fahrzeuge sicher im letzten November in Davos eintreffen konnten. Insgesamt lieferte Fatzer 124 Tonnen Seile. Das Zugseil bringt ein Gewicht von insgesamt 12 Tonnen zusammen. Die vier Tragseile wurden in der Talstation mit einer vergossenen Seilhülse verankert und in der Bergstation an die Seilpoller befestigt. Bei den vier Haspeln sind rund noch vierzig Meter Tragseil aufgewickelt, damit vier Verschiebungen vorgenommen werden können. Am 16-rolligen Laufwerk ist eine Seilklemme montiert, die nach 200 Betriebsstunden geöffnet wird, damit die Verschiebung des Zugseiles vorgenommen werden kann. Dank der jahrelangen konstruktiven Zusammenarbeit mit der Steuerungsfirma Sisag aus Schattdorf war es der Wunsch des Seilbahnbetreibers, dass dieses Unternehmen die Steuerung der neuen Pendelbahn installierte. Alle Anliegen der Seilbahnverantwortlichen konnten erfüllt werden.

Der Antrieb befindet sich in der Bergstation und ist mit einem ABB-Motor mit einer Nennleistung von 630 kW ausgestattet. Der Notantrieb erbringt eine Leistung von 118 kW. Die Firma Hans Meier AG lieferte ein Coaxial-Planetengetriebe von Brevini. In der Bergstation wurde ein neuer Trafo installiert. Die überschüssige Wärme vom Maschinenraum wird in die Garage der Pistenfahrzeuge sowie in das Stationsgebäude weitergeleitet und trägt so zu einem effizienten Energiemanagement bei. Die maximale Geschwindigkeit beträgt 10/m pro Sekunde und die 394 Höhenmeter werden innerhalb drei Minuten bewältigt. Somit können 1 200 Personen pro Stunde befördert werden. Für die Davoser-Gäste bedeutet dies eine markante Komfortsteigerung, da sie mehr Platz in den Warteräumen und in den Kabinen erhalten und die Wartezeiten wurden wesentlich verkürzt. Mit rund einer Investition von 24 Mio Franken hat das Seilbahnunternehmen Davos-Klosters Bergbahnen AG einmal wieder Seilbahngeschichte geschrieben, damit die Skifahrer nun bequem das Skigebiet vom Jakobshorn erreichen können.

dab



Die Montage der rund 50 Meter hohen Stütze erfolgte durch ein Montageteam von Inauen-Schätti AG.



Von Rotz & Wiedemar AG

von Rotz & Wiedemar AG

Industriestrasse 19 - CH - 6064 Kerns
Telefon +41 (0)41 660 65 71
info@vonrotz-seilbahnen.ch
www.vonrotz-seilbahnen.ch



Von der Planung bis zur Montage – alles aus einem Haus

Seilbahnmontagen & -demontagen
Seilbahnen bis 8 Personen
Material – Seilbahnen
Schachtbefahrungsanlagen
Schrägaufzüge
Alp- und Heuseile
Spezial-Montagen aller Art

**Fabrikation und
Spezialanfertigungen**



LEITNER ropeways

Großer Zuspruch für die weltweit längste Einseilumlaufbahn

Mehr als eine halbe Million Menschen haben die weltweit längste Einseilumlaufbahn in den ersten sechs Monaten bereits genutzt. Mit der Eröffnung der dritten Sektion Ende 2014 wurde das Projekt nun komplett fertig gestellt. Die Verbindung zwischen der türkischen Stadt Bursa und einem Naherholungsgebiet im angrenzenden Uludag Gebirge ist damit deutlich komfortabler und effizienter geworden. Die neun Kilometer lange Bahn überwindet einen Höhenunterschied von 1 400 Metern und bringt Fahrgäste um ein Vielfaches schneller an ihr Ziel.



Foto: Ogulcan Yavuz

GD8 Bursa in der Türkei.

Das Uludag Gebirge im Nordwesten der Türkei ist ein beliebtes Urlaubsziel. Im Sommer zieht es die Besucher in den Nationalpark, im Winter gibt es hier eines der größten Skigebiete. Bis vor wenigen Monaten gestaltete sich die Anreise von der Stadt Bursa recht aufwändig: mit einer 50 Jahre alten Seilbahn und einer anschließenden Bus- oder Taxifahrt. Im Auftrag der Stadt Bursa realisierte LEITNER ropeways die längste Einseilumlaufbahn der Welt, mit der die Fahrt nun erheblich schneller und bequemer

abläuft. Für den Bau und den Betrieb der neuen Bahn wurde im Dezember 2012 die Gesellschaft Bursa Teleferik A.S. gegründet. Die Bahnverbindung in das Gebirge zählt traditionell zu den bedeutendsten Sehenswürdigkeiten der viertgrößten Stadt der Türkei.

In nur 22 Minuten am Ziel

Bereits im Sommer wurde die Verbindung von der Talstation Teferruç im Nordosten der Stadt Bursa mit zwei Sektionen über Kadiyayla bis nach Sarıalan eröffnet. Am 30. Dezember 2014 folgte die Inbetriebnahme der dritten Sektion, die eine weitere Verbindung ins Uludag Gebirge schafft. Nun werden die Gäste innerhalb von 22 Minuten mit der Seilbahn mit insgesamt 139 Kabinen und 44 Stützen von Bursa zum Ziel transportiert. Die Talstation der GD8 Bahn befindet sich auf 395 Metern Höhe, die Berg-

station auf knapp 1 800 Metern. Statt bisher 35 Kilometer Autostrecke zurückzulegen, sind es nun nur noch neun Kilometer mit der Seilbahn inklusive Panoramablick.

Eine besondere Qualität der Bahn ist auch das Design der Stationen, für deren Gestaltung der einheimische Architekt Yamaç Korfalı verantwortlich ist. Korfalı arbeitete in London bereits mit der Stararchitektin Zaha Hadid zusammen.

Neue Bahnen machen Urlaubsgebiet attraktiver

Die neue Bahn erfüllt sowohl urbane als auch touristische Aufgaben und verschafft dem Uludag Gebirge vor allem durch die Reduzierung der Anreisezeit erheblich mehr Attraktivität. Das Skigebiet und der Nationalpark mit seiner artenreichen Vegetation sind auch bei Gästen beliebt, die aus dem nahen Istanbul anreisen. Die Bosphorus-Metropole ist nur gut zwei Autostunden bzw. rund 90 Minuten mit der Fähre von Bursa entfernt.

Ein Projekt, das sich auszahlt

Bereits wenige Monate nach der Eröffnung der ersten beiden Sektionen zeichnet sich ein großer Erfolg der neuen Bahn ab. Vom 7. Juni 2014 bis zum Jahresende zählte man rund 520 000 Fahrgäste. Sehr zufrieden mit dem Projekt ist auch İlker Cumbul, CEO bei Bursa Teleferik A.S. „Die neue Seilbahn bietet nun eine schnelle, bequeme und umweltfreundliche Verbindung hinauf zum Uludag. Für mich als Einheimischen hat dieses Projekt eine sehr große Bedeutung.“

Technische Daten GD8 Bursa/Türkei

Seilbahnbau:	LEITNER ropeways
Länge:	9 000 m
Höhendifferenz:	1 405 m
Kapazität:	1 500 P/h
Anzahl Kabinen:	139
Geschwindigkeit:	6 m/s.
Sektionen:	3



SICHERHEIT



OUTDOOR FREIZEIT
AKTIVITÄTEN



SEILBAHNEN



BESCHNEIUNG



One partner, many solutions



Besuchen Sie uns auf unserem neuen
Stand jetzt in der Halle B B140!

Architekt innovativer Lösungen

zur Ausrüstung von Gebirgsregionen





Fotos: DOPPELMAYR

In der Bergstation wurde der Antrieb platziert.

DOPPELMAYR/GARAVENTA

Mehr Komfort durch High-Tech-8er-Sesselbahn

Nach 25 Betriebsjahren hat man in Scheffau den bekannten „Aualm-Lift“ in den Ruhestand geschickt. Ersetzt wurde er durch eine moderne 8er-Sesselbahn von DOPPELMAYR, mit der man wieder Akzente setzt.

In den letzten Jahren hat die SkiWelt Wilder Kaiser – Brixental viel in die Infrastruktur und den Komfort ihrer Anlagen investiert. Auch die Wintersaison 2014/15 war da keine Ausnahme.

So wurde etwa der bisherige „Aualm-Lift“ durch eine moderne 8er-Sesselbahn ersetzt, die von DOPPELMAYR gebaut wurde. Beim bisherigen „Aualm-Lift“, handelte es sich um eine kuppelbare 4er-Sesselbahn mit Wetterschutzhauben, die zu ihrer Zeit hochmodern war. In ihren 25 Betriebsjahren konnten rund 24 Mio. Wintersportler befördert werden.

Mit der neuen 8er-Sesselbahn, die natürlich wieder modernstem Stand der Technik entspricht, kann nun die Verbindungsfunktion zwischen der SkiWelt Brixen und der SkiWelt Scheffau besser und effizienter erfüllt werden. Investiert haben die Bergbahnen Scheffau rund 10 Mio. Euro. Dazu Dipl.-Ing. Andreas Haselsberger, Prokurist Bergbahn Scheffau am Wilden Kaiser GmbH & Co.KG: „Die Aualmbahn ist eine der schönsten und längsten sowie meist frequentierten

Anlagen. Der bestehende 4er-Sessel hat fast jede Saison 1 Mio. Fahrten erreicht, somit war eine hohe Förderleistung für uns sehr wichtig.“

Sicherheit und Effizienz

Die Talstation der neuen Aualmbahn wurde auf 1 390 m Seehöhe völlig neu gebaut. Hier wurde die Spannstation vorgesehen. Die Bergstation befindet sich auf 1 680 m Seehöhe und bietet der Antriebseinheit mit einer Leistung von 480 kW Platz. Hier konnten die Räumlichkeiten der bestehenden Station integriert werden.

Die Streckenführung wurde im Vergleich mit der 4er-Sesselbahn nicht verändert. Die Förderleistung der neuen Bahn beträgt bei einer Geschwindigkeit von 5 m/s rund 3 700 P/h.

Auch auf die Sicherheit der beförderten Wintersportler wurde größtes Augenmerk gelegt. So verfügt die Bahn über einen Förderbandeinstieg von Chairkit sowie über das automatisch verriegelbare Schließbügelsystem mit Fußrastern.

Außerdem wurden die 60 Sessel mit Sitzheizung und Bubbles ausgerüstet. Garagiert werden die Fahrbetriebsmittel im Tal.

Nach den ersten Monaten in Betrieb zeigt man sich vor Ort sehr zufrieden mit der Bahn: „Von der neuen Aualmbahn erwarten wir uns einen reibungslosen Betrieb und geringere Wartezeiten an

Technische Daten 8 CLD-B-S Aualm/Scheffau

Planung:	Aschaber Baumeister Ing. GmbH
Seilbahnbau/Elektrotechnik:	DOPPELMAYR
Förderband:	Chairkit
Hochbau:	HV-Bau
Höhe Talstation:	1 390,02 m
Höhe Bergstation:	1 680,37 m
Höhenunterschied:	290,35 m
Fahrtgeschwindigkeit:	5 m/s
Fahrzeit:	3,94 min
Beförderungskapazität:	3 700 P/h
Anzahl Sessel:	60
Position Spannstation:	Tal
Position Antrieb:	Berg
Leistung Antrieb:	480 kW
Anzahl Stützen:	11



Die 8er-Sessel bieten Komfort und Sicherheit.



Die Talstation der Aualmbahn wurde auf 1 390 m Seehöhe gebaut.

der Talstation. Am bisherigen Spitzentag konnten bereits über 20 000 Personen befördert werden. Die Wartezeit liegt unter 4 Minuten, selbst wenn die Bahn unter Volllast betrieben wird. Die Gäste schätzen die neue Sessel-Aufhängung und genießen den Fahrkomfort. Auch das Design der kompletten Anlage wurde bereits von vielen Gästen gelobt.“

Ausblick

Und auch 2015 wird es in der SkiWelt Wilder Kaiser – Brixental kein Ausruhen geben. Zur Realisierung stehen u. a. zwei Großprojekte an. So wird auf der Brixener Seite die neue Jochbahn, eine 8er-Sesselbahn mit Wetterschutzhauben, gebaut. Sie soll mit einer Geschwindigkeit von 6 m/s Maßstäbe set-

zen und 3 000 P/h befördern können. In Ellmau will man die Standseilbahn „Hartkaiser“ aus dem Jahr 1970 durch eine moderne 10er-Kabinenbahn ersetzen. Sie wird über eine Mittelstation verfügen und mit WLAN in den Kabinen ausgerüstet sein. Investiert werden in diese Bahn rund 23 Mio. Euro. **dwl**

Select – so gut wie neu!

Der PistenBully 600 Select ist die Alternative zu einem Neufahrzeug. Und das zu einem unschlagbaren Preis!

Wie neu, mit voller Garantie

- ⊕ Ganzheitliche Überarbeitung des Fahrzeugs, Austausch aller defekten Teile, Einbau von Retrofits
- ⊕ Werksinstandsetzung des Mercedes-Benz-Motors direkt beim Hersteller
- ⊕ Geprüfte Sicherheit auf dem PistenBully Prüfstand
- ⊕ Volle Neufahrzeug-Garantie

Attraktive Konditionen

- ⊕ Top-Qualität zum äußerst attraktiven Preis
- ⊕ Maßgeschneiderte Finanzierungsangebote
- ⊕ Umfangreiche Ausstattung

Gut für die Umwelt

- ⊕ Verdoppelung der Produktlebensdauer
- ⊕ Einsparung von wertvollen Ressourcen und Energie

Mehr unter: www.pistenbully.com/select



Die komplette Aufbereitung des PistenBully 600 Select gibt es auch als Film.

PistenBully®

600 Select

2015 sort.

BLUEIO

Verantwortlich in die Zukunft

CWA Constructions SA/Corp.

Beste Qualität für jeden Einsatz

Seit mehr als 75 Jahren ist der Schweizer Kabinenhersteller CWA ein Begriff, wenn es um moderne Fahrbetriebsmittel geht. Neben den erfolgreichen Modellen für die Seilbahnbranche konnte man immer wieder mit auffallenden Spezialkonstruktionen punkten.



Foto: GARAVENTA

Der Hogwarts Express für die Universal Studios in Orlando/Florida.

CWA hat in seiner 75 jährigen Geschichte mit einer ganzen Reihe an Innovationen auf sich aufmerksam gemacht. Dazu gehören u. a. Kabinen mit automatischer Türöffnung und -schließung, erste EUB Sitzkabinen mit Stehhöhe und stufenlosem Eingang/LWI, Klimälösungen für Einseilumlaufbahnkabinen wie Heizung, Sitzheizung, Kühlung oder verschiedene Stromversorgungssysteme mit Batterien, Supercaps zur Speisung von Sicherheits-, Komfort- und Infotainmentsystemen. CWA ist damit vom Kabinenbauer zum Systemanbieter geworden, der seinen Kunden genau das bieten kann, was gewünscht wird. Zu den erfolgreichsten Kabinen gehört das Modell OMEGA, von dem mittlerweile die 4. Generation am Markt ist. Diese Kabinenvariante wurde insgesamt 45 000 Mal verkauft, wobei der Anteil der OMEGA IV bei einer Stückzahl von rund 15 000 liegt. Das Erfolgsgeheimnis

dahinter erklärt Marketing und Sales Manager Rico Wehrli: „Der Erfolg hat viele Gründe. So bietet CWA augenfällige Funktionalität, also Kabinen in idealer Form für die Seilbahntechnik sowie höchste Qualität. Dazu überzeugen unsere Kabinen mit ihrer Langlebigkeit, dem unverwechselbaren Design und ihrer vielseitigen Einsetzbarkeit.“

Jeder Auftrag ein Highlight

In der Kabinenherstellung ist CWA in der Lage, auch Sonderanfertigungen zu realisieren. Die Herausforderung dabei ist die Individualität der Anforderungen, die man in Olten bis ins Detail aufnimmt und umsetzt.

Auf diese Weise konnten auch schon viele Kabinen für Riesenräder gebaut werden. Weltweit sind 33 Riesenräder mit einem Durchmesser von 60 m bis 80 m im Einsatz, die ihren Besuchern Komfort und Sicherheit durch CWA-Kabinen bieten.

Jeder Auftrag ist für CWA auch ein Highlight. Beispiele besonders auffallender Kabinenmodelle gibt es zahlreiche. So hat man etwa mit der Pendelbahnkabine für Ischgl/Piz Val Gronda oder den drehbaren Kabinen ROTAIR Aufmerksamkeit erregt.

Bei den NEW ROTAIR-Kabinen dreht sich während der fünfminütigen Fahrzeit die ganze Kabine um 360 Grad, beim Vorgängermodell hatte sich lediglich die Bodenplattform gedreht. Riesige Panoramafenster sorgen für eine optimale Rundumsicht, ein modernes Interieur ohne Säule in der Kabinenmitte verbessert das Fahrerlebnis.

Auch der Hogwarts Express, den man für die Universal Studios in Orlando/Florida gebaut hat, zeigt mit seinen vielen Extras wie dem Alu-Leichtbau mit Elementen aus glasfaserverstärktem Kunststoff, dem durch ein besonderes Alterungsverfahren ein antikes Aussehen verpasst wurde, und der Ausstattung mit modernsten Entertainment-Elementen die Bandbreite der Möglichkeiten, die CWA realisieren kann.

Am 1. April wurde die neue Pendelbahn auf den Pilatus offiziell in Betrieb gestellt, die ebenfalls mit Kabinen von CWA punktet. Die Pendelbahnkabinen verfügen über eine aerodynamische Form und bieten 55 + 1 Personen bequem Platz. Es gibt 12 Panoramasisplätze und großzügig dimensionierte Stehflächen, sodass man aus der langgezogenen Fensterfront einen beeindruckenden Blick auf die Umgebung werfen kann. Und auch an neuen Highlights wird bei CWA wieder gebaut. Überraschen lassen darf man sich von den Ideen für eine große, doppelstöckige Kabine für Vietnam, Halong Bay, und dem Design der TARIS Kabinen für die 3S-Bahn Penken in Mayrhofen.

 Infos:
www.cwa.ch

Foto: Lenk Bergbahnen



Diamond-Kabinen von SIGMA kommen bei der 10er-Kabinenbahn Stand-Xpress I +II in Lenk zum Einsatz.



Foto: LEITNER ropeways

Die Kabinen vom „London Eye“ wurden von SIGMA gebaut.

SIGMA Composite

Kabinen setzen Akzente

Kabinen von SIGMA findet man weltweit im Einsatz. Dabei reicht die Bandbreite von Seilbahnkabinen über Wagen für Standseilbahnen bis hin zu Spezialkonstruktionen.

SIGMA entwirft und baut Fahrbetriebsmittel die von der 4er-Kabine für Seilbahnen bis hin zu so genannten Peoplemovern reichen, die mehr als 250 Passagiere befördern können. Im Bereich der Seilbahnen sind Namen wie Ruby, Saphir oder Crystal seit Jahren ein Begriff.

Zu den erfolgreichsten Kabinen in diesem Segment zählt allerdings die Diamond, die bisher über 10 000 Mal hergestellt wurde. Die Diamond-Reihe bietet Modelle mit 4 bis 20 Plätzen und zeichnet sich durch Funktionalität sowie einfache Wartung aus. Ihr modularer Aufbau macht es möglich, sie auf Kundenwünsche abzustimmen. Zu ihren Pluspunkten gehören:

- ▶ augenfälliger Komfort,
- ▶ durchdachter Aufbau und flexible Abmessungen sowie
- ▶ bewährte und robuste Materialien.

Spezialkonstruktionen

In diesem Bereich hat SIGMA einige Highlights zu bieten. Für Grouse Mountain in Vancouver hat man eine

Panoramakabine gebaut, die auf die Spitze einer Windkraftplattform in 64 m Höhe führt. In New York ist die Hochbahn nach Roosevelt Island ein Hingucker und ein Bekenntnis zur Umweltschonung gleichermaßen. Für diese Bahn hat SIGMA zwei Kabinen nach Maß realisiert, mit denen jeweils 110 Fahrgäste befördert werden können.

Und auch für die Ausstattung von Riesenrädern hat SIGMA sein Know-how eingebracht. So wurde 2000 das Londoner Riesenrad „London Eye“ mit Kabinen ausgestattet, deren Design noch heute zahlreiche Besucher anzieht.

In Las Vegas gibt es mit dem „High Roller“ ein Riesenrad, das für Gäste aus aller Welt zur Attraktion geworden ist. Die 28 Kabinen dieses Riesenrads können je 40 Passagiere transportieren und sind mit modernstem Infotainmentsystem ausgerüstet. Eine Kabine wiegt über 25 t und hat einen Durchmesser von 6 m.



Infos:
www.sigmacabins.fr



Fotos: Steurer Seilbahnen AG



Blick auf die Antriebseinheit.

Die Standseilbahn in Falun.

Steurer Seilbahnen AG

Großer Erfolg für SSB Falun

Im Februar 2015 ging in Falun die Nordische Ski-WM über die Bühne. Nach 1954, 1974 und 1993 war die schwedische Stadt in der Provinz Dalarnas damit zum 4. Mal Austragungsort dieser sportlichen Großveranstaltung. Im Vorfeld wurde viel investiert. Neben neuen Schanzen sorgte man vor allem mit einer Standseilbahn der Steurer Seilbahnen AG für Aufsehen.

Mussten die Skispringer bisher mit Kleinbussen auf der Straße zu den Schanzen gefahren werden, ist es durch die Standseilbahn der Steurer Seilbahnen AG nun möglich, schnell und umweltschonend ans Ziel zu gelangen. Befördert werden mit der Bahn allerdings nicht nur die Sportler zum Wettkampfgeschehen oder zum Training, auch die Sprungrichter können über die Mittelstation direkt zum Richterturm gelangen. Und auch für eine Nachnutzung der Bahn ist bereits gesorgt. So soll sie in Zukunft nicht nur für Sportler zur Verfügung stehen, auch Touristen können Wett-

kampffeeeling genießen und die Standseilbahn bei ihrer Besichtigung benützen. Auf diese Weise erhalten sie einen ganz besonderen Blick auf die WM-Einrichtungen oder einfach auf die Stadt Falun mit dem angrenzenden See.

Hervorragend geeignet

Die Steurer Seilbahnen AG erhielt den Auftrag zum Bau der Standseilbahn im April 2013. Beim System fiel die Wahl auf eine einspurige Standseilbahn mit einem Fahrzeug, weil sich dieser Anlagentyp besonders gut für den Transport von kombiniertem Personenverkehr eignet.

Die Betonarbeiten für das Fundament und die Stützen wurden von Dezember 2013 bis Mai 2014 ausgeführt. Ab Juni 2014 konnten die Monteure der Steurer Seilbahnen AG mit der Montage beginnen.

Der Zeitplan wurde exakt eingehalten, sodass die Bahn am 2. September an den Kunden übergeben

Ausführende Firmen

Bahnbau:	Steurer Seilbahnen AG
Seil:	Fatzer
Kabinen:	Carvatech
Hydraulik:	Bosch Rexroth Schweiz AG
Steuerung:	Frey AG

werden konnte. Sogar das Wetter unterstützte die Ambitionen in Falun, der Sommer zeigte sich für schwedische Verhältnisse außergewöhnlich warm. Die Talstation wurde auf 165,4 m Seehöhe errichtet. Hier wurde die Spannstation untergebracht. Von der Mittelstation auf 219 m Seehöhe gelangt man zum Richterturm, die Bergstation wurde auf 251,64 m Seehöhe platziert. Hier befindet sich die Antriebseinheit mit einem E-Motor, der eine Leistung von 55 kW aufweist.

Die Bahn kann im Automatikmodus oder in Intervallen nach Fahrplan betrieben werden. Auf diese Weise trägt man ihrem Einsatz während der Wettkampfzeiten genauso Rechnung wie zur Beförderung von Touristen in der wettkampffreien Zeit.

Die schräge Länge der Bahn beträgt 419 m, die Förderleistung 120 Personen in der Stunde je Richtung. Mit einer Fahrgeschwindigkeit von 2,5 m/s ist man vom Tal auf den Berg nicht ganz 4 Minuten unterwegs.

Der Wagen der Standseilbahn stammt von CARVATECH und bietet 20 Personen bequem Platz. Er wurde mit Heizung und Klimaanlage ausgerüstet. Das Chassis verfügt über ein Primärfedersystem und läuft auf Spur- bzw. Flachrädern.

Die Fahrbahn wurde aus 12 m langen Eisenbahnschienenelementen des Typs S33 gebaut. Die Spurweite beträgt 1 500 mm. Die Niveauregulierung auf

Technische Daten Standseilbahn Falun

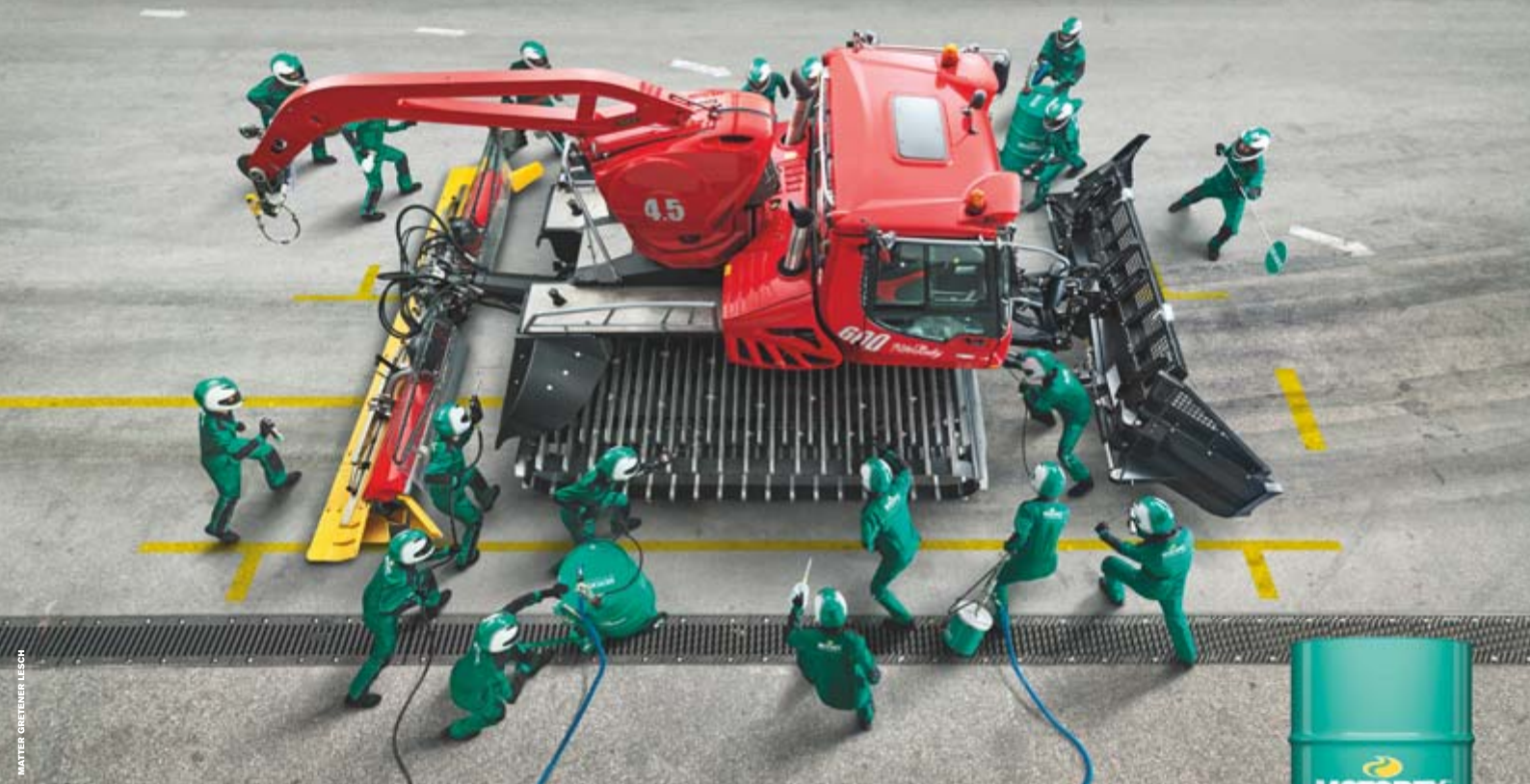
Talstation:	165,40 m
Mittelstation:	219 m (Zugang Sprungrichterturm)
Bergstation:	251,64 m
Schräge Länge:	419,08 m
Fahrgeschwindigkeit:	2,5 m/s.
Fahrdauer:	3 min 45s.
Förderleistung:	120 P/h/Richtung
Betriebsarten:	Automatikmodus/automatischer Betrieb Intervall/Abfahrt nach Fahrplan
Zugseil:	18 mm
Antriebsstation:	Berg (E-Motor 55 kW)
Betriebsbremse:	hydraulisch gelüftete Federspeicherbremse/Typ Steuerer
Sicherheitsbremse:	hydraulisch gelüftete Federspeicherbremse/Typ Steuerer
Spannstation:	Tal (Spannkraft 3 000 kg)
Nutzlast Fahrzeug:	20 P. à 80 kg = 1 600 kg

der Fahrbahn, die eine Neigung zwischen 13° und 7° aufweist, erfolgt mit einem Hydraulikzylinder am Fahrzeug.

Die Steuerung lieferte und installierte die Frey AG Stans. Die Stromschiene zur Stromversorgung des Fahrzeuges wurde entlang der Fahrbahn geführt.

i Infos:
www.steuerer-seilbahnen.com

MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.



Sämtliche Bergbahnunternehmen stehen vor derselben Herausforderung: Die hohen Erwartungen ihrer Gäste erfüllen sie nur, wenn die gesamte alpine Infrastruktur stets einwandfrei funktioniert. Darum sorgt MOTOREX dafür, dass Sie die Technik nicht im Stich lässt. Mit innovativen Schmiermitteln, einem umfassenden Sortiment und der besten technischen Beratung. Vertrauen Sie auf einen Partner, der immer vollen Einsatz leistet, damit Sie Ihr Bestes geben können. www.motorex.com



Salzmann Ingenieure ZT GmbH

10er-Kabinenbahn mit hohen Ansprüchen

Die Verbindung der Skigebiete Fieberbrunn und Skicircus Saalbach-Hinterglemm-Leogang wird Realität. Die Salzmann Ingenieure ZT GmbH hat das Projekt von Anfang an begleitet und freut sich jetzt auf die Umsetzung.

Im Winter 2015/16 ist es so weit: Unter der Bezeichnung „TirolS – Zwei Länder. Eine Bahn“ wird eine 10er-Kabinenbahn nicht nur zwei Skigebiete, sondern auch die Bundesländer Tirol und Salzburg verbinden. Für die gesamte Region wird damit ein Riesensprung in Sachen Wachstum und Wertschöpfung erwartet. Von Anfang an dabei war die Salzmann Ingenieure ZT GmbH. Das Planungsunternehmen hat für die Bergbahnen Fieberbrunn seit den 90er-Jahren alle Projekte planungstechnisch begleitet. Und auch für den Skicircus Saalbach-Hinterglemm-Leogang war man schon einige Male aktiv. Dazu Firmenchef Dipl.-Ing. Stephan

Salzmann: „Der Wunsch zur Verbindung ging zunächst von den Bergbahnen Fieberbrunn aus. Wir begleiten das Projekt im Auftrag des Unternehmens schon seit seinen Anfängen in den 90er Jahren. Es wurde damals von meinem Vater bearbeitet und begleitet mich nun schon seit meiner Studienzeit – dementsprechend groß ist die Freude, dass es nun realisiert wird.“

Intensiv und umfangreich waren demnach auch die Vorbereitungsarbeiten. So wurden von den 90er Jahren bis 2012 einige Studien über unterschiedliche Möglichkeiten der Verbindung erstellt, groß angelegte

Pistenprojekte wurden genauso ins Auge gefasst wie Peak-to-Peak-Varianten. Realisiert wird nun eine 10er-Kabinenbahn von Fieberbrunn aus, sowie damit in Zusammenhang eine attraktive Abfahrt auf der Saalbacher Seite bis zur Zwischenstation am Talboden, die dann auch beschneit werden soll.

Für das konkrete Verbindungsprojekt hat die Salzmann Ingenieure ZT GmbH die gesamte seilbahntechnische Planung, also von den Vorstudien über die seilbahntechnischen Ausschreibungen bis zur Genehmigungsplanung alle Arbeiten erbracht. Die Planung der Stationsbauten erfolgt gemeinsam mit dem Architekten Thomas Fliri aus Fieberbrunn.



Schon auf die 10er-Kabinenbahn „Reckmoos Nord“ reagierten die Gäste in Fieberbrunn sehr positiv, für das Projekt „TirolS – Zwei Länder. Eine Bahn“ wird der gleiche Bahntyp gebaut.



Dipl.-Ing. Stephan Salzmann.

Positive Erfahrungen nutzen

Für eine 10er-Kabinenbahn zur Anbindung der beiden Skigebiete hat man sich entschieden, weil man in Fieberbrunn mit „Reckmoos Nord“ eine der ersten 10er-Kabinenbahnen in Österreich gebaut hat. Da die Gäste in der Folge sehr positiv auf die geräumigen Kabinen reagiert hatten, lag eine neuerliche Wahl dieses Bahntyps nahe. Andere Bahnsysteme wie Sesselbahnen oder Pendelbahnen hätten die Anforderungen auch nicht im geforderten Maß erfüllt.

Schließlich muss die Bahn neben der reinen Transferfunktion auch die Bedürfnisse der Wiederholer und

der Variantenfahrer berücksichtigen. „Darauf war vor allem bei der Konzeption der Zwischenstation zu achten. Die Förderleistung und die Verfügbarkeit mussten so gewählt werden, dass die Gäste jederzeit zwischen den Skiräumen wechseln können“, so Stephan Salzmann. Die Bahn wird eine stündliche Förderleistung von 2 600 Personen haben und von der Talstation Reckmoos-Süd zur Mittelstation am Talboden des Hörndlingergrabens hinauf zum Reiterkogel führen. Insgesamt investiert die Fieberbrunner Bergbahn rund 20 Mio. Euro und freut sich über die positive Bauverhandlung, die Ende 2014 erfolgt ist. Damit kann nun der Bau sofort nach Ausaperung beginnen, in dieser Höhenlage ist das frühestens Mitte Mai. Die Seilbahn-Montage ist ab Ende August geplant, sodass einer Inbetriebnahme vor der Wintersaison nichts im Wege steht.

Interessante Aufträge für 2015

Und auch mit weiteren interessanten Aufträgen kann die Salzmann Ingenieure ZT GmbH für das Jahr 2015 rechnen, zu denen etwa Projekte für Großarl/Dorfgastein bzw. Hochfügen gehören. Dazu Stephan Salzmann: „Wir konnten in der Tat einige Neukunden gewinnen, was uns sehr freut. Die Auftragslage für 2015 ist generell recht günstig, einen genauen Überblick über die für 2015 zu realisierenden Projekte haben wir aber immer erst gegen Ende der Skisaison.“



Kombikette Plus

2015 series

Supergrip

Perfekter Grip mit der neuen
Kombikette Plus – ab jetzt serienmäßig
in jedem PistenBully 600 SCR:

- ✦ Konstante Kraftübertragung
- ✦ Optimierte Steigfähigkeit
- ✦ Verbesserte Stabilität
- ✦ Neues, robustes Kettenschloss
- ✦ Reduktion des Kettenspringens
- ✦ Reduzierte Teilevielfalt

Weitere Informationen:
www.pistenbully.com



Erich Pfeifer Präsident Seilbahnen Sulden am Ortler



Fotos: Seilbahn Sulden

Im Jahr 2003 wurde die größte Luftseilbahn der Alpen in Sulden auf das Madritsch Skigebiet errichtet (Doppelmayr, 2 Sektionen). In ihren 4 Kabinen transportiert sie bis zu 440 Personen gleichzeitig.

Klein aber fein: Das Skigebiet mitten im Nationalpark

Erich Pfeifer, Präsident der Seilbahnen Sulden, übernahm vor ca. 20 Jahren auch die damals noch kleine Ortler Skiarena. Heute umfasst der Tarif- und Marketingverbund 16 mittlere und kleinere Skigebiete im Westen Südtirols, die eher auf Genuss und Gemütlichkeit setzen. Der Ausgangspunkt Sulden selbst zeigt in den letzten Jahren mit einer schönen Entwicklung in Richtung nachhaltiges, qualitätsvolles (Gletscher)Skigebiet ohne Massentourismus auf, die von den Gästen in Votings honoriert wird. Der Vision „Ortler-Ronda“ ist man 2014/15 mit einer neuen 10 EUB-ROSIM wieder ein Stück näher gekommen!

MM: „Herr Pfeifer, schildern Sie bitte zunächst Ihren Werdegang in der Seilbahnbranche und eventuell auch einschlägige Funktionen im Tourismus.“

Erich Pfeifer: „Ich bin in Stills- Sulden aufgewachsen und mit dem Skisport groß geworden. Ich war Skirennläufer in der italienischen Nachwuchsmannschaft, staatlich geprüfter Skilehrer und Skischulleiter und bin dann gewechselt von dieser Branche in die

Seilbahnbranche. Anfangs war ich Geschäftsführer bei den Seilbahnen Sulden inklusive Gastronomie und seit 15 Jahren bin ich der geschäftsführende Präsident und nebenbei auch im Tourismusverein aktiv. Noch etwas länger bin ich Präsident der Ortler Skiarena, des zweitgrößten Skiverbandes in Südtirol nach Dolomiti Superski. Wir sind damals mit 5 Skigebieten gestartet, jetzt sind wir 16. Der Kartenverbund geht von Sulden

aus und umfasst alle Skigebiete im Westen Südtirols (Schnalstal, Reschenpass, Sarntal, Meran, Eisacktal, bis Sterzing etc.) mit ca. 400 Pistenkilometern. Der Saisonpass ist speziell bei den Einheimischen sehr beliebt und das Marketing dieser Werbegemeinschaft

die Madritsch-Hütte sowie das Bergrestaurant und die Talstation saniert bzw. erweitert und die Schlepplifte durch moderne Sessellifte ersetzt. Im Jahr 2003 gab es ein großes Highlight mit der Pendelbahn, die seit damals als größte Luftseilbahn der Alpen gilt. Dies des-



Die neue 10 EUB Rosimbahn verbindet die 3 Skigebiete in Suldén und ist ein weiterer Schritt zur geplanten Ortler-Ronda.



Das Kanzelrestaurant wurde letzten Sommer auf 150 Sitzplätze erweitert.

funktioniert sehr gut. Wir sind sozusagen vom Auftritt her die kleinen und preiswerten Skigebiete mit einem ganz eigenen Gästeklientel.“

MM: „Skizzieren Sie kurz die Geschichte von den Anfängen in den 70er Jahren über die Zugehörigkeit zur Silvretta Nova BB bis zum heutigen Status. Was waren die Highlights?“

Pfeifer: „Für das kleine Dorf Suldén war Eigenständigkeit immer schwierig. In den 60er Jahren wurden die ersten Skilifte errichtet und als es um die Entwicklung großer Bahnen ging, ist die deutsche Gesellschaft ‚Neue Heimat‘ eingestiegen. 1976 führte dann erstmals eine Seilbahn auf den Gletscher hinauf. Später ist die ‚Neue Heimat‘ wieder verschwunden, so dass 1984 die Silvretta Nova Bergbahnen GmbH aus Vorarlberg übernehmen konnte. Zunächst wurden

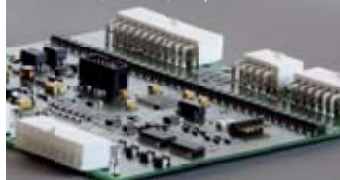
halb, weil sich aufgrund von 2 Sektionen und 4 Kabinen bis zu 440 Personen gleichzeitig in der Luft befinden. Nach Walter Klaus hat sein Freund Werner Netzer aus Vorarlberg die Seilbahnen Suldén übernommen und ist derzeit 100% Eigentümer. Kürzlich haben wir mit ihm wieder ein Großprojekt, die 10 EUB Rosimbahn, um 13 Mio. Euro realisiert.“

MM: „Voriges Jahr habt ihr einige Akzente gesetzt – Bau der Rosim-Bahn, Vergrößerung Bergrestaurant Kanzel, neue Panoramapiste. Welche Überlegungen standen hinter diesen Maßnahmen?“

Pfeifer: „In Suldén haben wir 3 Skigebiete, die ursprünglich gewachsen sind. Dieses Rosim-Projekt verbindet nun alle 3 Gebiete und ist ein wichtiger Schritt für die Zukunft in Richtung Ortler-Ronda, dem totalen Zusammenschluss über das Langensteingebiet. Für

ELEKTRONISCHE INFORMATIONSSYSTEME

- Mess- und Regelungseinrichtungen
- Embedded Systeme
- Soft- und Hardware
- Fernsteuerungen – Funk
- Fahrzeugelektronik
- GSM, GPRS, TC/IP



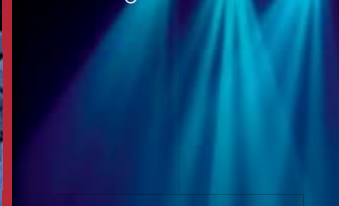
ELEKTRONIK

- Text- und Laufschriftanzeigen
- Videowalls
- Statusanzeigen
- Symbole
- Leitsysteme



LED-ANZEIGEN

- Büro- und Wohnraumbeleuchtung
- LED-Leuchten
- LED-Treiber
- Steuerungen
- Lichtregler



LED-LICHT

SOFT&HARDWARE
Ing. Johann Margreiter

Faberstraße 26a
6230 BRIXLEGG, Austria
Telefon: +43(0)5337/64689
E-Mail: ma@soft-hard-ware.at
www.soft-hard-ware.at



Blick auf die markante Königspitze im Ortler-Gebiet (3 950 m).

diese attraktive Panorama-Runde rund um den Ortler – vergleichbar mit der Sella-Ronda in Gröden – fehlt dann nur noch ein Lift. Einzigartig wird hier die Einbettung in den Nationalpark unter der Königspitze, einem der schönsten Berge weltweit, sein. Ein Skigebiet mitten im Nationalpark zu haben, ist sicher ein besonderes Prädikat. Diese beiden Realitäten wider-

sprechen sich bei uns nicht. Wir werden umgekehrt auch dem Nationalpark ‚Gutes tun‘, wenn die Ortler-Ronda zustande kommt, indem wir die Vision vom autofreien Sulden umsetzen!“

MM: „Wie kann diese Vision eines ‚autofreien Sulden‘ verwirklicht werden und welche Bedeutung hätte die Realisierung für Eure Positionierung bzw. den lokalen Tourismus?“

Pfeifer: „Es gibt ja Vorbilder wie Zermatt oder Serfaus, aber wir müssen hier unsere eigene Struktur finden. Bei uns existiert bereits jetzt kein Durchzugsverkehr, weil wir das letzte Tal sind, und wir verfügen über sehr moderne Busse für den Gästetransport. Wir sind bekannt für Ruhe und Erholung und viele Gäste lassen nach der Ankunft jetzt schon das Auto stehen. Es ist also jetzt schon verkehrsberuhigt und der lifttechnische Zusammenschluss wird diesen Zustand noch weiter verbessern. Wie man dann die Details umsetzt, muss noch mit der Gemeinde und dem Land bzw. dem Nationalpark ausgemacht werden. Die ‚sanfte Mobilität‘ ist demnach eine Weiterentwicklung im Sinne des Nationalparks. Nur dann passt das Konzept auch zusammen und alle wären zufrieden mit einem solchen Qualitätsprodukt. Wir wollen ja keine Massen ansprechen, sondern den Gast der Ruhe, Erholung, Natur sowie eine bestimmte Qualität vom Pistenangebot her sucht.“

MM: „Wie ist überhaupt Eure Positionierung angelegt und strebt man hier Veränderungen an? Verändert sich das Klientel, wird es ‚ökologischer‘?“

Pfeifer: „Normalerweise ist ein Nationalpark eher ein Hemmschuh für die touristische Entwicklung aufgrund von Auflagen etc. Bei uns ist allerdings der Nationalpark nach dem Tourismus gekommen und man hat einen Weg für Beides gefunden. Deshalb ist man schon frühzeitig nicht in Richtung Massentourismus

Mehr Skigebietsinfos
gibt's nirgends!

Skiresort.de



Im Web: www.skiresort.de | Als App:



gegangen. Wir verfügen im Moment über 2 200 Betten; Das Ziel wäre es, im Zuge der Realisierung der Ortler-Ronda maximal auf 3 000 Betten aufzustocken und dieses spezielle Klientel dann anzusprechen, das uns einen bestimmten Preis bezahlt. Wir werden unser Marketing auf die Einzigartigkeit: „Ein Skigebiet mitten im Nationalpark!“ fokussieren. Unsere 55 km an verfügbaren Pisten werden für eine Woche Urlaub reichen – gekoppelt mit guter Berggastronomie und modernen Anlagen und eingegliedert in die Ortler Skiarena. Wir wollen ein nachhaltiges Skigebiet mit einer bestimmten Wertschöpfung sein, aber nicht ein Ziel für die Massen – aber dazu sind wir schon von der Logistik her gesehen zu weit vom Schuss! Prinzipiell haben wir in Sulden schon immer dieses „ökologisch interessierte“ Klientel angesprochen, jetzt wird diese Schiene aber noch mehr forciert, dieses Klientel noch besser bedient.“

MM: „Welche Rolle spielt das Sommergeschäft bei euch? Gibt es hier Perspektiven?“

Pfeifer: „Letztlich sollte uns diese Strategie, dass wir nicht alles zubetonieren und verbauen, auch bezüglich des Sommertourismus helfen. Dieses Standbein wird immer wichtiger und wir sehen im Einklang mit einer intakten Natur – speziell zusammen mit dem Nationalpark – noch viel Entwicklungspotenzial beim Sommergeschäft. Früher wurde bei uns der Sommer in den Skigebieten etwas vernachlässigt, da wird sich aber vieles ändern. Denn es wird immer schwieriger im Winter, das Niveau zu halten. Allerdings sucht der Sommergast etwas völlig anderes als der Wintergast, der Genuss in der Natur steht ganz vorne. Um dies gewährleisten zu können, darf der Winterbetrieb jedoch keine gravierenden Spuren hinterlassen. Außerdem sollen alle Hotels und anderen Betriebe geöffnet sein, sonst fehlt die Lebendigkeit.“

MM: „Eure Bemühungen um Weiterentwicklung in den letzten Jahren wurden auch bereits prämiert: z. B. 3. Platz in der Kategorie ‚Schneesicherste Skigebiete der Alpen‘. Was war dafür notwendig und setzt Ihr solche Auszeichnungen im Marketing ein?“

Pfeifer: „Schneesicherheit spielt eine große Rolle bei uns. Das Gebiet liegt zwischen 1 900 m und 3 250 m Höhe – wir sind also schon von der Höhe her schneesicher – und wenn sich der Gast schon die Mühe macht, in unsere abgelegene Destination zu kommen, dann soll er auch durch entsprechende flächendeckende Schneeanlagen Sicherheit genießen. Wir können dem Gast von Ende Oktober bis in den Mai hinein beste Pisten zur Verfügung stellen. Wir schneien die Pisten nicht für 3 Monate ein, sondern für 6 Monate. Deshalb sind wir auch nicht auf diese Massen angewiesen.“

MM: „Bei der Studie ‚Best Ski Resorts 2014‘ habt Ihr mit hohen Kundenzufriedenheitswerten gepunktet und mit 8,14 auf der 10er Skala den 4. Rang erreicht – als bestes italienisches Skigebiet. Was bedeutet dieses Ergebnis für Euch?“



PROWINTER
Bozen/IT,
9. – 11. April

INTERALPIN
Innsbruck/Ö,
15. – 17. April

www.wintersteiger.com

Pfeifer: „Wir haben diesen Preis nicht gewonnen, weil wir ein großes Skigebiet sind, sondern in den kleinen Dingen wie Gemütlichkeit oder Kontakt zum Gast gut sind. Das funktioniert wiederum nur, wenn man nicht tausende Leute begrüßen muss. Die Gäste kennen den Kabinenfahrer, der seinerseits besonders auf Kontakt geschult ist. Es hat uns diese Platzierung schon überrascht, weil man in Italien viele gute und

Leistung zu bieten. In Kombination mit den zuvor erwähnten Qualitäten und der Möglichkeit zur Erholung in der Natur ergibt das für viele Leute eine optimale Basis. Man könnte auch sagen, der Trend bringt uns hier im Ranking nach vorne.“

MM: „Mit 8,89 belegt Sulden auch in der Kategorie *Freundlichkeit die Spitzenposition. Bestätigt das die Nähe zum Gast? Und welche Rolle spielt die Gastronomie (in die erneut investiert wurde) bei all dem?*“

Pfeifer: „Diese Nische wollen immer mehr Gäste. Man muss sich als Gastgeber um die vielen kleinen Dinge kümmern, dann fühlen sich die Gäste wohl. Ein gewisses Maß soll nicht überschritten werden, so dass man sich einerseits kennt und andererseits trotzdem ein befriedigendes Angebot – ohne Wartezeiten und ohne überfüllte Pisten – bereitstellt. Es geht nicht nur darum schnell nach oben zu kommen, sondern den Genuss beim Abfahren erleben zu können. Drei Dinge sollen uns charakterisieren: Gemütlichkeit, Genuss und Nachhaltigkeit. Damit treffen wir meiner Meinung nach auch den Nerv der Zeit. Die Gastronomie muss unbedingt mit der übrigen Qualität harmonieren und die Gebäude selbst sollen immer naturnahe errichtet werden. Darauf haben wir bei der Vergrößerung des Bergrestaurants Kanzel auf 150 Sitzplätze geachtet – und auch, dass es nicht überdimensioniert ausfällt.“

MM: „Letzte Frage: Mit welcher Stimmung geht Ihr in die Zukunft, welche Pläne und Fernziele existieren eventuell, was wird die größte Herausforderung sein?“

Pfeifer: „Wir sind auf alle Fälle positiv eingestellt und zuversichtlich. Logisch, wir sind in einem Verdrängungswettbewerb angesiedelt, aber müssen wie o. e. nicht diese Massen bewältigen. Wenn wir unsere Stammgäste immer wieder motivieren und noch ein paar neue Gäste dazugewinnen, können wir schon reüssieren. Wir müssen jedenfalls nicht jedes Jahr einen neuen Markt erschließen. Wenn wir die Ortler-Ronda und das autofreie Sulden in den nächsten 4–5 Jahren realisieren können, dann haben wir den Zenit erreicht. Wenn wir dann noch gut wirtschaften und den o. e. Trend bedienen, steht einer nachhaltigen Zukunft für uns nichts mehr im Weg.“



Bei der Studie „Best Ski Resort 2014“ erreichte Sulden den 4. Platz und in den Kategorien Schneesicherheit und Freundlichkeit jeweils Platz 1. Im Bild GF Dr. Heinrich Tumler bei der Preis-Überreichung durch Mike Partel von MMC.

große Skigebiete vorfindet. Aber anscheinend schauen die Leute nicht mehr unbedingt nur auf die Größe, sondern eben auch auf Pistenqualität, Preis-Leistung. Für uns ist die Auszeichnung natürlich auch eine schöne Bestätigung des seit Jahren verfolgten Weges.“

MM: „Laut Studienleiter Mike Partel von Mountain Management Consulting führt Sulden speziell seit Jahren im Bereich Preis-Leistungsverhältnis das Ranking an. Wie gelingt Euch das?“

Pfeifer: „Da wir wie o. e. wissen, dass wir etwas abseits liegen, versuchen wir beim Lift, der Gastronomie und den Hotels einen fairen Preis angesichts dieser

MELZER & HOPFNER

Studien | Seilbahntechnik | Hochbau | Bauleitung






Gipfelbahn Hochwurzen
Schladming, Stmk.

Grubig II
Lermoos, Tirol

planen Sie
den Aufstieg?

Steinbergbahn 1. + 2.TS.
Leogang, Sbg.

Pottenbahn
Saalbach, Sbg.

Melzer & Hopfner Ingenieurgesellschaft mbH & Co. KG · A 6900 Bregenz · Broßwaldengasse 12 · T: +43(0)5574.70370 · F: +43(0)5574.703703
 E: office@melzer-hopfner.at · www.melzer-hopfner.at



Die Patentlösung gegen Kratzer.

Besuchen
Sie uns auf der
Interalpin.
Sie finden uns in
**Halle B.1,
Stand C116**

Klar im Vorteil: Baumann Schutzfolien für Seilbahn-Kabinen und -Warteräume

Das Problem: Gondelscheiben sind häufig schon nach kurzer Zeit unschön, etwa durch Kratzer oder Schmierereien. Zusätzliche Schutzscheiben verringern die Nutzlast, beschlagen von innen, sammeln Kondenswasser, Insekten, Schmutz. Auch wiederkehrendes Schleifen nach Saisonende verursacht regelmäßig hohe Kosten. Die Folgekosten für Reinigung oder Austausch sind enorm. Geld, das Sie jetzt sparen können.

Die Lösung: Baumann Schutzfolien. Innovative, glasklare Spezialfolien mit kratzfester Oberfläche, die - in mehreren Lagen aufgebracht - jede Scheibe vor Schlagspuren und Vandalismus schützen. Dauerhaft und kostengünstig.

Die Vorteile:

- effektiver Schutz vor Kratzer, Schmutz, Kondenswasser
- saubere, klare Optik für freie Sicht nach draußen
- verdeckte Folienkanten verhindern unbefugtes Abziehen
- extreme Leichtigkeit gegenüber Schutzscheiben
- erhöhte Nutzlast der Gondeln für mehr Fahrgäste

Übrigens sind unsere Schutzfolien leicht zu reinigen und lassen sich - gewusst wie - ohne Rückstände entfernen. Ihre Qualität entspricht gültigen Brandschutznormen; die Herstellungsverfahren sind europaweit patentgeschützt*.

Das Fazit: Baumann Schutzfolien sind mehr als eine Alternative. Ihre resistente Beschaffenheit verleiht den Scheiben eine dauerhaft klare Optik. Nicht zuletzt vermitteln sie Fahrgästen ein sicheres Gefühl, da intakte Scheiben eine regelmäßige Wartung signalisieren.

*Patent-Eintragung
Deutschland - DE 10 20 06 01 60 89.4-43
Gebrauchsmuster - 20 2006 005 570.3
Europa - EU 07 00 68 99



BAUMANN
SCHUTZFOLIEN

Baumann Schutzfolien Neue Straße 3 D-01945 Arnsdorf
Tel. +49 35752/50602 Fax. +49 35752/50603
www.gondelbahn-schutzfolie.eu
info@gondelbahn-schutzfolie.eu

Spiel, Spaß und gesundes Essen für die ganze Familie

Die Expertin für ethisches Kinder- und Familienmarketing Ursula Weixlbaumer-Norz, GF von kids & fun consulting (Wien), und Peter Grander, Consultant bei con.os tourismusconsulting mit Spezialisierung auf Genuss und Kulinarik, setzen sich u. a. seit Längerem mit gesundem Essvergnügen in der Pistengastronomie auseinander. Gemäß ihrer Einschätzung beeinflusst die Qualität von Essen und Trinken am Berg immer mehr das Buchungsverhalten der Skigäste – daher plädieren sie für gesundes Essen, das Kindern auch schmeckt, kombiniert mit einer passenden infrastrukturellen Aufbereitung.



Ursula Weixlbaumer-Norz, Expertin von kids & fun consulting, hält ein Plädoyer für kindgerechte Pistengastronomie.



Fotos: conos

Peter Grander, Consultant bei con.os tourismusconsulting mit Spezialisierung auf Genuss und Kulinarik, unterstützt u. a. Seilbahnkunden mit innovativen Ansätzen.

Speziell für die jüngeren Wintersport-Gäste ist das Gastronomie-Angebot oft wenig zufriedenstellend. Gerade die Berg- und Pistengastronomie bietet jedoch eine Vielzahl von Möglichkeiten der Positionierung im Wettbewerb! Aus Sicht der Kunden kann eine gut aufbereitete Berg- und Pistengastronomie kundenbindend wirken.

Nervenprobe im Bergrestaurant

Szene um die Mittagszeit in einer Skihütte: Eltern mit ihren Kindern versuchen verzweifelt, freie Plätze zu ergattern. Haben sie es geschafft, stellt sich die Frage: Wohin mit den Jacken, Handschuhen und Helmen? Gleich darauf die nächste Enttäuschung: In der Speisekarte findet sich nur wenig Passendes für Kinder. Die Auswahl beschränkt sich auf Micky Maus-Teller (vulgo Schnitzel mit Pommes) und Lillifee-Teller (vulgo Spaghetti). Das ist (auch) aus Sicht der Eltern nicht besonders zufriedenstellend – man will ja schließlich nur das Beste für die Kleinen. Nach spätestens zehn Minuten am Tisch ist den Kindern langweilig und sie wollen aufstehen. Bloß – wohin in der vollen Hütte?

Dieser Gastronomiebesuch kann für Eltern und Kinder gleichermaßen zum Drama ausarten. Für Kinder, weil sie still sitzen müssen, es nichts Lustiges zu tun gibt und Essen nun einmal eine Nebensache für sie ist. Das Wort „Genuss“ gibt es in der Denkwelt und im Wortschatz von Kindern (noch) nicht.

Für die Eltern wird die Angelegenheit zur Nervenprobe, weil die Kinder zappeln, das Essen auf den Boden werfen, mit den Fingern essen und selbige laut schmatzend ablutschen oder gar nichts essen wollen, weil sie einfach keinen Hunger haben. Das eigene Essvergnügen kommt selbstverständlich auch zu kurz. Ist der Nachwuchs endlich erfolgreich abgefüllt, ist das Eltern-Essen längst kalt.

Kinder in die Ecke gestellt

Die Bezeichnung Kinderecke trifft es auf den Punkt: Meistens ist diese unter dunklen Treppen, vor WC-Anlagen oder in Ecken situiert, wo die Liebsten nicht stören. Fakt ist, Kinder wollen nach dem Essen aufstehen und nicht still sitzen bleiben. Sie wollen spielen und sich bewegen. Aber wo? Meistens ist die einzige Mög-



Die Komperdell Seilbahnen in Serfaus haben das kindgerechte Gastro-Konzept bereits erfolgreich umgesetzt.

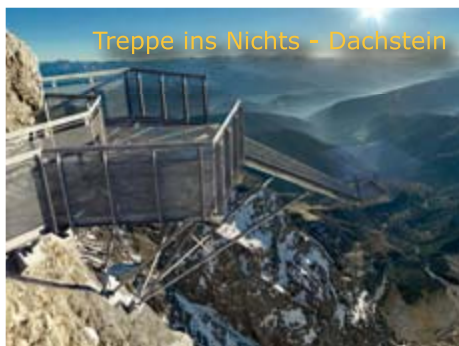


Beispiel für einen Indoor-Spielbereich: das Fichtl Restaurant der Hochficht Bergbahnen im Mühlviertel (OÖ).

lichkeit draußen im Schnee – und damit außerhalb des Blickfelds der Eltern. Das kann nicht die Lösung sein. Kinderbereiche sind aber auch nicht dazu gedacht, die Kleinen „aus dem Weg“ zu schaffen! Und in puncto Kinderessen stellt sich die Frage: Gibt es noch etwas Anderes als den Micky Maus-Teller? Studien zufolge hat ein Viertel der österreichischen Kinder Gewichtsprobleme, Tendenz steigend. In einem Alter bzw. einer Entwicklungsphase, in der Nahrungsmittelvorlieben geprägt und gefestigt werden, wird Kindern in typischen Skihütten Essen mit hohem Fett- und Kaloriengehalt angeboten. Weil es den Kindern schmeckt und sie es oft zuhause so gelernt haben. Nur sollte sich jeder Betreiber einer Berg- und Pistengastronomie auch mit der Zukunft auseinandersetzen!

Das Essen muss Spass machen

Eltern wollen, dass das Kind genug, ausgewogen und gesund isst, sich anständig verhält, nichts anstellt, niemanden stört und sich nicht verletzt. Kinder dagegen wollen garantiert nicht brav am Tisch sitzen und „auf ein besonderes Essen“ warten. Sie stellen ganz andere Ansprüche an die Gastronomie. Kinder mit Gesundheit und dem Wert von Lebensmitteln zu konfrontieren, macht keinen Sinn. Kinder lernen durch Wiederholung. Was sie immer wieder bekommen bzw. was ihnen immer wieder angeboten wird, muss wohl gut sein und muss deshalb auch schmecken. Nach diesem Mechanismus wird „Lieblingessen“ gelernt. Kindern muss Essen Spaß machen! Sie wollen etwas erleben, unterhalten werden, erwarten eine gute „Inszenierung“ und „das perfekte Essen“. Aus Kindersicht be-



Wir inszenieren Ihren Berg !

Projektentwicklung
Erlebniswege
Aussichtsplattformen
Besucherzentren
VISCOPE
VISHOLO

seven summits stubai





Das „Starrest“ in Serfaus wurde für die Altersgruppe 6+ bis Teenager konzipiert, die ganz Kleinen haben dafür das „Murmlires“ für sich alleine.

deutet das: Das Essen muss schnell und unkompliziert (!) sein, es muss nicht nur den Eltern schmecken, sondern tatsächlich ihnen selbst, und in Textur, Farbe und Haptik interessant für sie sein. Nach dem Essen wollen sie spielen oder unterhalten werden.

Zufriedene Kinder, zufriedene Eltern – und umgekehrt!

Nicht nur das Ernährungsbewusstsein der Eltern steigt, auch der Anspruch an die Kulinarik entwickelt sich bei den Kleinen weiter. Den Kindern müssen Alternativen zum herkömmlichen Verpflegungsvorgang geboten werden.

Dabei sind vorrangig folgende Fragen zu klären:

- ▶ Mit welchen Entwicklungen punktet die Berg- und Pistengastronomie im Kinderbereich?
- ▶ Worauf muss bei der Gestaltung des Angebots geachtet werden?
- ▶ Was ist den Kindern und den Erwachsenen wichtig?
- ▶ Wo liegen die Erfolgsfaktoren?

Familienglück aus gastronomischer Sicht heißt: Eltern und Kinder gemeinsam glücklich machen!

Wie aber bringt man Veränderung in sein Gastronomiekonzept?:

- ▶ Überlegen Sie, ob Familien mit Kindern grundsätzlich eine Zielgruppe sind, die Sie ansprechen möchten. Bedenken Sie, dass Kinder oft darüber entscheiden, wohin die ganze Familie essen geht. Sie haben es hier mit den „Gästen/Konsumenten der Zukunft“ zu tun, die volle Aufmerksamkeit verdienen.
- ▶ Sorgen Sie für eine herzliche, freundliche Atmosphäre in Ihrer Lokalität, damit sich Eltern und Kinder auch wirklich willkommen fühlen (und wiederkommen). Machen sie es den Eltern leicht. Schaffen Sie Ablagen für Helme und Jacken.
- ▶ Prüfen Sie, ob Ihre Räumlichkeiten für Familien geeignet sind. Ein kalter, unpersönlicher Nebenraum, den Sie sonst kaum nutzen und der womöglich nach Rauch riecht, sorgt nicht unbedingt für den erforderlichen Wohlfühlfaktor.
- ▶ Richten Sie einen Spielbereich ein – bitte KEINE „Kinderecke“ neben den WC-Anlagen. Spielbereiche müssen gut einsehbar sein – am besten in der Mitte des Raumes (nur Mut!) oder einsehbar vor Ihrem Lo-

kal. Tische sollten so gestellt sein, dass Eltern zu jeder Zeit den Spielbereich überschauen können. Legen Sie ein Rätselheft oder lustige Tischsets auf oder empfehlen Sie den Eltern – sofern das aus deren Sicht für die Kinder in Ordnung ist – lustige Apps am Smartphone, mit denen sich die Kinder beschäftigen können.

Gesundes Essen für Kinder ja, aber darüber reden wir nicht!?

Zunächst ist wichtig zu wissen: Essenslust wird an erster Stelle durch Hunger gesteuert und der Genuss an sich ist für Kinder nebensächlich.

Kinder finden Essen als Lernfeld spannend und setzen alle Sinne ein. Essen in die Hand nehmen zu können, einfach auch nur einmal abzulutschen, ist für sie eine interessante Lernerfahrung. So lernen Kinder auch ÜBER das Essen. Ist es heiß? Kalt? Weich? Hart? Wie riecht es? Wie fühlt es sich in der Hand, im Mund an? Zergeht es? Quillt es auf? Knackt es beim Draufbeißen und macht es ein Geräusch? (Nicht umsonst lieben Kinder das Kitzeln von Brausepulver u.Ä.) Im wahrsten Sinn des Wortes „begreifen“ Kinder die Beschaffenheit des Essens. Genauso wichtig ist die Farbe der Speisen. Es gilt: Je ausgefallener und bunter, desto besser.

Tipps für kindgerechte Gastronomie

▶ Entwerfen Sie eine eigene, gut durchdachte und zielgruppenadäquat gestaltete Kinderspeisekarte. Sie sollte für ALLE Altersgruppen etwas bieten – es gibt schließlich nicht einfach nur „Kinder“, sondern zumindest drei verschiedene Altersgruppen (Vorschulkinder, Volksschulkinder, PreeTeens). Bei den „ganz Kleinen“ ist zu beachten, dass sie noch nicht lesen können, aber doch gerne mit der Speisekarte hantieren und „wie die Großen“ selbst auswählen möchten. Zeigen Sie also appetitliche, altersadäquat gestaltete Fotos oder Abbildungen der Speisen und Getränke.

▶ Kinder mögen übrigens „gesundes“ Essen – auch wenn sie es nicht wissen! Das Essen muss nur richtig präsentiert werden. In einer Tomatensauce lässt sich zum Beispiel viel Gemüse verstecken. Bei Nudeln können Vollwertvarianten beigemischt werden. Fleisch muss nicht paniert und fettig frittiert sein, sondern kann in kleinen (Kinder mögen alles, was mini ist!), in verschiedene Formen geschnittenen Stückchen zart gebraten sein. Ein bunter Salat mit süßer Geschmacksnote dazu ergibt ein gesundes Essen für Kinder, das auch gemocht wird und Spaß macht. Wenn das Essen dann noch einen coolen Namen hat und mit den Fingern gegessen werden kann (ohne sich dabei komplett „einzusauen“), ist es absolut perfekt. Und: Rohes weckt meist viel mehr Neugier als Gekochtes.

Zu viel Aufwand für die paar Kinderessen? Falsch gedacht! Gerade Eltern kommunizieren viel untereinander und teilen Erfahrungen und Erlebnisse aus. Wollen Sie positiven Gesprächsstoff bieten? Dann unterstützen Sie die Eltern in ihrem Elternsein bei ihrem Gastronomiebesuch. In jedem Fall können Eltern dann entspannt(er) essen, bleiben länger und konsumieren mehr. Gute Weiterempfehlungsraten sind gewiss!

75 Mio. € Investitionsprogramm im Ötztal

Alleinstellung im Alpentourismus angepeilt

Im Tiroler Ötztal wurde Ende November 2014 eine 75 Mio. € schwere Infrastruktur-Offensive durch das gesamte Tal eingeläutet: Mit 17 Infrastruktur-Projekten wollen die Verantwortlichen des Ötztaler Tourismusverbandes ihrer Region bis 2025 eine Alleinstellungsposition im Alpentourismus verschaffen!



Jakob Falkner, Chef der Gletscherbahnen Sölden und Aufsichtsrats-Vorsitzender von Ötztal Tourismus, plädierte für eine Zukunftsorientierung der Ötztaler Tourismuswirtschaft.

Von der Freizeit Arena in Sölden über eine Kletterhalle in Längenfeld, der Errichtung eines Golfplatzes in Sautens, dem Widiversum in Ötz bis hin zu hochalpinen Hängebrücken oder einem Greifvogelpark in Umhausen reicht die Liste an neuen Freizeiteinrichtungen, die sich über das gesamte Ötztal verteilen. Werden alle Projekte realisiert, wird die Ötztaler Tourismuswirtschaft in den kom-

menden zehn Jahren einen Investitionsimpuls in der Höhe von 75 Millionen Euro generieren – zusätzlich zu Seilbahn-Großprojekten wie etwa dem bereits in Entstehung begriffenen Kirchenkarprojekt in Hochgurgl oder der geplanten Skiverbindung von Sölden mit dem Pitztal (neu 2014/15 ist übrigens die 6 SBK Wasserkar mit Hauben am Gaislachkogel).

Die finanzielle Grundlage für das epochale Investitionsprogramm bildet eine Erhöhung der allgemeinen Ortstaxe sowie des Pflichtbeitrages der Mitglieder an den Tourismusverband. Zusätzlich wird der so genannte Infrastruktur-Euro für ortsgebundene Investitionen talweit einheitlich in der Höhe von 0,50 Cent im Sommer sowie 1,00 Euro im Winter eingehoben. Mit der Erhöhung des Pflichtbeitrages von 15,2 auf 17,00 Promille leisten zudem auch jene Betriebe ihren Beitrag, die nicht als Gastgeber tätig sind. Die neue Aufent-

haltsabgabe wird ab Stichtag 1. 11. 2015 in Kraft treten, der neue Pflichtbeitrag mit 1. 1. 2016. Somit zahlt der Gast im Ötztal ab Winter 2015/16 die neue einheitliche Taxe von 3 € pro Nacht, im Sommer 2016 die Taxe von 2,5 € pro Nacht.

Ötztal Tourismus stimmt klar für Investitionen

Die Verantwortlichen rund um TVB-Obmann Bernhard Riml machten am 27. 11. von Beginn der Vollversammlung an klar, dass sie für die Realisierung Partner brauchen, darunter Gemeinden, Land, Bund und private Investoren. „Wir orientieren uns an den Besten und wir wollen als Ötztal in Tirol eine Richtmarke bilden. Mit der Realisierung dieser 17 Projekte in den kommenden zehn Jahren gehen wir nun einen entscheidenden Schritt in diese Richtung. Unser Ziel ist es, mit einzigartigen Angeboten unsere Positionierung zu schärfen und zusätzliche Wertschöpfung zu generieren, vor allem im Sommer“, erklärte TVB-Obmann Bernhard Riml im Rahmen der Abstimmung.

IMMOOS
Bergungs- und Sicherheitssysteme

NEUHEIT: Der 4-Takt Motor zum IMMOOS
selbstfahrenden Seilfahrgesetz Typ SS1 macht
autonome Berg- und Talfahrten möglich!

IMMOOS GmbH
Bergungs- und Sicherheitssysteme
Tramweg 35 | CH-6414 Oberarth
+41 (0)41 857 06 66

IMMOOS Bergungs- und Sicherheitssysteme GmbH
Kirchstrasse 32 | A-6923 Lauterach
+43 (0)664 134 44 38

info@immoos-rescue.com
www.immoos-rescue.com

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Sie finden uns in der Halle B.0 am Stand Nr. B014

50 Jahre Liftgesellschaft Zauchensee

Vom Almdorf zum Weltcup-Ort

Die Liftgesellschaft Zauchensee feierte Ende 2014 ihr 50-Jahr-Jubiläum mit einem Reigen an Veranstaltungen für Partner, Mitarbeiter und Freunde. Den Gästen wurde ein Abend mit exzellenten Showeinlagen geboten. Auf den „Gabentisch“ zum Geburtstag legte sich die Liftgesellschaft selbst ein Präsent: die neue topmoderne Sechser-Sesselbahn auf den Gamskogel.



Der dreifache Gewinner des Abfahrtsweltcups und Hotelier in Zauchensee, Michael Walchhofer, Landtagspräsidentin Dr. Brigitta Pallauf, Veronika Scheffer, GF Liftgesellschaft Zauchensee, Landesskiverbandspräsident Bartl Gensbichler und Landeshauptmann-Stv. Dr. Christian Stöckl bei den Feierlichkeiten zum 50-Jahr-Jubiläum.

Die Bedeutung der Liftgesellschaft Zauchensee als Leitbetrieb der Region belegt die Liste der Ehrengäste, die sich zu den Feierlichkeiten einfanden: Prälat Martin Walchhofer, Landtagspräsidentin Dr. Brigitta Pallauf, Landeshauptmann-Stv. Dr. Christian Stöckl, Fachgruppenobmann Ferdinand Eder, der Präsident des Salzburger Landesskiverbandes Bartl Gensbichler, Salzburger Land Tourismus-Geschäftsführer Leo Bauernberger, die Bürgermeister Rupert Winter aus Altenmarkt, Josef Tagwercher aus Radstadt, Thomas Oberreiter aus Flachau oder Herbert Farmer aus Eben. Im Mittelpunkt des kurzweiligen Festabends standen der Stolz auf das Erreichte und der Blick zurück auf die wichtigsten Etappen der Entwicklung. In einem Video kamen Gesellschafter und Touristiker zu Wort, die von den ersten Spuren im Schnee, dem Bau von Stromleitungen oder der Zufahrtsstraße in Eigenregie und den vielen Investitionen in Infrastruktur, Seilbahnen und die Beschneigung erzählten. Zeitzeugen schilderten die kontinuierliche Entwicklung, das unternehmerische Einsteigen in Flachauwinkl, Altenmarkt und Radstadt sowie den Durchbruch zum Hotspot des Winter-

sports in den Alpen mit zahlreichen Weltcup-events. Die Geschichte der fünf Jahrzehnte in Bildern konnten die Gäste dann auch als Zeitung zum Nachsehen und Nachlesen mit nach Hause nehmen.

Immer an einem Strang gezogen

Geschäftsführerin Veronika Scheffer nutzte den Galaabend, um den zahlreichen Wegbegleitern Dank zu sagen. Allen voran den sechs Gesellschafterfamilien. „Sie haben in all den Jahren immer an einem Strang gezogen, oft intensiv über strategische Entscheidungen diskutiert, letztlich aber immer einstimmig den Weg vorgegeben. Dieser Gemeinschaftssinn ist ein enormer Wert, der nicht hoch genug geschätzt werden kann.“ Die Liftgesellschaft Zauchensee, so Scheffer, könne aber nur den Grundstein legen. Viel Wertschöpfung entstehe durch die Arbeit der Hoteliers, Gastronomen, Hüttenwirte, Skischulen und des Tourismusverbands. Ihnen gebühre ein

Dankeschön dafür, dass sie den Gästen ein perfektes Umfeld böten.

Und auch Bürgermeister Rupert Winter fand in seiner Ansprache lobende Worte für das Bergbahnunternehmen. Die Liftgesellschaft sei der Entwicklung der Gemeinden weit voraus gegangen. Sie habe „die Täler über die Berge verbunden, Wohlstand und Lebensqualität gebracht“. Er beobachte allerdings auch Entwicklungen, die ihn beunruhigen würden, etwa wenn der Volkssport Skifahren an Bedeutung verliere, wenn Schulschikurse weniger würden. An die Anwesenden appellierte Winter: „Der Skisport ist der Ast, auf dem wir sitzen, der uns Wohlstand beschert. Unsere Region sähe ganz anders aus ohne den Wintertourismus. Wir können von den Zauchensee-Pionieren lernen. Sie standen hundertprozentig hinter dem, was sie taten.“ Das müsse auch in Zukunft so bleiben, appellierte der Altenmarkter Bürgermeister: „Wir können nichts erfolgreich verkaufen, hinter dem wir nicht alle stehen.“

 Infos:

www.skigebiet-zauchensee.com

KÄSSBOHRER GELÄNDEFahrZEUG AG WEBSHOP – SCHNELL, TAGESAKTUELL, EINFACH

Die Bestellung über den Webshop hat sich bei vielen Pisten-Bully-Kunden schon lange als sicheres und zuverlässiges Instrument etabliert. Inzwischen bietet das System noch mehr Möglichkeiten.

Nach der kostenlosen Anmeldung im Webshop kann nach Freischaltung mit der Bestellung begonnen werden. Die Navigation ist denkbar einfach: Eine übersichtliche Baumstruktur führt einfach und sicher zur betreffenden Teilegruppe, ein Klick ins aussagekräftige Vorschaubild direkt zum gesuchten Teil. Die Online-Bestellung gibt Sicherheit: Das gewünschte Teil ist fahrzeugbezogen und entspricht dem aktuellsten technischen Stand. Eine Genauigkeit, die ein Ersatzteilkatalog auf Papier oder CD mitnichten liefern kann. Und diese Tagesaktualität reduziert Missverständnisse, Falsch- und damit verbunden Rücklieferungen enorm.

Jetzt bietet der PistenBully Webshop zusätzliche Möglichkeiten. Der Besteller erfährt sofort seinen aktuellen Netto-Preis sowie die Verfügbarkeit des gewünschten Teils. Im Hintergrund klärt eine Blitzanfrage im zentralen Verwaltungssystem der Kässbohrer Geländefahrzeug AG diese Daten individuell. Eine umgehende Bearbeitung, Kommissionierung und Auslieferung der Bestellung sind so sichergestellt.

Interessant auch, dass der Besteller seine Anfrage zwischenspeichern kann: Nachdem er die genauen Preise und Verfügbarkeit er-

mittelt hat, speichert er die Anfrage und kann dann beispielsweise die Bestellung von seinem Vorgesetzten freigeben lassen, bevor er den Auftrag platziert.

Eine weitere Neuerung, die „Bestellhistorie“, rundet die Online-Bestellung ab: Alle Aufträge werden dokumentiert und sind individuell einsehbar: sämtliche Ersatzteilbestellungen und -rechnungen der letzten drei Jahre – aufgeschlüsselt wahlweise nach Liefer-, Auftrags-, oder Rechnungspositionen. Bereits gelieferte, berechnete oder noch offene Lieferungen sind hier gespeichert. Der Kunde hat unter anderem auch die Möglichkeit, eine (zum Beispiel für die Verzollung) fehlende Rechnung online nochmals auszudrucken. Das spart Geld, Zeit und Nerven.

Tagesaktuell und noch bedienerfreundlicher präsentiert sich der Webshop der Kässbohrer Geländefahrzeug AG seit kurzem.



Foto: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

15% auf Ersatzteile bei Bestellung bis 31.6.2015

50% auf die Anfahrtspauschale für Schnellentschlossene, bei einer Bestellung bis Ende April 2015

2 Jahre Gewährleistung bei Instandsetzung auf Neuzustand in einem unserer Service-Center



Schneesicher mit KSB in den Winter

E-Mail: info@ksb.at; URL: www.ksb.at

> Unsere Technik. Ihr Erfolg.



DOPPELMAYR investiert in ein neues Bürogebäude

Bekenntnis zum Standort Wolfurt/Vorarlberg

DOPPELMAYR geht einen weiteren Schritt in die Zukunft und investiert rund 50 Mio. Euro in ein neues Firmengebäude. Im Beisein von Landeshauptmann Markus Wallner und Landesstatthalter Karlheinz Rüdiger wurde im Dezember 2014 der feierliche Spatenstich gesetzt. Im Verwaltungsneubau im Areal Hohe Brücke werden gut 550 moderne Arbeitsplätze entstehen, die Fertigstellung ist im vierten Quartal 2016 geplant. Das Siegerprojekt des Architektenwettbewerbs für den Neubau in Wolfurt wurde bereits im September 2013 offiziell der Gemeinde Wolfurt präsentiert.



So wird das neue Bürogebäude von DOPPELMAYR aussehen.

Mit einer voraussichtlichen Investitionssumme von ca. 50 Millionen Euro beweist DOPPELMAYR erneut sein Bekenntnis zum Standort in Wolfurt/Vorarlberg. Baubeginn für den sechsstöckigen Verwaltungsneubau mit einer Bruttogeschossfläche von knapp 21 000 m² im Areal Hohe Brücke war der 15. Dezember 2014 mit voraussichtlicher Fertigstellung im vierten Quartal 2016. Der Neubau bietet Platz für rund 550 moderne Arbeitsplätze und es werden die bisher auf mehrere Gebäude, insbesondere in Wolfurt/Rickenbach verteilten Abteilungen zusammengeführt. Damit sollen die internen Abläufe und die

Kommunikation vereinfacht und noch weiter optimiert werden.

DOPPELMAYR stehe für Qualität aus Vorarlberg, für Know-how und für hohe Innovationskraft, betonten Landeshauptmann Markus Wallner und Landesstatthalter Karlheinz Rüdiger beim Spatenstich. Mit dem millionenschweren Bauprojekt in Wolfurt untermauere das global tätige Unternehmen in eindrucksvoller Manier sein großes Vertrauen in den Produktions- und Wirtschaftsstandort Vorarlberg, strich der Landeshauptmann in seinen Grußworten hervor. DOPPELMAYR setze mit dem Neubau einen „wichtigen konjunkturellen Impuls“. Wallner: „Weil auch viele heimische Unternehmen zum Zug kommen, gelingt es, Wertschöpfung in der Region zu halten und gleichzeitig Arbeitsplätze zu sichern.“

Ebenso zur Sprache brachte der Landeshauptmann die Bedeutung des Unternehmens als Arbeitgeber und als engagierter Ausbildungsbetrieb. „Die Konkurrenzfähigkeit Vorarlbergs als Wirtschaftsraum beruht maßgeblich auf gut qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern“, bekräftigte Wallner verbunden mit den besten Wünschen für die anlaufenden Bauarbeiten.

Der von der Jury gewählte Siegerentwurf stammt aus dem visionären Architektur-

büro „AllesWirdGut“ mit Sitz in Wien. Das Portfolio des international tätigen Büros reicht von Einfamilienhäusern, Shop-Design bis hin zu Büro- und Kulturbauten und städtebaulichen Projekten. Die Gemeinde Wolfurt war im Rahmen des Architekturwettbewerbes in die Projektentwicklung eingebunden. Auch über die Zukunft des aktuellen Standortes Rickenbach wird gemeinsam mit der Gemeinde entschieden. Derzeit wird in Kooperation ein Nachnutzungskonzept erarbeitet.

Der neue Standort ist ideal gelegen. Er ist nicht nur einfach zu finden, sondern auch zu erreichen. All jenen, die die Nähe zur Autobahn nutzen, aber auch allen Fahrradfahrern werden genügend Parkmöglichkeiten zur Verfügung gestellt. Auch eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr ist vorhanden.

Fakten Büroneubau

Auftraggeber:	DOPPELMAYR Immobilien GmbH
Architekturbüro:	AllesWirdGut Architektur ZT GmbH, Wien
Neuer Standort:	Areal Hohe Brücke, Wolfurt
Grundstücksfläche:	ca. 8 000 m ²
Bruttogeschossfläche:	ca. 21 000 m ² auf insgesamt 6 Geschossen
Kapazität:	550 moderne Arbeitsplätze
Investitionsvolumen:	ca. 50 Mio. Euro
Geplante Fertigstellung:	4. Quartal 2016

Förderseile für Seilbahnen & Skilifte

Jakob AG, CH-3555 Trubschachen
Tel. +41 (0)34 495 10 10, eMail: seil@jakob.ch

www.jakob.ch

Jakob®
Rope Systems



MND Swiss AG jetzt mit neuer Verkaufsorganisation

Nach der Fusion von Interfab Snowbusiness AG und Sufag Snowvision AG mit der MND Swiss AG im Jahr 2014 erfolgte nunmehr die Neuorganisation von Vertrieb und Service für die gesamte Schweiz.



Marco Toniolo, Verkaufsleiter Schweiz in der gesamten deutsch- und französischsprachigen Schweiz.



Christophe Schneuwly, Technischer Verkäufer mit Vertriebsgebiet Berner Oberland, Wallis und französische Schweiz.

Vertriebsgebiet Berner Oberland, Wallis und französische Schweiz.

Kontakt:

mobil: +41 (0) 79 / 695 68 98

E-Mail:

christophe.schneuwly@mnd-group.com

Die große Produktpalette der MND Gruppe ermöglicht den beiden Herren, individuell auf alle Kundenbedürfnisse einzugehen und optimale Lösungen anzubieten.

Weiterhin aufrecht bleiben die beiden Auslieferungslager für Pistenmaterial (MBS) und Ersatzteile (Sufag, Gazex und LST) in Stans und Sembrancher. Nach wie vor tätig im Service sind Peter Siegrist für Sufag und Gazex in der deutschen Schweiz sowie Peter Schwitter für Gazex im Wallis.

Die technische Betreuung erfolgt, je nach Produktgruppe, durch in der Schweiz ansässige Servicetechniker, die allenfalls Verstärkung aus den Mutterhäusern in Frankreich oder Österreich anfordern können.

Mit den zwei Standorten Stans in der deutschsprachigen Schweiz und Sembrancher in der französischsprachigen Schweiz bietet MND Swiss AG das gesamte Produktportfolio der MND Gruppe in den Bereichen Beschneigung, Pistensicherheit, Lawinenauslösung und Seilbahnen an.

Marco Toniolo steht den MND_Kunden ab sofort als Verkaufsleiter Schweiz in

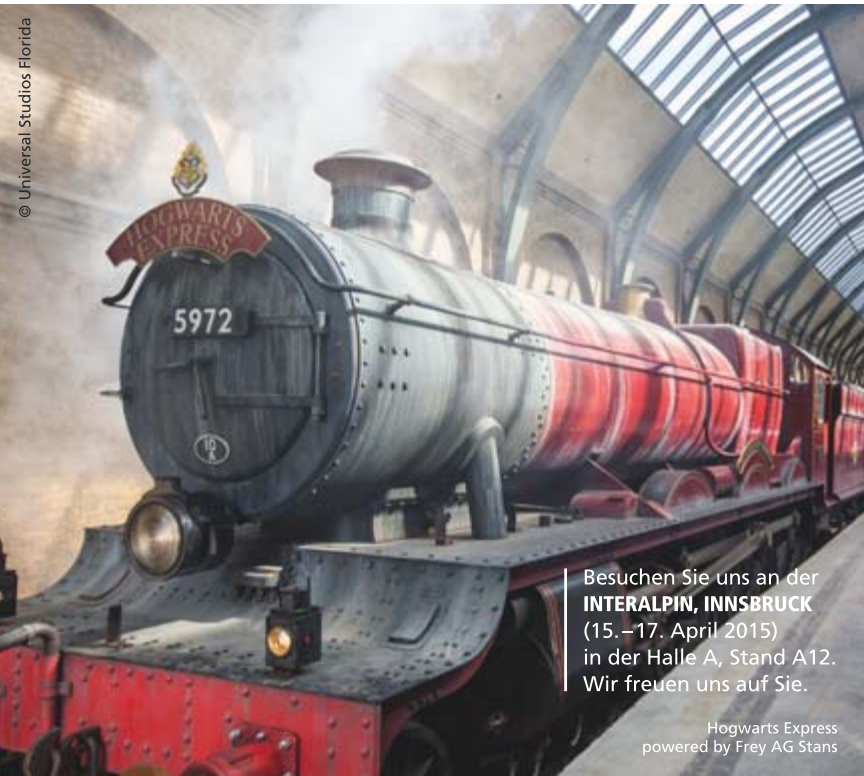
der gesamten deutsch- und französischsprachigen Schweiz kompetent für Beratung und Angebotslegung jederzeit zur Verfügung.

Kontakt:

mobil: +41(0) 79 / 138 6521

E-Mail: marco.toniolo@mnd-group.com

Unterstützt wird er von Christophe Schneuwly als Technischer Verkäufer mit



Besuchen Sie uns an der **INTERALPIN, INNSBRUCK** (15.–17. April 2015) in der Halle A, Stand A12. Wir freuen uns auf Sie.

Hogwarts Express
powered by Frey AG Stans

**MENSCHEN MIT
TECHNIK BEWEGEN.**
www.freyag-stans.ch



EINFACH MAGISCH, DASS DER BERÜHMTESTE ZAUBERSCHÜLER AUF UNS ABFÄHRT.

Jetzt hat es die Frey AG Stans sogar zum Film geschafft. Und spielt dabei gleich eine Hauptrolle! Seit 2014 verbindet der Hogwarts Express in Orlando den Universal Studios Themen Park mit den Universal Islands of Adventure. Auf einer vierminütigen Fahrt können die Besucher in diese zauberhafte Welt eintauchen. Dass man damit beim Publikum gut ankommt, ist keine Hexerei. Antriebs- und Steuerungstechnik stammen nämlich von der Frey AG Stans. It's magic.

Jürg Kessler, Rektor der HTW Chur, Nicolas Evrard, Bürgermeister von Servoz/Charmonix-Valley und Direktor der Europäischen Vereinigung der Bürgermeister in Berggemeinden, und Urs Marti, Churer Stadtpräsident, betonten ihre Unterstützung in Politik, Bildung und Forschung für Nachhaltigkeit im Alpentourismus (vlnr).



Fotos: HTW Chur

1. Symposium Nachhaltiger Alpentourismus in Chur

Zeit zu handeln – 2014 wärmstes Jahr seit Messbeginn

Vom 15. bis 17. 1. 2015 trafen sich zum 1. Internationalen Symposium „Messung, Kennzeichnung und Kommunikation von Nachhaltigkeit im Alpentourismus“ ca. 50 regionale und internationale Tourismus-Fachleute an der Hochschule für Technik & Wirtschaft in Chur. Sie forderten angesichts des Wärmerekordjahres 2104 eine stärkere Zusammenarbeit, konkretere Bewertungsmaßstäbe und bessere politische Unterstützung, um die Nachhaltigkeit in ihrem Metier verstärken zu können.

2014 zeigte eine weitere bedenkliche Klimabilanz: mit 0,68°C über dem langjährigen Durchschnitt war 2014 weltweit gesehen das wärmste Jahr seit Messbeginn, wie die jüngsten veröffentlichten Zahlen der «National Oceanic and Atmospheric Administration» (NOAA) belegen.

Der Winter 2014/15 startete mit sehr warmen und trockenen Verhältnissen, viele Schneesportdestinationen in den Alpen und in Nordamerika waren mit einem ungewöhnlich späten Saisonstart konfrontiert. Dies führte zu beträchtlichen wirtschaftlichen Einbußen während der Weihnachtszeit, welche für viele Schneesportdestinationen eigentlich die geschäftigste Zeit des Jahres ist. Rund 75 % der Treibhausgasemissionen im Alpentourismus entstehen durch Mobilität der Gäste. Etwa 20 % entstehen durch Gebäude wie Hotels und Restaurants und etwa 5 % durch die Betreibung der Skilifte, Pistenarbeiten und die Beschneigung. Neue nachhaltige Geschäftsmodelle müssen gemeinsam mit allen Akteurinnen und Akteuren einer Destination entwickelt und umgesetzt werden – lautete eines von vielen Statements auf dem Symposium.

Etwa 50 % der touristischen Unternehmen haben bereits eine Nachhaltigkeitsstrategie in ihrem Unternehmen umgesetzt. Mehr als 30 % messen die ökologi-

schen Auswirkungen; etwa 25 % messen die sozialen Auswirkungen, während mehr als 90 % diese gemessenen ökologischen und sozialen Auswirkungen nach außen kommunizieren. Audits wie ISO 14001 oder EMAS sind die am häufigsten verwendeten Instrumente, gefolgt von Carbon Footprinting.

Wir sind verantwortlich für das Morgen

In seiner Eröffnungsrede erklärte Jürg Kessler, Rektor der HTW Chur, den Nachhaltigkeitsansatz der Hochschule: „Wir sind dafür verantwortlich, dass genügend Ressourcen für die kommenden Generationen zur Verfügung stehen, damit diese dankbar für unsere Entscheidungen sind. Wir müssen nicht kurzfristige Gewinne erzielen, sondern eine langfristig erfolgreiche Geschäftsentwicklung anstreben, damit die zukünftigen Generationen stolz auf uns sind. Lassen Sie uns Architekten und Architektinnen für eine bessere Welt sein!“ Nicolas Evrard, Bürgermeister von Servoz/Charmonix-Valley (Frankreich) und Direktor der Europäischen Vereinigung der Bürgermeister in Berggemeinden, sprach im Anschluss über Nachhaltigkeit und Transparenz. „Es ist nicht möglich in den Bergen zu leben, ohne Anpassungen an den Klimawandel, an die Berge, an alle Herausforderungen, an unsere Konkurrenz. Unsere

Strategie ist eine transparente Kommunikation mithilfe des „Flocon Vert Labels“. Nicolas Evrard hat sich nach seiner Rede mit dem Stadtpräsident von Chur, Urs Marti, getroffen. Beide betonten ihre politische Unterstützung für Nachhaltigkeit im Alpentourismus.

Vergleich der vorhandenen Labels unmöglich

Dr. Tobias Luthé, Professor für Nachhaltigkeitswissenschaft und Leiter Forschung und Dienstleistung am Institut für Tourismus und Freizeit ITF der HTW Chur, präsentierte einen Überblick über die rund 150 bestehenden Labels für Nachhaltigkeit im Tourismus, wovon 15 direkt auf den Alpentourismus fokussiert sind. Ein direkter Vergleich dieser Instrumente ist sehr schwierig, was an den unterschiedlichen Indikatoren, der Messung von verschiedenen Parametern und den ungleichen Systemgrenzen liegt. Deshalb wurde ein funktioneller, qualitativer Vergleich unternommen.

Luthé definierte Nachhaltigkeit als Gleichgewicht des „Triple Bottom Line“-Konzeptes, der ökologischen, ökonomischen und sozialen Aspekte. Ökosysteme müssen als primäre Ressourcen besonders geschützt werden. Technologie ist ein Schlüssel, um soziale und ökonomische Bedürfnisse befriedigen zu können und dabei die ökologischen



50 internationale Expertinnen und Experten gründeten an der HTW Chur die „Sustainable Mountain Tourism Alliance“.



Ein Höhepunkt dieses Symposiums war die Exkursion in die Destination Flims Laax. Dort gewährte die Symposium-Partnerin Weiss Arena Gruppe Einblicke in ihr „Green Style“-Konzept.

Grenzen einzuhalten. Kulturelle Unterschiede müssen verstärkt beim Versuch berücksichtigt werden, ein solches Gleichgewicht zu finden. Insgesamt ist der wichtigste Bereich der Nachhaltigkeit die Partizipation der Menschen, vom öffentlichen Diskurs über einzelne Maßnahmen bis hin zur politischen Unterstützung.

Grünes Label als Wettbewerbsvorteil

Tom Breckwoldt, Country Manager Deutschland, Österreich und Schweiz von Trip Advisor, präsentierte das Green Leader Programm, welches mit 8000 Objekten das größte grüne Hotelprogramm mit über 40000 grünen Bewertungen ist. In den USA erreichten die Green Leader Program-Hotels eine 20% höhere Bewertung als Hotels ohne dieses Label. Dies beweist, dass KundInnen sich wirklich für Nachhaltigkeit interessieren und dass ein Label ein Wettbewerbsvorteil für ein Unternehmen sein kann.

Auf dem Weg zum autarken Ski-Resort

Ein Höhepunkt dieses Symposiums war die Exkursion in die Destination Flims Laax. Dort gewährte die Symposium-Partnerin Weiss Arena Gruppe (WAG) Einblicke in ihr „Green Style“-Konzept –

ein Nachhaltigkeitsprogramm, welches in den Alpendedestinationen in seiner Ganzheitlichkeit zurzeit führend ist! Reto Gurtner, CEO der WAG, erwähnte beispielsweise das eigene Wasserkraft-Heizsystem des Rocks Resorts. „Globalisierung und Vernetzung verändern die traditionellen Geschäftsmodelle radikal. Ich ziehe es vor, zwei Schritte vorauszu gehen anstatt zu warten und zu sehen, was passiert.“ Gurtners Ziel ist es, ein energieautarkes Ski-Resort mit null Emissionen zu werden.

Neue globale Allianz SMTA gegründet

Im Rahmen dieses Symposiums wurde die „Sustainable Mountain Tourism Alliance“ (SMTA) gegründet, eine Mitglieder basierte Vereinigung mit den Hauptzielen Personen, Gruppen und Organisationen, die im Bereich Nachhaltigkeit im alpinen Tourismus engagiert sind, zu einem neuen Netzwerk zu verbinden. Ein gemeinsamer Standard soll erreicht werden, wie Nachhaltigkeit gemessen, gekennzeichnet und kommuniziert werden kann. Die Vorstandsmitglieder der SMTA sind Steward Sheppard, Laurent Burget, Klaas van Hoek, Aukje van Gerven und Tobias Luthe. Das 2. SMTA Symposium wird im Januar 2016 in der Schweiz oder in Frankreich stattfinden.

SMTA-ZIELE

Die Workshops und Diskussionen des Symposiums haben eine Reihe von gemeinsamen Zielen ergeben:

- ▶ Austausch bewährter Vorgehen im Bereich Nachhaltigkeit im Alpentourismus
- ▶ Verbesserung der Kommunikation über gemeinsame Plattformen und Bewusstseinsförderung
- ▶ Die Problematik der hohen Emissionen des Transport-Sektors und deren Messung in den Destinationskontext setzen
- ▶ Stärkerer Einbezug von Gästen, Einwohnerinnen und Einwohnern sowie Gemeinden
- ▶ Das Thema Nachhaltigkeit soll Spass machen
- ▶ Erarbeitung und Umsetzung eines ökologischeren alpinen Tourismusproduktes
- ▶ Fokus nicht nur auf Umweltfaktoren, sondern auch auf soziale und kulturelle Aspekte
- ▶ Kundenerwartungen bezüglich Labels besser verstehen

„WLAN im Skigebiet“

„WLAN in der Seilbahnkabine“

WLAN, das mehr kann...

Informationssystem • Kommunikation in Echtzeit • Bewegungsanalyse

Mehr Information?
☎ +43 (0)1 2929699-50

Loop21
www.loop21.net WLAN ENTERTAINER®

Input
www.input-projekt.com

Verlassen Sie sich auf den
WLAN-Premiumpartner für Bergbahnen!



Digitale Informationssysteme von feratel/sitour

Kommunikation auf höchstem Niveau

Der moderne Gast erwartet auch im Skigebiet optimale Informations- und Serviceleistungen: Lift- oder Pisteninfos, wichtige Hinweise, Panoramalivebilder, aktuelle Temperaturwerte, Wetterprognosen, Veranstaltungen u.v.m. Mit den DigitalSignage Systemen von feratel/sitour bieten Skigebietsbetreiber Information und Kommunikation auf höchstem Niveau und – bei Bedarf – auch in Echtzeit.



Optimale Information und Dienstleistung in Echtzeit bieten die DigitalSignage Banner Systeme von feratel/sitour.

Je nach Standort und Uhrzeit benötigt der Skigast unterschiedliche Informationen. Bei den flexiblen DigitalSignage Systemen können gewünschte Inhalte schnell und unkompliziert entweder programmgesteuert oder manuell zusammengestellt werden. Mit einem gut durchdachten und gemeinsam mit den feratel/sitour-Experten entwickelten Kommunikationskonzept erreichen Skigebietsbetreiber ohne übermäßigen Aufwand ein Optimum an Informations- und Dienstleistungen für ihre Gäste. feratel liefert zusätzlich hochwertigen Content. Bei Bedarf kann das Bergbahnunternehmen auch in Echtzeit kommunizieren. Die digitalen Systeme beeindrucken durch ein modernes Konstruktionsdesign, qualitativ hochwertige Monitore und Outdoor-optimierte Gehäuse. Auch bei heller Umgebung und sogar direkter Sonneneinstrahlung ist beste Lesbarkeit gewährleistet. Reflexionen und Beschädigungen am Glas werden aufgrund speziell konstruierter Frontscheiben verhindert. Das extra gefertigte Gehäusedesign garantiert optimalen Witterungsschutz. Ein Heiz- und Kühlsystem ermöglicht die volle Klimatisierung und damit den ganzjähriger Einsatz in jedem Umfeld.

Angepasst an den Standort des Systems und die Tageszeit erlaubt die eingesetzte Software eine flexible Darstellung unterschiedlichster Inhalte: Texte, Bilder,

Powerpoint-Präsentationen, Filme, Laufschriften, RSS-Newsticker aus dem Internet u.v.m. Die Software läuft auf herkömmlichen Windows-PCs und ist in der Regel unabhängig von Inhalts- und Bildschirmformaten.

DigitalSignage Banner-System

Die DigitalSignage Banner Systeme sind zentral vernetzte, multimediale Zutrittsysteme. Als Weiterentwicklung der klassischen Liftzutrittsportale bzw. Uhrentafeln informieren sie den Skigast z. B. über wichtige Beförderungs- und Zutrittsregelungen, Uhrzeit, Betriebszeiten, Gefahrenhinweise, Pisten- und Liftinfos inkl. Auslastung und Wartezeiten bei Anschlussliften; außerdem über aktuelle Wetterdaten sowie Wetterprognosen, Schneelage, Lawinenwarnung, Infos über Gastronomie, Veranstaltungen im Skigebiet usw. Die DigitalSignage Systeme von feratel/sitour sind seit 2010 erfolgreich im In- und Ausland am Markt. Zahlreiche Wintersportgebiete in Österreich, Deutschland, Italien, der Schweiz, Tschechien und der Slowakei bzw. Spanien setzen auf diese digitalen Informationssysteme. In Kitzbühel, im Montafon, auf der Bayerischen Zugspitze und im Kleinen Walsertal befinden sich bereits flächendeckend über das gesamte Skigebiet die DigitalSignage Systeme von feratel/sitour. Darüber hinaus kommunizieren Topdestinationen wie Ischgl, Galtür, St. Anton, Obergurgl-Hochgurgl, der Pitztaler Gletscher, Fiss, die Zillertal Arena, Mayrhofen, Söll/Ellmau/Scheffau, Flachau, Zauchensee, Schladming u.v.a. mit ihren Skigästen über die topmodernen DigitalSignage Systeme.

INTERALPIN 2015

Von 15. bis 17. April präsentieren wir am feratel/sitour Messestand neben in Qualität, Technik und Design bewährten Produkten wieder Neuigkeiten aus unserem Haus:

die neue 75" Info Stele, das hochwertige Digital Signage Banner System mit 55" Bildschirm, die aktuelle 360 Grad HD MediaCam, den innovativen Mediaplayer sowie Neues aus den Bereichen CPS, LED-Anzeigen, Pisten- und Parkleitsystem.

Besuchen Sie uns in der Messe Innsbruck:

Halle B.1, Stand 138.



Das Projekt wurde von Interreg gefördert.

Ein responsives 360° Web Design für alle (auch mobile) Endgeräte hat elements für die Zugspitz Arena Bayern-Tirol entwickelt.

elements realisiert neue Website für Zugspitz Arena Bayern-Tirol

Die Salzburger Internetagentur elements mit ihren 60 kreativen Köpfen zählt in Österreich zur Spitze. Kürzlich nahm die kooperierende deutsch-österreichische Destination „Zugspitz Arena Bayern-Tirol“ erfolgreich ihr umfassendes Know-how in punkto Webdesign bzw. -marketing, Applikationsentwicklung und e-Commerce Lösungen erfolgreich in Anspruch. Das Ziel der 3 Destinationen Garmisch-Partenkirchen, Grainau und Tiroler Zugspitz Arena ist, ihren Gästen 360° grenzenlose Urlaubsfreude zu bieten – beginnend mit der neuen Website www.zugspitze.com.

Die neue Kooperation Zugspitz Arena Bayern-Tirol wurde von der Europäischen Union als Interreg-Projekt gefördert und ist in ihrer Art zugleich die erste. Um die neue Dachmarke mit all ihren Stärken richtig etablieren zu können, wurde die Salzburger Internetagentur elements mit der Umsetzung der neuen Website www.zugspitze.com beauftragt. Dabei legte man großes Augenmerk auf zwei Faktoren: Zum einen auf die Informationsbündelung der Regionen und zum anderen darauf, die die „grenzenlosen“ Urlaubsangebote der Zugspitz Arena Bayern-Tirol erlebbar zu machen.

Die Basis dafür bildet ein auf Slides aufgebautes, responsive Design.

Wie elements GF Patrick Edelmayr erklärt, kann der Gast die Angebote der Region jederzeit auch auf allen mobilen Endgeräten abrufen und wird durch die großen emotionalen Bildbereiche eingeladen, den Ort zu entdecken. Wissenswerte Informationen sowie die zahlreichen Möglichkeiten an touristischen Aktivitäten rund um das Zugspitzmassiv sind leicht und vor allem intuitiv zu finden. „Entscheidend war, die unterschiedlichen Datenquellen der Partnerorte einheitlich zusammenzuführen, um diese gesammelt in das neue System integrieren und ausspielen zu können“, so Edelmayr wörtlich.

Neu ins CMS integriert: FlexView Plug-in

Eingesetzt wird dafür das mehrfach preisgekrönte Content-Management-System pimcore, das aufgrund der vielen Optionen bereits von Grainau und der Tiroler Zugspitz Arena (und bald auch von Garmisch-Partenkirchen) verwendet wird. Zusätzlich bringt es den riesigen Vorteil mit sich, dass zukünftig Daten problemlos zwischen den einzelnen Websites ausgetauscht und angepasst werden können. Neu ist die Integration des FlexView Plug-ins der Firma Alpstein, das eine individuelle Toureneinstellung direkt im CMS ermöglicht. Es können verschiedenste Anpassungen hinsichtlich Tourenwahl, Kartendarstellung u.v.m. ausgewählt sowie einzelne Touren voreingestellt werden. Sprich: themenrelevante Touren – zum Beispiel für Wandern – werden mit nur einem Klick dargestellt.

„Mit elements haben wir eine Agentur gefunden, die zahlreiche bedeutende Tourismuskunden betreut und dementsprechend für unsere Kooperation die bestmögliche Erfahrung mitbringt. Entstanden ist eine emotionale, moderne und informative Darstellung der grenzüberschreitenden Region mit ihrer Einzigartigkeit, ihren Freizeitangeboten und Themenschwerpunkten“, fügt Mag. (FH) Katrin Perktold, GF der Tiroler Zugspitz Arena und Leadpartner des Projektes, hinzu.

Mike Partel, Mountain Management Consulting

Künftige Gäste sind schwer zu halten – eine neue Herausforderung

In der MM-Ausgabe 8/14 wurde unter „TRENDS“ bereits auf die Veränderung bei neuen Gästen im Skigebiet hingewiesen. Mike Partel, Autor der Studie „Best Ski Resort“ und GF von Mountain Management Consulting, nimmt zu den neuen Herausforderungen Stellung. Seiner Meinung nach stehen wir hier vor einem großen Wandel!



Mike Partel, GF Mountain Management Consulting.



Neue Gäste im Skigebiet sind kritischer sowie qualitätsbewusster und somit schwerer zu halten.

„Neue Gäste – neue Herausforderungen! Unsere künftigen Wintergäste sind nicht mehr mit jenen vor 20 Jahren zu vergleichen. Sie sind kritischer und qualitätsbewusster. Der Anteil treuer Stammgäste, die in den letzten 10–15 Jahren jedes Jahr bei uns Urlaub machten, verändert sich stetig nach unten.

Alle kennen ja die Aussage: Wir haben fast nur Stammgäste! Hier gilt es jedoch klar zu unterscheiden, ob wir einen jedes Jahr wiederkommenden Gast meinen, oder solche, die vielleicht innerhalb von 2 bis 5 Jahren wiederkommen.

Die wahrscheinlich aussagekräftigste, periodisch stattfindende Studie im Alpenbereich (best ski resort mit 48 000 Interviews) zeigte klare Veränderungen der Anteile an neuen Gästen bei den Top 55 Skigebieten der Alpen. Es ist anzunehmen, dass bei der nächsten Studie 2016 der Anteil bereits über 35 % (!) liegen wird. Was verändert sich und worauf müssen wir verstärkt achten, um diese Gäste dennoch stärker an uns zu binden?

Bei Stammgästen (über 10 mal im Skigebiet) liegt die Wiederkommensrate aktuell bei fast 88 %! Also diese Gäste fühlen sich schon fast wie zu Hause... Sie kennen das Skigebiet genau und wissen, was sie erwartet

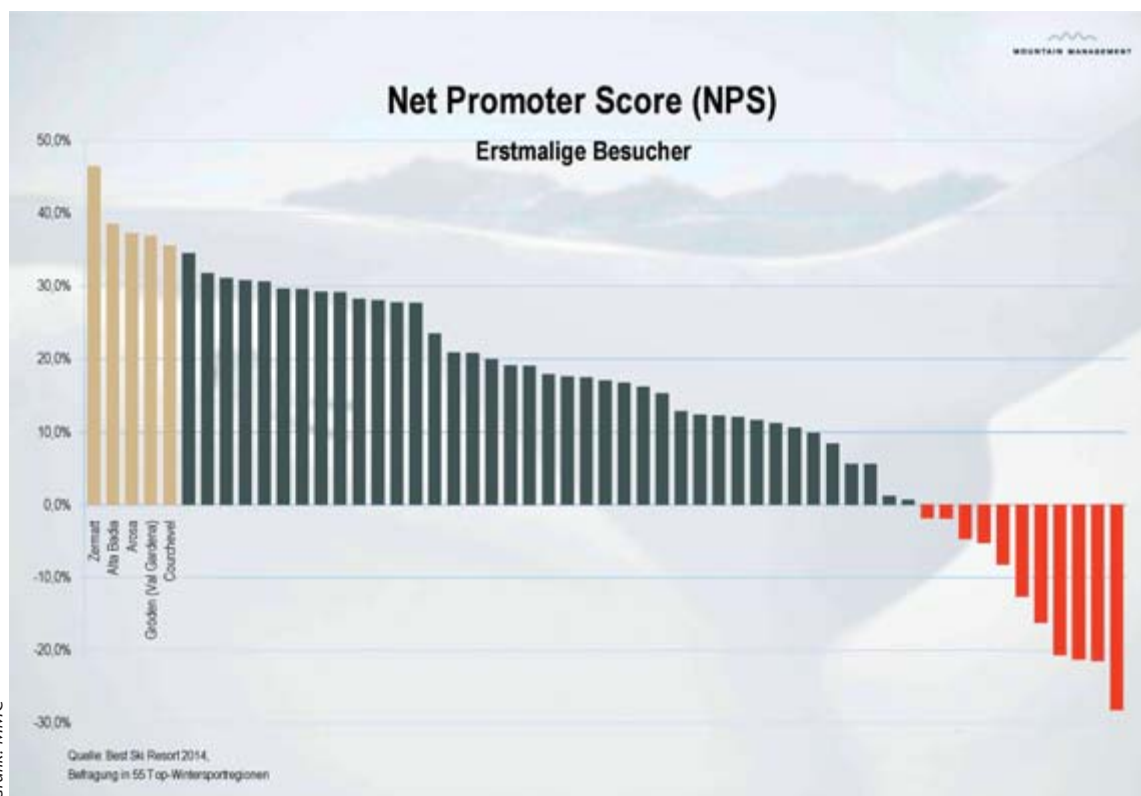
oder auch was sie nicht hier vorfinden. Das Problem dabei ist nur: sie werden von Jahr zu Jahr weniger!

Im Vergleich dazu steigt der Anteil sogenannter „erstmaliger Besucher“ ständig, welche im Durchschnitt laut Studie in den nächsten 1 bis 3 Jahren nur zu ca. 18 % sicher wiederkommen werden. (Die besten Skigebiete erreichen hier einen aktuellen Wert von 34,2 %.)

Worauf ist zu achten?

Um hier dennoch einen erhöhten Anteil zu erzielen, gilt es deren geändertes Verhalten zu beachten. Das beginnt bei der ersten Orientierung, welches Urlaubsziel man im nächsten Winter wählen wird. In den meisten Fällen – einer Empfehlung durch Freunde/Bekannte folgend – wird der Erstkontakt im Internet stattfinden. Das ist schon ein sehr wichtiger Kontaktpunkt, wo sich entscheidet, ob er sich weiter für Ihre Skiregion interessiert.

Im Skigebiet selbst gilt es, die verschiedensten Kontaktpunkte genau zu analysieren. Der erste Eindruck (first impression) wird oft unterschätzt! Beginnend beim Leit-/Infosystem und der Parking-Zone über die Kassen und Info-Points bis zu den Skigebietsübersich-



Net Promoter Score zeigt, dass neue Gäste kritischer bei der Weiterempfehlungsratesind.

ten und den Orientierungssystemen im Gebiet. Dieser Gast ist ja erstmalig in Ihrem Skigebiet und deshalb müssen Sie ihn professionell leiten, wenn er sich „wohl fühlen“ soll. Oft schon angesprochen: der neue Gast erwartet sich bei den wichtigsten Kontaktpunkten keine Fremdwerbung! Hier muss er viel mehr auf das Erlebnis am Berg angesprochen werden. Also darauf, welche Einzigartigkeit Sie ihm hier anbieten... Ganz wichtig bei solchen Gästen ist auch der persönliche Kontakt, um rasch eine Kundenbindung aufzubauen. Hier sind jene Mitarbeiter gefordert, die Sie dafür speziell ausgebildet haben.

Kritischer in der Weiterempfehlung

Diese Gäste – und das zeigt auch der Net-Promoter-Score (NPS) sehr deutlich – sind auch kritischer in der Weiterempfehlung (siehe Graphik).

Sie kommen mit einer anderen Erwartungshaltung, sind vorinformiert, kennen andere Skigebiete und vergleichen. Auch deren Qualitätsbewußtsein ist höher als bei „Stammgästen“.

Das heißt, um diese neuen Gäste zu binden (wobei ich hier „neue“ definiere, innerhalb der nächsten 3–5 Jahre, da viele Gäste trotz hoher Qualität und Zufriedenheit dennoch wechseln werden), muss man auf alle Fälle einen besseren Gesamteindruck hinterlassen haben, als das vorige Gebiet.

Um einen Zufluss neuer Gäste abzusichern, wird künftig mit einem Mehraufwand im Bereich Werbung/PR/Social-Media etc. zu rechnen sein. Präsenz (Markenbekanntheit) wird neben einer klaren Positionierung (Markenprofil) und einem darauf fokussierten Produktangebot zum Erfolgsfaktor. Hier gilt es, dem Gast einen perfekten Skitag zu bieten. Und da sind alle Dienstleistungsanbieter gefordert!

Um diesen künftigen Herausforderungen gerecht zu werden, bedarf es einer kunden-/und serviceorientierten Gesamtorganisation. Kein neues Thema, aber ei-

nes, das in den nächsten Jahren an Brisanz dazugewinnen wird. Einerseits geht es in Richtung Kostenmanagement und andererseits um den Ausbau der Einzigartigkeit (uniqueness), um neue Kunden stärker zu binden.“

mp

STICH®

DIE FLUTLICHTPROFIS



+43 4252 2600 / office@stich.co.at
www.flutlichtanlagen.at



Foto: Loop21

Franz Lirsch, Projektmanager Loop21, erklärt die Funktion von Mountainment®.

Loop21 Mobile Net GmbH

Erlebnis in Echtzeit mit Freunden teilen

Loop21 hat für die Silvretta Montafon Bergbahnen Wireless LAN inklusive der Mountainment-Software in der neu errichteten Panorama Bahn installiert. Rechtzeitig vor Saisonstart gingen die 8er-Kabinenbahn und das drahtlose Netz in Betrieb.

Das Softwareunternehmen Loop21 Mobile Net GmbH wurde 2008 gegründet und hat seinen Sitz in Wien. Mit seinen Ideen und Lösungen für Wireless LAN hat man sich in den letzten Jahren zu einem branchenübergreifenden Partner mit 27 MitarbeiterInnen entwickelt. Gemeinsam mit Input® wurden zahlreiche Skigebiete, Freizeitparks, Stadien, Shoppingzentren, Retailer, Events oder auch Städte mit WLAN-Lösungen von Loop21 ausgestattet. Dabei bietet man neben der eigens entwickelten Hotspotsoftware die innovative Produktlinie „LOOP21 WLAN ENTERTAINER®“ an, mit der ein effizientes und drahtloses Instrument für Kundenbindung, Indoor Positionierung, Kundenstromanalyse und POS-Marketing zur Verfügung steht.

Unvergleichliches Erlebnis


Pünktlich zum Saisonbeginn steht nun auch im Montafon eine Loop21-Lösung zur Verfügung. So haben die Silvretta Montafon Bergbahnen dem Unternehmen ihr Vertrauen ausgesprochen und die neue Panorama Bahn entsprechend

ausgerüstet. Die Gäste können nun über WLAN auf die Echtzeit-Kommunikationsplattform „Mountainment®“ zugreifen, wo neben dem Internetzugang auch Location-Based Contents verfügbar sind. Als professioneller WLAN-Partner übernahm Loop21 gemeinsam mit Input®, Erlebnisentwickler für Tourismusregionen, das komplette Projekt.

„Mit der Panorama Bahn bereiten wir unseren Gästen eine unvergleichliche Fahrt in sensationeller Kulisse und anschließend traumhaften Naturgenuss auf den Pisten des sportlichsten Skigebietes. Durch die komplette WLAN-Abdeckung in allen 65 Gondeln können Wintersportler ihr Erlebnis gleich online mit ihren Freunden und Verwandten teilen“, so Peter Marko, Vorstand der Silvretta Montafon Bergbahnen AG. „In der heutigen Welt wird die virtuelle Welt immer wichtiger und mit dem Mountainment-Infosystem in der Seilbahn ist es uns gelungen, das Beste aus beiden Welten zu verbinden.“ Und Manuel Urbanek, Geschäftsführer der Loop21 Mobile Net GmbH, ergänzt: „Durch uns können Bergbahnen mit ih-

ren Gästen in Echtzeit kommunizieren. Über WLAN geortet erhält man Inhalte, die man am aktuellen Standort brauchen kann. Es geht um die richtige Information am richtigen Ort. Es freut mich, dass wir hier unsere Kompetenz im kompletten Rahmen zeigen können, von der Planung bis zur Installation sowie Software-Lösung – alles aus einer Hand. Die neuen Kollegen in unserer Filiale kamen hier bereits zum Einsatz. Mit der Nähe zum Kunden fällt es uns nun noch leichter, schneller zu reagieren.“

Das drahtlose Netz ist auf über 2,3 km Länge unterbrechungsfrei während der ganzen Seilbahnfahrt verfügbar. Das Team von Loop21 übernahm die Planung, Besichtigung, Lieferung, Montage und Konfiguration der Geräte und der Software sowie die Inbetriebnahme und Wartung. Die Ergebnisse sind ein neuer Kommunikationskanal, gesteigerte Kundenzufriedenheit, effiziente Leitsysteme und wertvolle Auswertungen der Bewegungsanalyse.

 Infos:
www.loop21.net

Eigener Mobile Guide steigert Umsatz der Destination

Der eigene Mobile Guide ermöglicht einer ganzen Destination sämtliche Möglichkeiten des Mobile Marketing auszuschöpfen – auch für lokale Betriebe und Partner. Interessante, aktuelle Angebote landen im Handumdrehen bei interessierten Gästen und Kunden. Die Umsätze und Last-Minute Buchungen der aktiven teilnehmenden Betriebe im Mobile Guide lassen sich nachweislich steigern.

Erfolgreiche Destinations Verantwortliche investieren viel in die Online Präsenz der eigenen Marke. Es werden Allianzen und Partnerschaften geschmiedet um Kunden, Gäste und Besucher in die Destination, auf den Berg, in die Stadt oder an einen Event zu locken. Sie kommunizieren über Soziale Medien und stellen Informationen auf der eigenen Internetseite bereit. Bringt das alles aber auch zusätzlichen Umsatz? Und was bringt das alles den Gästen und Einheimischen vor Ort?

Mit der intensiven Nutzung von Smartphones und Tablets wird es wesentlich, jederzeit aktiv Interessantes und Relevantes für einen bestimmten Menschen an einem bestimmten Ort zur richtigen Zeit zu kommunizieren. Die einzigartige Mobile Marketing Plattform von Spotlio erlaubt den Verantwortlichen für Marketing und Verkauf schon heute im passenden Moment an ihre Kunden in der Nähe Angebote, Informationen und Coupons zu übermitteln – ohne dabei auf Facebook, Groupon, Foursquare oder Google angewiesen zu sein! Über die eigenen Apps und einen dynamischen Mobileweb Auftritt werden mögliche Kunden aktiv informiert und zum Kaufen oder zum Nutzen von Freizeitaktivitäten angeregt. Alle Geschäfte, Restaurants, Bergbahnen und Hotels, welche im Mobile Guide der Destination dabei sind bekommen eine Bühne, auf welcher sie im entscheidenden Moment auf dem Smartphone Bildschirm der Kunden ihren Auftritt haben. Dank integrierter „One-Touch“ Kauffunktion und der Integration von bestehenden Buchungssystemen rückt zusätzlicher Umsatz in greifbare Nähe. So konnte Copper Mountain (Colorado) mit der Mobile Booking Integration den Buchungsumsatz im vergangenen Jahr um 40% steigern.



Mobile Guide Apps von Spotlio in Gebrauch am 24. März 2015.

Beispiel Andorra Go!

„Mit unserem neuen Andorra Go! Mobile Guide liefern 3 000 lokale Geschäfte und Tourismus Anbieter hunderte tagesaktuelle Angebote und Informationen direkt auf die Handybildschirme unserer Besucher, Touristen und Einheimischen. Endlich können wir den Dienstleistern in Andorra messbar zu mehr Umsatz verhelfen. Wir setzen voll auf die Weiterentwicklung von diesem Marketing Kanal“, meint Betim Budzaku, der Generaldirektor von Andorra Turisme. Ein interessanter, interaktiver mobiler Führer ist schnell und einfach umgesetzt. In kürzester Zeit und ohne technisches Können kann ein Mobile Guide mit eigenem Branding erstellt, über Appstores und Internet verteilt und dann laufend unaufwändig aktualisiert werden. Alle 6 Monate wird der Guide von Spotlio automatisch an die neuesten technischen Möglichkeiten angepasst. In sechs Ländern auf drei Kontinenten nutzen schon heute über 12 000 Betriebe und Mobile Guide Betreiber erfolgreich die volle Schlagkraft von zukunftsgerichtetem Mobile Marketing.

SPOTLIO

Spotlio ist eine Mobile Marketing Technologie Firma mit dem Fokus auf Mobile Guides für touristische Destinationen und ihre Betriebe. Marketing Verantwortliche oder beauftragte Agenturen erstellen mit der Mobile Guide Plattform von Spotlio im Handumdrehen eigene Guides mit beliebig vielen Geschäften, CRM, Buchungs- und Bezahlungsfunktion integriert.

Mehr Informationen:
spotlio.com/mountainmanager
urs.grimm@spotlio.com



Fotos: Spotlio

Immer aktuelle Tipps und Angebote von 3 000 lokalen Geschäften in Andorra.

Interalpín 15.–17. 4. 2015 in Innsbruck

Seit 40 Jahren der Gipfel der Alpinen Technologien

Vom 15. bis 17. April 2015 findet die Interalpín wieder in Innsbruck statt und zieht damit global das Interesse der Branche auf sich. Die letzte Auflage hatte mit 21 600 Fachbesuchern alle bisherigen Rekorde in den Schatten gestellt. Die Erwartungen sind erneut hoch gesteckt.



Die Interalpín rechnet bei ihrer 21. Auflage mit einer neuerlichen Steigerung der Fachbesucher.

Jeder sechste Skitag weltweit findet in Österreich statt. Passend dazu trifft sich die internationale Seilbahnbranche Mitte April wieder in Innsbruck auf der Interalpín. Die Leitmesse für alpine Technologien findet seit 1974 im Zweijahresrhythmus statt und bildet den „Nabel der Seilbahnwelt“.

Die Messeschwerpunkte reihen sich um Aufstiegshilfen sowie alle Produkte und Leistungen für die Winter- und Sommernutzung am und um den Berg. Nirgendwo sonst werden die neuesten Alpinen Technologien der Marktführer in derart geballter Ladung präsentiert. Rund 600 Aussteller und über 21 000 Fachbesucher aus mehr als 70 Nationen treffen sich auf dem Messegelände. Tendenz steigend, denn wie schon die jüngsten Auflagen ist auch die Interalpín 2015 bereits Monate vor der Eröffnung auf Rekordkurs. „Die Interalpín ist ein Muss für die gesamte Branche, denn in der Alpenhauptstadt ist drei Tage lang alles Fachwis-

sen konzentriert. Das gibt es weltweit nicht noch einmal. Für heuer erwarten wir uns ein Publikumsplus unter anderem aus den südamerikanischen Ländern“, so Direktor Christian Mayerhofer, Geschäftsführer der Congress Messe Innsbruck. Als neuer Partner für den Shuttleservice konnte Retterwerk aus Hall in Tirol mit fünf Mercedes-Benz für den VIP Shuttle Service gewonnen werden. Retterwerk ist nicht nur ein langjähriger Partner der Tiroler Bergrettung, sondern auch mit einem großen Allradangebot stark bei den Tiroler Bergbahnen vertreten.

Fokus: Komfort und Sicherheit der Pistenbenutzer

Den Fachbesuchern wird bei der Interalpín 2015 einiges geboten. Die Themenbandbreite beinhaltet neben neuen Attraktionen für den Winterbetrieb auf und

abseits der Pisten unter anderem auch Ideen für eine bessere Sommernutzung der Bergbahnen. Der Komfort sowie die Sicherheit für Pistenutzer stehen heuer ebenfalls im Fokus, wie etwa durch die Optimierung der Pistenbeleuchtung oder die Verbesserung der Annehmlichkeiten vor Ort.

Die Präsentation von Neuheiten und die Möglichkeit, sich umfassend zu informieren und auszutauschen, bilden die Grundlage der Interalpín. Ein hochkarätiges Rahmenprogramm rundet das Angebot ab: Am Vorabend der Interalpín, den 14. April findet die 20. Verleihung der Winter-Awards und Vergabe der Pistengütesiegel des internationalen Skiareatests im Casino Innsbruck statt. Am Eröffnungstag wird die Österreichische Seilbahntagung abgehalten und für den 16. April organisiert die O.I.T.A.F. traditionsgemäß wieder ein Seminar „Innovationen, Neuheiten und neue Erkenntnisse im Seilbahnbau“ im Congress Innsbruck.

Foto: Messe Innsbruck



CSA

THE FINAL TOUCH



Gesamtheitliche Lösungen für Rent, Depot und Werkstatt

Lösungen gibt es viele, die optimalste aber nur einmal.

Wir führen Ihre Kunden optimal durch den Shop, finden den effizientesten Ablauf für Ihren Skiverleih und nutzen vorhandenen Platz bestens für Depot-Bereiche. Konzepte ganz nach Ihren Raumverhältnissen und Bedürfnissen, individuell und nach aktuellen Trends. Dank breitem Know-how von CSA lassen sich gleichzeitig auch kompakte Tuninganlagen oder Einzelmaschinen in Ihrem Werkstattbereich integrieren. CSA – Gesamtheitliche Lösungen für Sie und Ihre Kunden, die lange Freude machen.



**Tuningcenter TFT –
Top Performance für Ski & Snowboard**
Komplett-Service in Bestzeit, bis 90 Paar
Ski pro Stunde (TFT 5P)



**Tuningcenter Tune 3 –
Reproduzierbare Präzision**
Kompakte Anlage für Tuning und
Schleifen in höchster Perfektion



**Schleif- und Wachsmaschinen –
Individuelle Werkstatt-Ergänzungen**
Einzel-/Kombi-Maschinen für alle Werk-
statt-Größen und Tuning-Ansprüche



Swiss Mountain
Tested

Spühl GmbH, Division CSA | Grüntalstrasse 23 | CH-9300 Wittenbach
T +41 71 292 11 15 | sales.csa@spuhl.ch | www.csa-sport.com

Das große Treffen der PistenBully-Familie

PistenBully auf der Interalp in 2015 in Innsbruck

Wer die Kässbohrer Geländefahrzeug AG dieses Jahr auf der Interalp besucht, darf sich wie immer auf echte Highlights freuen. Vorneweg die neueste Motorentechnik Tier 4 final, die die Kässbohrer Geländefahrzeug AG als erster Hersteller weltweit umgesetzt und verkauft hat. Endlich wird der PistenBully 400 ParkPro offiziell der Öffentlichkeit präsentiert. Zudem bildet die Interalp Plattform für die Präsentation einer Weltneuheit mit revolutionären Features.



TIER 4 final: umweltfreundlich, ressourcenschonend und kostengünstig.

Tier 4 final – Motorentechnologie

Eines der Messehighlights ist gleichzeitig ein Highlight für unsere Umwelt: Als erster Pistengerätehersteller weltweit hat die Kässbohrer Geländefahrzeug AG bereits im Dezember 2014 die neue Abgasnorm Tier 4 final in den Markt eingeführt. Seither sind in den ersten Skigebieten PistenBully mit der sauberen Motorentechnologie im täglichen Einsatz. Der Fortschritt ist beeindruckend: Heute produzieren 23 Fahrzeuge dieselbe Schadstoffmenge wie früher ein Fahrzeug mit der Norm Tier 1.

Die Ingenieure aus dem Hause Kässbohrer Geländefahrzeug AG haben es geschafft, ökologische und ökonomische Vorteile miteinander zu verknüpfen und

eine neue Motorgeneration zu entwickeln, die nicht nur umweltfreundlich, sondern gleichzeitig auch ressourcenschonender und kostengünstiger im Betrieb ist. Welche Möglichkeiten die neue Motorentechnologie Tier 4 final bietet, zeigt sich am Beispiel des PistenBully 400 ParkPro.

PistenBully 400 ParkPro

Die Entstehungsgeschichte des PistenBully 400 ParkPro ist absolut einzigartig und ein Beispiel dafür, dass die Kässbohrer Geländefahrzeug AG immer wieder neue Wege geht, um mit innovativen Produkten Maßstäbe zu setzen. Der Impuls dafür kam von den besten Shapern und Parkentwicklern der Welt – umgesetzt wurde das Projekt in enger Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner Schneestern.

Was den PistenBully 400 ParkPro ausmacht, ist seine hundertprozentige Ausrichtung auf die Anforderungen im Park. Schon ganz am Anfang wurden die Parkbauer befragt und ihre Wünsche und Ideen gesammelt. Nach ihren Wünschen und Anregungen wurde innerhalb von nur 1 Jahr der PistenBully 400 ParkPro in die Realität umgesetzt – von der ersten Marktbefragung bis hin zur Serienfertigung. Heute ist er das Nonplusultra für die Präparation im Park. Obwohl er für die höchsten Anforderungen im Profibereich entwickelt wurde, werden die kleineren und einsteigerfreundlichen Family Parks und Funslopes sein Haupteinsatzgebiet sein, also dem neuen Trend entsprechend in den Skigebieten um die Ecke.

Auch Schneestern wird auf der Interalp vor Ort sein. Der führende europäische Snowpark-Entwickler konzipiert und realisiert Parks auf höchstem Niveau. Die Messebesucher haben somit die Gelegenheit, sich aus erster Hand rund ums Thema Snowpark zu informieren.

SNOWsat

Mit SNOWsat bietet die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ein durch und durch ausgereiftes Produkt an, das speziell für Skigebiete entwickelt wurde und in dem das gesamte Know-how von Kässbohrer steckt. Mit hochwertigen Komponenten und modernsten Tech-



PistenBully 400 Park Pro: Kreativität und Perfektion im Park.

nologien ist es eine professionelle Lösung, die optimal zur Fahrzeugtechnik und –ausstattung eines PistenBully oder auch Fremdfabrikates passt. Die extrem präzise Schneetiefenmessung und die Vernetzung von Schneeproduktion und Pistenpräparation ermöglichen einen effizienteren Betrieb der gesamten Fahrzeugflotte und führen zu einer Reduzierung der Gesamtbetriebskosten um bis zu 15 %. Im speziellen Showroom erfährt der Messebesucher alle Facetten dieses Systems.

PistenBully 600 W Polar SCR

Es gibt Fahrzeuge, die in ihrem Bereich Maßstäbe setzen und eine Führungsrolle einnehmen, auf die auch unter extremen Bedingungen Verlass ist und an denen sich die Konkurrenten messen müssen. Der PistenBully 600 W Polar SCR ist ein solcher Platzhirsch: ein Kraftpaket und Arbeitstier, das richtig Fläche macht und auch vor schwierigem Gelände nicht kapituliert. Auf der Interalpina wird gezeigt, was ihn zur absolut verlässlichen Premium-Maschine für jede noch so schwierige Piste macht.

PistenBully 600 E+

Der PistenBully 600 E+ ist das weltweit erste Pistenfahrzeug mit diesel-elektrischem Antrieb und schon jetzt ein echtes Erfolgsmodell. Bereits kurz nach seiner Markteinführung hat er sich mit seinen beeindruckenden Leistungswerten, seiner hohen Wirtschaftlichkeit und seiner Umweltfreundlichkeit einen Stammplatz auf den Skipisten erobert. Mit dieser einzigartigen Kombination schafft er es, ökologische und ökonomische Interessen miteinander zu verknüpfen. 20 % weniger Kraftstoffverbrauch und 20 % weniger Schadstoffausstoß sind Argumente, die Gewicht haben und an denen kein Pistenchef wirklich vorbeikommt. Ganz zu schweigen von den Fahreigenschaften. Damit hat sich der PistenBully 600 E+ auch dieses Jahr seinen Platz auf der Interalpina redlich verdient. Wer ihn noch nicht kennt, kann das Kraftpaket am Kässbohrer-Messestand gerne unter die Lupe nehmen.



SNOWsat: satellitengesteuerte Hilfe von oben.



PistenBully 600 E+: mit seinem diesel-elektrischen Antrieb der „Öko“ unter den Pistenmaschinen.

Kässbohrer Geländefahrzeug AG auf der Interalpina 2015:
Halle A, Stand 28

Einzigartige Neuerungen auf der Interalp 2015

Design und Technologien für mehr Komfort und Nachhaltigkeit

LEITNER ropeways, DEMACLENKO und PRINOTH präsentieren bei der Interalp, der Fachmesse für alpine Technologien vom 15. bis 17. April 2015 in Innsbruck, nicht nur einen komplett neugestalteten Messestand. Auf die Besucher warten Innovationen, die Seilbahnen, Pistenfahrzeuge und Beschneigungsanlagen noch effizienter, nachhaltiger und attraktiver machen.



sigma cabins
pininfarina
LEITNER
ropeways

Wir laden Sie herzlich zur Präsentation unserer neuen 3S Kabine ein.

Enthüllung
MITTWOCH 15. APRIL
12.00 UHR

INTERALP, INNSBRUCK
LEITNER STAND
HALLE D, STAND 05/06

Foto: LEITNER ropeways

LEITNER ropeways: Hightech und Design im Mittelpunkt zahlreicher Premieren

Seilbahnen werden auf der einen Seite stetig leistungsfähiger, effizienter und umweltschonender. Auf der anderen Seite verwöhnen sie Fahrgäste mit immer mehr Komfort und anspruchsvollem Design. Ganz im Zeichen dieses Trends stehen die zahlreichen aktuellen Innovationen von LEITNER ropeways. Ein absoluter Blickfang wird die neue 3S-Kabine mit ihrem zukunftsweisenden Design von Pininfarina sein, die eine völlig neue Qualität des Fahrerlebnisses bedeutet. Enthüllt wird sie am Mittwoch, den 15. April um 12 Uhr am Messestand 05/06 in Halle D. Premiere haben auch das neue 3S Laufwerk und der LEITNER Premium Chair im Automobil-Design mit Echtlederbezug, der eine herausragende Qualität des Sitzkomforts repräsentiert. Neben den Neuerungen im Design, die für Betreiber der Skigebiete immer öfter zu einem Wettbewerbsfaktor werden, zeigt LEITNER ropeways außerdem zahlreiche technologische Weiterentwicklungen.

Im Kompetenzzentrum der Elektrotechnik werden das neuartige User Interface des LeitControl Systems und ein komplettes Bedienkonzept vorgestellt. Einzigartig sind auch nach wie vor die DriveSolutions von LEITNER, welche am Messestand präsentiert werden. Der LEITNER Service wird darüber hinaus mit einem eigenen Kompetenzzentrum vor Ort sein.

DEMACLENKO: Umfangreiche Detailverbesserungen und Weiterentwicklungen für mehr Nachhaltigkeit und Effizienz bei der technischen Beschneigung

DEMACLENKO setzt auf effiziente Beschneigungsanlagen, die sich durch Bestwerte in Sachen Nachhaltigkeit auszeichnen. Der verantwortungsvolle Umgang mit natürlichen Ressourcen steht bei DEMACLENKO klar im Mittelpunkt. Auf der Messe Interalp präsentiert das Unternehmen zahlreiche Produktverbesserungen, die die Herstellung von technischem Schnee deutlich umweltfreundlicher gestalten.



Foto: DEMACLENKO



Foto: DEMACLENKO

Der neue Hydrant von DEMACLENKO.

Neuer, innovativer Düsenkranz der neuen Generation 2.0 des Titan von DEMACLENKO.

Dazu hat DEMACLENKO den bekannten Titan weiterentwickelt und präsentiert auf der Messe die Generation 2.0, welche mit vielen Innovationen überrascht und auf dem bereits erfolgreichen Designkonzept basiert. Dazu gehören die Verbesserung der Energieeffizienz, die erhöhte Leistung der Düsen, die Überarbeitung des Düsenkranzes, ein neu entwickeltes Schaufelrad und zahlreiche Maßnahmen zur Reduzierung des Geräuschpegels. Mit der Generation 2.0 der Schneekanone Titan, wird der neue vollautomatische Hydrant Hydro System präsentiert. Neben der Durchfluss- und Druckregelung schließt das HydroSystem auch bei Stromausfall automatisch und besticht den Kunden durch hochwertiges Design.

Viele spürbare Verbesserungen verspricht auch die Entwicklung eines neuen Lanzenkopfs, der zahlreiche eindrucksvolle Optimierungen und Gestaltungslösungen bieten wird. Diese Lanze wird auf der Interalp erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt und sorgt ab 2016 für bestens beschneite Pisten.

PRINOTH: Neue Pistenfahrzeuge mit den stärksten Motoren und besten Emissionswerten ihrer Klasse

CLEAN MOTION ist eine zukunftsweisende Philosophie von PRINOTH. Sie steht für geringe Verbrauchswerte und nachhaltigen Umweltschutz sowie für Höchstleistung, hohe Lebensdauer und effizienten Fahrzeugeinsatz. Herausragendes Beispiel ist der NEW HUSKY, das erste Pistenfahrzeug, das die strengste Ab-

gasnorm „Stage IV/Tier 4 final“ erfüllt, dabei 91 Prozent weniger Stickstoffoxide und 87,5 Prozent weniger Russpartikel erzeugt und mit 170 kW/231 PS das stärkste Modell seiner Klasse ist. Eine eindrucksvolle Kombination aus Leistung und Nachhaltigkeit zeigt auch der LEITWOLF, dessen Sechszylinder-Dieselmotor dank der SCR Abgastechnologie als weltweit erstes Serienfahrzeug die Abgasnorm „Stage III B/Tier 4i“ erfüllte und 90 Prozent weniger Feinstaub und 50 Prozent weniger Stickstoff produziert. Die neue parallel verschiebbare POWER Fräse und die höchste Raupenbreite seiner Klasse sind herausragende Funktionen. Mit dem BISON XPT präsentiert PRINOTH ein Modell, das zusammen mit Snow Park Technologies (SPT), den weltweit führenden Spezialisten im Parkbau, entwickelt wurde und zahlreiche hocheffiziente Features für den Bau professioneller Parks besitzt. SNOW HOW wiederum ist das Analyse- und Beratungskonzept von PRINOTH. Das Analyse-Tool RESOURCE MANAGEMENT erfasst mit präzisen Messmethoden relevante Fahrzeugdaten und zeigt, wo die Produktivität gesteigert und Kosten gesenkt werden können. SNOW DEPTH MEASUREMENT ist ein satellitenbasiertes System, das genaueste Schneehöhenmessung und Visualisierung ermöglicht. Im Rahmen der maßgeschneiderten Beratungsprogramme MOUNTAIN CONSULTING und INDIVIDUAL OPERATOR TRAINING erarbeiten Experten von PRINOTH in enger Kooperation mit den Skigebieten Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsabläufe und zur Optimierung der Ressourcen.

NEW HUSKY: nachhaltig, innovativ und komfortabel.



Foto: PRINOTH

LEITWOLF: höchste Flächenleistung mit 4,5 m Raupenbreite.



Foto: PRINOTH

Leripa punktet mit ROBALON

Die Röchling Leripa Papertech GmbH aus Öpping hat sich als führender Hersteller und Verarbeiter von Kunststoffen in der Seilbahnbranche längst einen Namen gemacht. Bewährtes und Neues aus dem Produkt ROBALON ist auf dem Messestand Halle B.0, Stand: B057 zu sehen.

Im Jahr 1989 erfolgte der Einstieg von Leripa in die Alpenteknik. Angefangen hat alles mit Antriebsrädern aus ROBALON für Pistengeräte. Im Laufe von 25 Jahren wurden viele Innovationen gebracht – man denke nur an die Skiköcher für Gondeln, Kunststoff-Räumschilder für Kommunalfahrzeuge, Schneefräsen, Quads etc. Seilrollen und Auflaufungen oder Schlepplift- bzw. Anbügel usw. Leripa Produkte sind immer in Kundennähe, denn es gibt eine große Anzahl von Alpin-Händlern mit geschultem Fachpersonal und Original ROBALON Produkten. Weiters bietet man Betreuung vor Ort für Kunden/Skigebiete, eine schnellere Lieferzeit für Standardprodukte und informiert über neue, passende Produkte. Die Verkäufer werden dabei durch Konstrukteure von RÖCHLING LERIPA Unterstützt.

Häufigstes Kundenfeedback: Unbreakable!

Eine der Haupteigenschaften von ROBALON ist neben Gleitfähigkeit und Verschleißfestigkeit die enorme Schlagzähigkeit. Selbst nach unzähligen Biegevorhängen wird ROBALON nicht brechen. Aufgrund jahrelanger Erfahrung in unterschiedlichsten Bereichen und dem immer wieder kehrenden Kundenfeedback „das Material sei unzerstörbar“, wollten wir diese außergewöhnliche Eigenschaft in den Vordergrund rücken – inspiriert von unseren Kunden entschieden wir uns auf die gängigste positive Rückmeldung → „unbreakable“! Davon können sich Messebesucher gerne selbst am Stand B057 überzeugen.

Individuallösungen und Innovationen

„Röchling Leripa ist Ihr Partner für Individuallösungen. Jahrzehnte der Erfahrung in Forschung, Entwicklung und Konstruktion garantieren eine effiziente Umsetzung. Unsere Stärke ist das Konstruieren

und Entwickeln von serienreifen Lösungen gemeinsam mit und für den Kunden. In Werkstoff-Fragen und kunststoffgerechter Bauteilgestaltung steht Ihnen unser Technik-Team mit Rat und Tat zur Seite“, sagt Produktmanager Hubert Mayrhofer.

„HYBRID oder SMART sind nicht einfache Begriffe aus der Automobilindustrie oder der Unterhaltungselektronik. Wir haben uns dem Thema gewidmet und individuell einsetzbare Produkte entwickelt. Hybridwerkstoffe kombinieren Kunststoffe mit Gummi für dämpfende Eigenschaften genannt – ROBALON-XS, Kunststoffe mit Carbon-Matten für deutlich verbesserte mechanische Eigenschaften bezeichnen wir als ROBALON-XF. Oder eben „Smarte Lösungen“ für intelligente Steuerung/Auswertung von Informationen (Verschleiß, Druck, Temperatur), die ganz einfach z. B auf ein Mobiltelefon oder Notebook übertragbar sind.

Fakten Röchling LERIPA Papertech GmbH & Co. KG

- ▶ Röchlingstraße 1
- 4151 Öpping in Österreich
- ▶ rund 230 Mitarbeiter
- ▶ rund 40 Mio. € Umsatz
- ▶ 85 % Exportanteil
- ▶ Tochterunternehmungen in China und USA
- ▶ 65 Vertriebspartner weltweit
- ▶ Teil der Röchling-Gruppe (rund 7 500 Mitarbeiter, 65 Standorte in 21 Ländern, rund 1,3 Mrd. € Umsatz)

 Infos: Georg Zoitl
Verkaufsaußendienst Anwendungstechnik
Tel.: +43 (0) 7289 / 4611–235
Fax: +43 (0) 7289 / 4611–9235
E-Mail: g.zoitl@leripa.com
www.leripa.com
Für F und I: Roberto Blumer
Tel. +41 (0) 91 / 6901015

1683

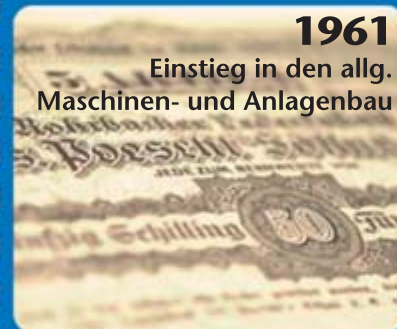
Gründung der
Rohrbacher Lederfabrik


1930

Einstieg in die
Papierindustrie


1961

Einstieg in den allg.
Maschinen- und Anlagenbau


1993

Teil der Röchling-Gruppe


1989

Einstieg in die Alpenteknik



Innovationsführer Lindner auf der Interalp

ILse Lintrac sowie die Unitrac-Transporter. Die Fahrzeuge punkten bei der Pistenpflege im Sommer ebenso wie bei der Schneeräumung im Winter.



Der neue stufenlose Lintrac wird von Lindner auf der Interalp präsentiert.

Motor im Lintrac bringt 75 kW (102 PS) auf das Gelände.

Vielseitige Transporter

Effiziente Transporter für den Ganzjahreseinsatz hat Lindner mit seiner Unitrac-Serie im Programm: von der Schneeräumung bis zu Transportarbeiten. Technische Vorzüge sind unter anderen die 4-Rad-Lenkung, das Hochleistungsfahrwerk, die leistungsstarke 2-Kreis-Hydraulik sowie die kippbare Komfortkabine. Die gesamte Kabine lässt sich seitlich um 50 Grad kippen – hydraulisch und ohne

Von 15. bis 17. April geht in Innsbruck die heurige Interalp über die Bühne. Innovationsführer Lindner zeigt auf dieser Fachmesse unter anderem den neuen Lintrac. Der erste stufenlose Standardtraktor mit mitlenkender Hinterachse spielt seine Stärken ganzjährig aus: von der Pistenpflege im Sommer bis zum anspruchsvollen Winterdienst. Ein technisches Highlight ist das stufenlose Getriebe TMT09, das speziell für eine Zapfwellenleistung von 90 PS konzipiert wurde. Die 4-Rad-Lenkung sorgt für überdurchschnittliche Wendigkeit, die hintere Achse des Lintrac kann bis zu 20 Grad einlenken. Durch den niedrigen Schwerpunkt verfügt der Lintrac außerdem über große Hangtauglichkeit bis zu 60 Prozent Steigung. Die einfache L-Drive-Bedienung gewährleistet ermüdungsfreies und effizientes Arbeiten auch bei längeren Einsätzen. Der

den Einsatz von Werkzeugen. Transporterprofis verschaffen sich so ganz einfach Zugang zum Motor- und Getrieberaum, beispielsweise für Wartungsarbeiten. Der 4-Zylinder-Perkins-Turbodieselmotor im Unitrac 102ep leistet 75 kW (102 P) und 420 Nm Drehmoment bei 1400 U/min. Die Nutzlast beträgt 5 000 Kilogramm.

Aktuelle Frühjahrsaktion

Bis zum 15. Juli 2015 läuft die heurige Frühjahrsaktion von Lindner. Im Rahmen der Aktion bietet der Innovationsführer aus Kundl die rumpffgeführte Fronthydraulik für alle neuen Geotrac- und Lintrac-Modelle kostenlos an und gewährt zwei Jahre Garantie.

 Infos: www.lindner-traktoren.at

GIFAS NEWS ZUR INTERALPIN

Die Firma GIFAS Electric aus Eugendorf präsentiert auf der Messe Interalp Neuheiten in der Halle B.O — Stand: B029.

Zu sehen gibt es die neue Generation des Easycheck Messgerätes zur Überprüfung der elektrischen Betriebsmittel (ÖVE E-8701) sowie eine Version des sogenannten Zwischenklemmkastens. Dieser ermöglicht es, die Abschaltbedingungen bzw. Schleifenwiderstände leichter zu erreichen. Weiters wird auch eine ganz neue Serie von LED-Scheinwerfern für die verschiedensten Anwendungen gezeigt. Da werden auch einige „Highlights“ dabei sein....



Alois Schmidhuber (1. l. sitzend) erklärt gerne die Neuheiten am Stand von GIFAS



Fotos: PRINOTH

Der LEITWOLF setzt Maßstäbe.

PRINOTH

Bestens präpariert in die Zukunft

PRINOTH präsentiert die neuesten Hightech-Produkte für nachhaltiges Pistenmanagement auf der Interalp 2015.



Der NEW HUSKY von PRINOTH.

Auf der führenden Fachmesse für alpine Technologien Interalp vom 15. bis 17. April in Innsbruck stellt PRINOTH effiziente Lösungen für eine nachhaltige und perfekte Pistenpräparierung vor. Neben neuen Pistenfahrzeugen mit den stärksten Motoren und besten Emissionswerten ihrer Klasse wird das Analyse- und Beratungskonzept SNOW HOW für deren effizienten Einsatz präsentiert.

NEW HUSKY: Neue Maßstäbe bei der Loipenpräparierung

Der NEW HUSKY leistet 231 PS/170 kW und produziert um 91 Prozent weniger Stickstoffe und 87,5 Prozent weniger Rußpartikel. Damit ist er das stärkste Modell seiner Klasse und erfüllt als erstes Pistenfahr-

zeug weltweit die strengste Abgasnorm „Stage IV/Tier 4 final“. Dank seiner optimierten Fahreigenschaften und in vielen Details verbesserten Bedienung ist das jüngste Fahrzeug von PRINOTH prädestiniert für die Loipenpräparierung, kleinere Skigebiete, Übungshänge und Skihallen. Dementsprechend setzt der NEW HUSKY in seinem Marktsegment neue Maßstäbe bezüglich Leistung, Effizienz und Kabinenkomfort.

LEITWOLF: Eine Erfolgsgeschichte auf höchstem Niveau

Der LEITWOLF macht seinem Namen alle Ehre: Auch über zwölf Jahre nach seinem Debüt gibt er in der Branche mehr denn je die Richtung vor. Das Erfolgsmodell mit 510 PS/375 kW starkem Dieselmotor und SCR Abgastechnologie erfüllte bereits 2011 als weltweit erstes Serienfahrzeug die Abgasnorm „Stage IIIB/Tier4i“. Das bedeutet eine Reduktion des Feinstaubausstoßes von bis zu 90 Prozent und eine Verringerung des Stickstoffausstoßes um 50 Prozent. Seine neue POWER Fräse garantiert eine ideale Aufbereitung der Schneedecke mit einem tiefen, feinkörnigen Fräsergebnis. Gleichzeitig ist sie dank optimierter Verschlauchung und vereinfachter Finisher-Montage extrem servicefreundlich. Ihre Vorzüge liegen in hoher Funktionalität, exzellenten Resultaten und leichter Bedienung. Mit der 4,5 Meter breiten Raupe und dem um 280 Millimeter verbreiterten MASTER Schild schafft der LEITWOLF ideale Voraussetzungen für eine optimale Pistenpräparierung.

BISON XPT: Für höchste Performance im Parkbau

Der BISON XPT wurde von PRINOTH zusammen mit den weltweit führenden Funpark- und Snowpark-Spezialisten Snow Park Technologies (SPT) aus Amerika entwickelt. Das Pistenfahrzeug erfüllt die höchsten Ansprüche im Parkbau. Der Arbeitsbereich seines Schildes von 127 Grad, die Beweglichkeit seiner Fräse von 151 Grad und zahlreiche weitere Features eröffnen hier komplett neue Möglichkeiten. Der innovative Neigungsmesser verstärkt darüber hinaus die Präzision beim Arbeiten. Für gute Laune sorgt obendrein das Premium Soundsystem mit leistungsstarken Außenboxen. Der BISON XPT durfte

sein Können bereits bei der FIS Freestyle WM am Kreischberg, den X-Games in Aspen, dem Red Bull Kronplatz Cross und vielen Sportevents unter Beweis stellen.

Mit SNOW HOW von PRINOTH präparieren die Kunden ihre Erfolgskurve

Speziell zur Optimierung der Arbeitsabläufe hat PRINOTH das Analyse- und Beratungskonzept SNOW HOW entwickelt. Mit dem Analyse-Tool RESOURCE MANAGEMENT bietet das Unternehmen eine Software, die durch präzise Messmethoden relevante Fahrzeugdaten erfasst und aufzeigt, wo die Produktivität gesteigert und die Kosten gesenkt

werden können. In Kooperation mit dem Schweizer Unternehmen Leica Geosystems wurde außerdem das satellitenbasierte System SNOW DEPTH MEASUREMENT konzipiert, das genaueste Schneehöhenmessung und Visualisierung ermöglicht. Basierend auf dem bewährten Leica iCON alpine System, wurde die spezielle Software für die Anforderungen im Schnee adaptiert. Die Grundlage für die exakte Bemessung der Schneehöhe bildet ein 3D-Modell des schneelosen Geländes. Zusätzlich offeriert PRINOTH die Beratungsprogramme MOUNTAIN CONSULTING und INDIVIDUAL OPERATOR TRAINING.

PRINOTH AUF DER INTERALPIN 2015 BESTENS PRÄPARIERT IN DIE ZUKUNFT

NEW HUSKY

- ▶ Erfüllt die strengste Norm für Abgasemissionen „Stage IV/Tier 4 final“
- ▶ 231 PS/170 kW
- ▶ MTU 934 Dieselmotor
- ▶ 87,5 % weniger Rußpartikel und 90 % weniger Stickstoffe

LEITWOLF

- ▶ 510 PS/375 kW
- ▶ OM460 Reihensechszylinder Dieselmotor
- ▶ 90 % weniger Feinstaub und 50 % weniger Stickstoffe

BISON XPT

- ▶ Die Nummer 1 im Parkbau – entwickelt mit den Parkspezialisten SPT (Snow Park Technologies)
- ▶ Sechszylinder Turbodiesel
- ▶ 355 PS/261 kW
- ▶ Speziell entwickelte Parkfeatures, wie:
 - Premium Soundsystem mit Außenlautsprechern
 - Optimierte Funktionen von Schild und Fräse
 - Neigungsmesser für erhöhte Präzision bei der Parkgestaltung
 - Wechselrichter für Schleifmaschinen, Sägen, Kompressoren und andere Elektrowerkzeuge

SNOW HOW

Leistungspaket für Nachhaltigkeit und hohe Wirtschaftlichkeit

- ▶ **Beratungsdienstleistung**
 - MOUNTAIN CONSULTING + INDIVIDUAL OPERATOR TRAINING
Individuelle und maßgeschneiderte Beratungsmodulare vor Ort bei den Kunden zur Optimierung der Arbeitsabläufe
Schonung von Ressourcen und Realisierung von Einsparungen
- ▶ **Analysetools – speziell entwickelte Software**
 - SNOW DEPTH MEASUREMENT + RESOURCE MANAGEMENT
Satellitenbasierte Software zur exakten Bemessung der Schneehöhe sowie ein hocheffizientes Tool zur Erfassung und Auswertung von Fahrzeugdaten inkl. Fahrzeug-Monitoring per UMTS bzw. SIM-Verbindung





Fotos: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Außergewöhnliches Panorama: die Pisten von Diamond Peak am Lake Tahoe.

Kässbohrer Geländefahrzeug AG SNOWsat goes America

Im vergangenen Herbst ist SNOWsat auch in den USA angekommen: Das Skigebiet Diamond Peak entschied sich als erster amerikanischer Kunde für das Pisten- und Flottenmanagementsystem der Kässbohrer Geländefahrzeug AG.

Diamond Peak in der Nähe des Lake Tahoe in Nevada hat seit drei Jahren mit außergewöhnlicher Trockenheit zu kämpfen. Mit Unterstützung des Schneetiefenmess-Systems von SNOWsat war es den Schneemachern dort in dieser Saison möglich, den Schnee besonders gezielt zu produzieren und bedarfsorientiert dorthin zu verschieben, wo er am meisten benötigt wurde. So konnte Diamond Peak seinen Besuchern stets eine perfekte Schneedecke bieten – trotz des schneearmen Winters.

Jack Coughlin, Pistenpflegemanager bei Diamond Peak, bemerkt: „SNOWsat ist ein wertvolles Hilfsmittel sowohl zur Präparierung als auch zur Schneeherstellung.

Bei den schneearmen Verhältnissen der vergangenen Saison fiel es unserem Präparierungsteam erheblich leichter, die Schneeflächen zu managen. Zuverlässig konnten sie feststellen, wo man Schnee abtragen konnte, um dünnere Flächen zu verstärken und so eine gleichmäßige Pistendecke aufrecht zu erhalten. Für meine Planungen helfen mir die grafischen Karten vom SNOWsat sehr. Jetzt weiß ich genau, wo welche Piste Schnee benötigt und kann unsere Beschneigungs-Aktivitäten dorthin konzentrieren.“

Bestens gerüstet

Steve Rhodes, der SNOWsat Service-Techniker der Kässbohrer All Terrain Vehicles Inc., hat das System in Diamond Peak installiert und überwacht dessen Daten kontinuierlich von seinem Computer aus, um sicher zu gehen, dass das System einwandfrei läuft. Rhodes bestätigt: „Diamond Peak war für uns der perfekte erste Kunde in den USA. Es wird immer eine enge Partnerschaft mit den Skigebieten geben, da wir ja nicht nur die Fahrzeug-Hardware zur Datensammlung einbauen, sondern mit den Gebieten zusammenarbeiten, um auch die gesamte Infrastruktur für das SNOWsat-System zu installieren.“

Auch wenn die Gegend rund um den Lake Tahoe nach wie vor auf mehr Regen und Schnee hofft, hat sich Diamond Peak sicherheitshalber dauerhaft auf die trockenen Bedingungen eingestellt. Die Daten, die SNOWsat dem Gebiet zur Verfügung stellt, stellen sicher, dass Diamond Peak nicht unnötig Wasser oder Energie verbraucht.



Anzeige der Schneetiefen in Diamond Peak: SNOWsat Z für ein umfassendes Pistenmanagement.

PistenBully

„Official Service Provider“ für FIS-Events

Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist mit ihren PistenBully ab sofort „Official Service Provider“ der FIS Freestyle und Snowboard Weltcup-Tour und unterstützt im Rahmen dieser Kooperation ausgewählte FIS-Weltcup-Events mit Pistenfahrzeugen sowie seiner langjährigen Expertise in der Pistenpräparation.

Die Freestyle und Snowboard Athleten profitieren damit von der Innovationskraft und der langjährigen Erfahrung des PistenBully Herstellers als Partner bei internationalen Großevents. Die Partnerschaft erstreckt sich auf die Bereiche Ski Cross und Snowboard Cross, Ski und Snowboard Slopestyle und Ski und Snowboard Halfpipe der FIS-Weltcup-Tour.

Es profitieren aber nicht nur die Spitzensportler von der Performance der roten Pistenfahrzeuge. Die Freestyle Disziplinen sind auch im Breitensport ein wichtiger Zukunftsmarkt, denn dafür begeistern sich immer mehr Wintersportler. Insbesondere Jugendliche suchen nach neuen Möglichkeiten, Individualität und Abenteuerlust auszuleben. Sie gilt es für die neuen Wintersportarten zu begeistern und langfristig als Wintersportler zu gewinnen.

Partner QParks

Aus diesem Grund engagiert sich PistenBully nicht nur im Profibereich, sondern auch für die Förderung des Breitensports. Mit Young Mountain Marketing



Foto: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

Ski-cross auf höchstem Niveau – mit Unterstützung von PistenBully.

und ihrem für seine hochprofessionellen Snowparks bekannten Label QParks wurde ein idealer Partner dafür gefunden. Für die gesamte Saison erhalten die Profis einen PistenBully 400 ParkPro und einen PistenBully 600 für den Bau ihrer Snowboard- und Skiparks sowie Funslopes zur freien Verfügung.

Kässbohrer sieht darin neben der Förderung dieses wichtigen Bereichs eine einmalige Chance, technisches Feedback

zu den aktuellen Fahrzeugmodellen zu erhalten und darüber hinaus Informationen aus erster Hand, wie sich dieser Bereich des Wintersports entwickelt. Das jüngste Engagement ist ein weiterer Baustein der PistenBully Sportförderung.

 Infos:
www.qparks.com
www.fis-ski.com

Erstaunlich. Sonderseilbahnen

Wir bieten extravagante und praktische Sonderlösungen für Ihren Bedarf.
Sondermaschinen - Strangpressausrüstungen - Sonderseilbahnen

Interalpin
Stand B006

A-6820 Frastanz, T +43 5522 51710-0, www.reisch.at

REISCH
MASCHINENBAU



Das Fahrertraining der V. Meili AG kommt gut an.



Fotos: V. Meili AG

Blick auf das Know-how der früheren Föllmi Fahrzeugtechnik GmbH, heute Elektroabteilung V. Meili AG.

V. Meili AG

Top Performance für den Kunden

Die V. Meili AG hat in den letzten Jahren eine Reihe an Innovationen auf den Weg gebracht und ihre Fahrzeuge ständig weiterentwickelt. Da ist es kein Wunder, dass man auch 2015 wieder mit einer Reihe an Neuigkeiten aufwarten kann.

Derzeit wird im schweizerischen Schübelbach an den letzten Elementen für die Umsetzung der neuen Euro-6-Norm für Motoren gearbeitet. Im Verlauf des Jahres müssen alle Fahrzeuge, die neu zugelassen werden, den hohen Anforderungen dieser Norm entsprechen. Das bezieht sich natürlich auch auf Kommunalfahrzeuge, mit denen der Schweizer Hersteller seit Jahren sehr erfolgreich am Markt ist.

Bei der V. Meili AG hat man in den letzten Monaten schon gute Vorarbeit geleistet, sodass die Umbauarbeiten zügig vorangehen. Gerade bei kleineren Fahrzeugmodellen ist die Umrüstung allerdings nicht einfach. Immerhin sollen die zusätzlichen Komponenten so in die Fahrzeugtechnik integriert werden, dass sie möglichst wenig Platz brauchen und an den Außenmaßen des Fahrzeuges nichts verändert werden muss. Gleichzeitig sollen sie aber auch für Service und Wartung leicht zugänglich sein.

Ideale Kombination

Bei allen Fahrzeugbauten, der Ausrüstung von Fahrzeugen nach Kundenwünschen oder auch kompletten elektrischen Installationen profitiert die V. Meili AG seit einigen Monaten davon,

dass man den bisherigen Elektro-Zulieferer, die Föllmi Fahrzeugtechnik GmbH, nun im eigenen Haus hat. 2014 wurde aus dieser Firma nach einer über 20-jährigen Zusammenarbeit die V. Meili Elektroservice Abteilung. Damit ist man in der Lage, das umfassende Know-how noch intensiver zu nutzen und dem Kunden entsprechende Dienstleistungen anzubieten.

Bestens vorbereitet

Sehr gut angenommen werden die Fahrerschulungen, die V. Meili seit 2013 in Schübelbach anbietet. Das Programm ist abwechslungsreich und genau auf die Teilnehmer abgestimmt. Am Vormittag gibt es u. a. Wissenswertes über Wartung und Pflege sowie die richtige Bedienung der Fahrzeuge, am Nachmittag können die Informationen dann gleich in die Praxis umgesetzt werden.

Dazu begibt man sich ins Verkehrszentrum Tuggen. Hier erhalten die Schulungsteilnehmer Gelegenheit, sich ausführlich über die Eigenheiten eines hydrostatischen Antriebs oder einer hydrostatischen Lenkung zu informieren. Dazu lernt man in der Praxis, bei Verhältnissen ähnlich wie man sie im Winterdienstinsatz vorfindet, unter welchen

Bedingungen der Allradantrieb, die Untersetzung oder die Differenzialsperre am besten zum Einsatz kommen können und welchen Einfluss die Antriebsvarianten auf das Fahrverhalten haben. Die Informationsvermittlung in kleinen Gruppen stellt dabei sicher, dass jeder der Teilnehmer tatsächlich profitiert. So ergibt sich für jeden Teilnehmer die Möglichkeit, dass er mehrmals „ins Schleudern geraten kann“.

Erweitert und modernisiert

Die Kernkompetenz der V. Meili AG war es seit jeher, in kürzester Zeit kundenspezifische und hochwertige Fahrzeuge zu bauen. Um das auch in Zukunft effizient tun zu können, wird 2015 in eine Erweiterung des Firmengebäudes investiert. So wird man das Unternehmen in Schübelbach um rund 6.000 m² vergrößern. Damit will man die Produktionstiefe erhöhen und zusätzliche Komponenten im eigenen Unternehmen fertigen. Mit diesem Kompetenzzentrum, das modernstem Stand der Technik entspricht, kann die V. Meili AG noch besser auf den Markt eingehen und Kundenwünsche noch schneller umsetzen.

 Infos: www.meili.ch

PISTENTECH

Fairer Partner mit Top-Auswahl

Der Kauf von gebrauchten Pistenfahrzeugen ist Vertrauenssache. Qualität zum fairen Preis findet man bei PISTENTECH.



Antonios Karakikes bietet gebrauchte Pistenfahrzeuge zum fairen Preis.



Fotos: Pistentech, powered by inspirations GmbH & Co.KG

Wer bei gebrauchten Pistenfahrzeugen Top-Qualität, profunde Beratung und faire Preise sucht, ist bei PISTENTECH gut aufgehoben. Das hat sich am Markt herumgesprochen. Nicht umsonst hat das Unternehmen mit Sitz in Deißlingen/Dietingen-Böhringen/Deutschland mittlerweile Kunden in mehr als 25 Ländern weltweit. Aktiv ist man in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Norditalien genauso wie für Kunden und Interessenten aus skandinavischen und baltischen Ländern, Osteuropa, Asien, Afrika oder Übersee. Dabei ist PISTENTECH nicht nur am Wintersektor aktiv, auch das Interesse an Maschinen für den Torfabbau, zum Mähen oder Mulchen, zum Einsatz in Biotopen und zum Einbringen von Silage ist da.

Alles nach Kundenwunsch

Firmenchef Antonios Karakikes hat es sich zur Aufgabe gemacht, seinen Kunden genau das anbieten zu können, was gebraucht wird. Dazu verfügt man im Lager über eine große Auswahl an Maschinen von allen wichtigen Herstellern.


So stehen ganzjährig zwischen 50 bis 70 Pistenfahrzeuge der Marken PistenBully, Prinoth, Leitner, Formatic, Rolba u. a. bereit, die Interessenten in Augenschein nehmen können. „Das wissen unsere Kunden zu schätzen. Wir sind immer für sie da. Unser Sortiment ist auf die Nachfrage am Markt ausgerichtet.“

Die Maschinen werden vor Ort genauso aufbereitet, wie der Kunde wünscht. Je nach Bedarf werden sie mit oder ohne Revision verkauft. Alle Arbeiten werden professionell und termingerecht und in enger Absprache mit den Kunden ausgeführt. Mittlerweile können die Kunden von PISTENTECH zu sehr interessanten Preisen Schmierstoffe der weltbekannten Firma Motorex (Alpineline) beziehen; ebenso hochwertige Gummibänder für Ketten, hergestellt in Europa.

Gute Leistung und faire Preise

Abgerundet wird das Angebot durch gute und faire Preise. Dazu Firmenchef Antonios Karakikes: „Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Schnelligkeit und die große

Auswahl an Maschinen, die sofort verfügbar sind, kommen bei unseren Kunden gut an. Unsere Preisklasse liegt zwischen 12 000 und 110 000 Euro. Wir haben Maschinen vom Baujahr 1987 bis 2008. Uns ist es einfach wichtig, den Kunden genau das zu bieten, was sie suchen. Auch sind wir in der Lage, durch unser Netzwerk und unsere Partner Maschinen auf Bestellung zu finden.“ Die Kunden aus Übersee und außerhalb der EU wissen mittlerweile den Service zu schätzen, dass PISTENTECH sich beispielsweise um die komplette Abwicklung der Zolldokumente kümmert. Außerdem werden die Maschinen auch containerfertig bereitgestellt. Alles Dinge, um die sich der Kunde nicht kümmern muss. „Wir bieten unseren Kunden kostenlose Zusatzleistungen, die sie schätzen.“ All das macht PISTENTECH zu einer der besten Adressen als freier Händler von Pistenfahrzeugen weltweit.

 Infos:
www.pistentech.eu

SNOWsat Flottenmanagement

Immer am Puls der Zeit

Auch für die Saison 2015/2016 bietet das SNOWsat Pisten- und Flottenmanagementsystem Weiterentwicklungen. Die Kässbohrer Geländefahrzeug AG ist bekannt für kontinuierliche technische Optimierungen – auch bei SNOWsat, das sich in der vergangenen Saison beeindruckend am Markt bewährt hat. Die hohe Anzahl an Verkäufen und zufriedenen Kunden bestätigen das immer wieder. Der rege Austausch mit ihnen ist den Technikern sehr wichtig – gewährt er doch tiefe Einblicke in die Bedürfnisse der Praxis.

Die größten Neuerungen und Optimierungen werden im Bereich Flottenmanagement erfolgen. Dieses System zeichnet Informationen wie Position, Geschwindigkeit, Fahrtrichtung und Arbeitszeit auf, registriert aber auch die wichtigsten Fahrzeugdaten wie Motordaten, Status der Winden und Fräsen, Lichter, Alarmer, Fahrer, Kostenstelle etc. Durch die Auswertung mit der SNOWsat Software können potentielle Einsparungen und Optimierungen identifiziert werden. Die Umsetzung führt zu markanten Reduzierungen beim Kraftstoffverbrauch und somit Schadstoffausstoß, bei Verschleiß und Wartung. Des Weiteren geben die Daten auch Sicherheit bei Schadensfällen. Diese Analyse der Fahrzeugdaten macht eine aussagekräftige Kostenkontrolle erst möglich.

Im Skigebiet sind nicht nur die Pistenmaschinen im Einsatz – es ist ein Zusammenspiel von verschiedenen Fahrzeugen und Geräten nötig. Das SNOWsat Flottenmanagement unterstützt jetzt alle denkbaren Fahrzeuge im Skigebiet – vom Pistenfahrzeug über Skidoos und Pkws bis hin zum Bagger. Die neue SNOWsat V1 Fahrzeug-Hardware besitzt mehrere CAN-Schnittstellen sowie digitale/analoge Inputs zum Aufzeichnen der vielfältigen Fahrzeug-



Neue Features, die jetzt auch auf dem Tablet oder Handy abrufbar sind.

daten und ermöglicht auch die Identifikation der Fahrer und ein detailliertes Kostenstellenmanagement.

Neue Software

Zusätzlich wurden auch die SNOWsat Software-Komponenten CAN und Fleet aktualisiert: Beide basieren jetzt auf einem einheitlichen User-Interface, welches speziell für die Bedürfnisse der Skigebiete optimiert wurde. Die verantwortlichen Personen erhalten innerhalb von 5 Minuten einen kompletten Überblick über die Vorgänge im Skigebiet. Häufig haben die Kunden danach gefragt, die Kässbohrer Geländefahrzeug AG hat es schnell umgesetzt: Beide, CAN und Fleet, sind neuerdings webbasiert und somit auf sämtlichen mobilen Endgeräten wie Smartphone, Tablet und Co. abrufbar. Das macht es für die Verantwortlichen noch leichter, auch außerhalb des Büros schnelle Entscheidungen zu treffen.

Diese neue Software steht allen bestehenden Kunden mit gültigem Servicevertrag als Update kostenlos ab der neuen Saison automatisch zur Verfügung. Wer weitere Fahrzeuge ausstatten oder die neue Software testen möchte, kontaktiert am besten seinen zuständigen PistenBully-Verkäufer oder lässt sich auf der InterAlpin beraten.

Foto: Kässbohrer Geländefahrzeug AG

BABYLIFT MULTILIFT SNOWTUBING® KARUSSELL – WORLDWIDE



Multi Skiliftbau GmbH, Hauptstr. 1, D-83355 Grabenstätt, Tel.: +49 8661-242/Fax -1472
info@multiskilift.de www.multiskilift.de www.snowtubing.ch

- Erfolgsgarantie durch über 40 Jahre Erfahrung
- zert. gemäß 2000/9/EG
- bis 370 m, 2 bis 11 kW, kostenlose, fachgerechte Projektierung bei Kauf eines neuen Multi Lifes oder bei Ersatz eines mangelhaften Systems,
- zukunftsicher und wirtschaftlich, damit sich wieder Alle Skifahren leisten können



MONTANA® THE WORLD OF EXCELLENCE



MONTANA

Photo: HEAD



abs Aufbewahrungssysteme

Die einzigartigen Referenzprojekte von MONTANA sind das Resultat einer optimalen, maßgeschneiderten Planung und wirtschaftlicher Gestaltung der Abläufe.

Die praxiserprobte Software von SPORTS RENTAL vernetzt alle Funktionen in Verleih und Depot.



Modernste Rental Stations und Depots

Das MONTANA abs ist die perfekte Lösung für eine funktionale und optisch ansprechende Aufbewahrung der Wintersportartikel in Verleih und Depot. Das durchdachte System setzt bei Flexibilität, Stabilität und Bedienerfreundlichkeit sowie Design Maßstäbe.

NEUE SERVICEROBOTER



BLUE PEARL

Der neue Servicerebater BLUE PEARL für sehr hohe Serviceaufkommen von über 15.000 Paar Ski. Der innovative und ausgeklügelte Ablauf des Schleifvorganges sorgt mit 75 Paar Ski/h bei 4 Steinkontakten für höchste Leistung.

Die BLUE PEARL mit 2 Steinen, Seitenkanten-, Tuning- und Wachsaggregat vereint einzigartig hohen Durchsatz mit bester Servicequalität.



CRYSTAL ONE / CRYSTAL ONE RACE

Der neue Roboter CRYSTAL ONE für Werkstätten, die bisher mit manuellen Maschinen gearbeitet haben.

Steinschliff mit VARIO-Strukturen, Seitenkantenschliff und HTT-Tuning in bester, gleichbleibender MONTANA-Qualität.

Die neue CRYSTAL ONE RACE automatisiert den Rennservice mit einer Reihe speziell dafür entwickelten Komponenten.

Deutschland

MONTANA Sport Deutschland GmbH
D-79224 Umkirch • www.ski-service.com

Österreich • Südtirol

MONTANA technology for wintersports GmbH
A-6700 Bludenz/Lorüns • www.ski-service.com

Schweiz • International

MONTANA SPORT INTERNATIONAL AG
CH-6370 Stans • www.montana-international.com

ELEKTRO POWER iCATpro13^{ZE}

Nachhaltigkeit serienmäßig

Der iCATpro13^{ZE} steht auf dem neuesten Stand der Technik und bietet alle Vorteile eines modernen Motorschlittens – und das nur mit ELEKTRO POWER.

Es ist der Wunsch von immer mehr Loipenbetreibern und Liftgesellschaften, ein kraftvolles Arbeitsgerät zur Verfügung zu haben, das die Umwelt nicht belastet. Dieser Wunsch ist jetzt Realität.

Der iCATpro13^{ZE} ist ein rein elektrischer Arbeitsmotorschlitten, der als erster seiner Art in Serie gefertigt wird. Dabei überzeugt er durch volle Leistung, Nachhaltigkeit und senkt dazu noch die Betriebskosten.

ZeroEmission Technology

Als Basis für den iCATpro13^{ZE} dient das Chassis des BearcatXT, das derzeit zu den größten seiner Art zählt. Mit seiner Hilfe wurde die ZeroEmission Technology, der Full Electric Power Drive verwirklicht.

Das Ziel bei der Entwicklung dieses elektrischen Motorschlittens war es, bei völliger Emissionsfreiheit alle Fahr- und Leistungswerte eines großvolumigen Verbrennungsmotors zu erhalten und dazu noch Kraftreserven für schwierige Einsätze zu haben. Erreicht wurde das durch einen Elektromotor mit 97 Nm Drehmoment mit enormem Durchzugsvermögen. Daraus resultieren Fahr- und Beschleunigungswerte, die sich sehen lassen können. So kann etwa die Höchstgeschwindigkeit zwischen 20 km/h und 70 km/h gewählt und arretiert werden.

Der Schwerpunkt des Fahrzeuges wurde im Vergleich mit einem herkömmlichen Motorfahrzeug extrem tief gelegt, sodass sich kritische Fahrsituationen deutlich verringern lassen. Er ist damit noch sicherer im Betrieb und im Gelände als ein Motorschlitten mit Verbren-



Foto: iCATpro



ELEKTRO POWER iCATpro13^{ZE}: kraftvoll, lautlos und emissionsfrei.

Der elektrische Motorschlitten macht von allen Seiten einen guten Eindruck.

nungsmotor und höherem Schwerpunkt. Und das alles ohne Emissionen, lautlos und mit einer beachtenswerten Effektivität, sodass sogar Betriebskosten um den Faktor 10 gesenkt werden können.

Für jede Anforderung gerüstet

Die Reichweite des iCATpro13^{ZE} beträgt rund 55 km, die Ladezeit für 80 % 4 Stunden. Um 100 % zu erreichen, muss der Schlitten 6 Stunden ans Netz. Und auch Sonderwünsche können bei diesem Modell wieder erfüllt werden. Um für alle Anwendungen optimal gerüstet zu sein, gibt es:

- ▶ Spikes und Raupengeometrie,
- ▶ Korb vorne und hinten,
- ▶ Überrollbügel,
- ▶ Arbeitsscheinwerfer,
- ▶ Blitzlichtleuchte,
- ▶ Akustisches Warnsignal/Sirene,
- ▶ Zusatzbremse,
- ▶ Farben (grün, weiß, orange, schwarz),
- ▶ Loipenspurgeräte.

 Infos: www.icatpro.com

Besuchen Sie uns auf der Interalp
Halle B.O – Stand B059



Für das Spuren von Loipen kann der iCATpro13^{ZE} mit unterschiedlichen Loipenspurgeräten ausgerüstet werden.

Light my way.

- >> Easy Access loading gates with »stop & go« LED lights
- >> for your Chairkit loading system for ski lifts and funrides



CHAIRKIT GmbH
Brixentaler Straße 59
A-6300 Wörgl
T +43 5332 764 83
F +43 5332 732 46
office@chairkit.com

CHAIRKIT North America
1919 Willamette Falls Dr.
West Linn, OR 97068
T +1 503 780 90 36
F +1 360 838 17 49
office.usa@chairkit.com

CHAIRKIT
PRERIDE TO PERFORMANCE

www.chairkit.com

ARENA PistenManagement in St. Anton

Wir haben eine völlig neue Planungs- und Kommunikationsbasis

Dieses Mal haben wir uns zur „Wiege des alpinen Skisports“ begeben und der Arlberger Bergbahnen AG einen Besuch abgestattet. Mit Franz Schett (Fahrer), Ing. Christian Raaß (Technischer Leiter) und Ing. Siegfried Trenkwaller (Werkstattheiter) haben wir uns über die Vorzüge des PistenManagements unterhalten – speziell im Hinblick auf die operativen Abläufe und die Tätigkeit der Fahrer.



Franz Schett ist einer jener Fahrer, die am Arlberg mit der ARENA Schneehöhenmessung arbeiten. Fotos: Arlberger Bergbahnen

Nachdem bereits seit längerem der Plan gefasst war, ein Tool zur Schneehöhenmessung anzuschaffen, wurden von der Arlberger Bergbahnen AG ab der Saison 2010/2011 umfangreiche Tests mit den Lösungen verschiedener Anbieter durchgeführt. In der Saison 2013/14 entschied man sich schließlich für den Einsatz des ARENA PistenManagements. „Diese Lösung war die überzeugendste. Jene, die sich im täglichen Einsatz und was die Bedienung betrifft, am besten bewährt hat“, erklärt Siegfried Trenkwaller die Entscheidung für das Produkt der PowerGIS. „Natürlich stellt die Anschaffung so eines Werkzeuges immer einen Bruch mit den gewohnten Strukturen dar. Manche Fahrer haben anfänglich ihre Kompetenz infrage gestellt gesehen. Allerdings haben Sie sehr

schnell gemerkt, dass dieses Instrument eine Hilfestellung und Arbeitserleichterung ist, die ihre Erfahrung optimal ergänzt, aber nicht abwertet“, schildert Raaß die Einführungsphase. Sechs Maschinen sind mittlerweile schon mit der ARENA Schneehöhenmessung im Einsatz, wobei laut Trenkwaller auch von Seiten der Fahrer große Nachfrage nach einer weiteren Aufrüstung besteht.

Planbarkeit in allen Bereichen

Franz Schett ist einer jener Fahrer, die täglich mit dem Tool arbeiten dürfen – und absolut überzeugt von den Vorteilen der ARENA Lösung sind. „Wir Fahrer profitieren ungemein von der Schneehöhenmessung. Im täglichen Einsatz auf der Piste ist dieses Instrument für mich nicht mehr wegzudenken. Ich habe stets die Schneeverteilung im Blick – das gibt mir die Gewissheit, strategisch und effizient arbeiten zu können. Man arbeitet viel flüssiger und selbstsicherer, wenn man weiß, wie viel Schnee man wo und wie verschieben kann. Das macht die Arbeit nicht nur angenehmer, sondern natürlich auch effektiver. Der vorhandene Schnee wird auf diese Weise gezielt und somit bestmöglich genutzt – und das ist ja für jeden Betrieb der Idealfall. Auch andere Bereiche, wie z. B. die Beschneidung, werden anhand der gewonnenen Daten mit der Präparationstätigkeit der Fahrer abgestimmt – die Planbarkeit wurde somit in jeder Hinsicht verbessert.“

Da momentan noch nicht alle Maschinen mit der Schneehöhenmessung ausgestattet sind, wurde ein Plan erstellt, um mit diesen Maschinen regelmäßig die Piste zu wechseln und somit einen Überblick der Schneehöhen im gesamten Ski-

gebiet zu erhalten. „Wir versuchen dabei einen Wochentakt einzuhalten, damit wir immer mit möglichst frischen Daten arbeiten können“, erklärt Christian Raaß. In der aktuellen Saison gelang es mit Unterstützung der Schneehöhenmessung schon mit relativ geringen Schneemengen den Skibetrieb zu starten. „Es war wirklich eine große Herausforderung – aber auch dank der Schneehöhenmessung war es uns möglich, mit sehr wenig Schnee ein durchgängiges Schneeband zu erzeugen und eine qualitativ gute Piste anzubieten. Ohne dieses Werkzeug hätte sich der Saisonstart sicher verzögert“, betont Schett.

Aber nicht nur am Beginn und im Verlauf der Saison, sondern auch am Ende war ein deutlicher Anstieg der Planbarkeit zu spüren. Schett erklärt hierzu: „Wir fangen bereits im März an, die Schneedecks abzubauen und schieben den Schnee an die strategisch günstigsten Stellen, um den Skibetrieb möglichst bis Ende April sicherstellen zu können und anschließend eine möglichst rasche und gleichmäßige Ausaperung zu erzielen. Es gibt im Frühling keine bösen Überraschungen mehr, wie das früher öfters der Fall war. Durch das gezielte Ausschieben wird außerdem der Untergrund geschont.“ Da man fast zur Gänze auf fremdem Grund und Boden operiert, spielen das eine umso größere Rolle.

Die Kommunikation hat sich wesentlich verbessert

Einen wesentlichen Vorteil des PistenManagements ortet Schett auch in Bezug auf die interne Gesprächsbasis, die nun eine völlig andere sei. „Die Kommunikation zwischen den Fahrern hat sich wesentlich verbessert, da die Koordination der Präparation nun auf Zahlen und

Fakten basiert, die für alle Beteiligten klar ersichtlich sind. Dank der Schneehöhenmessung ist es wesentlich leichter, Arbeiten entsprechend zu delegieren und eine sinnvolle Einteilung zu machen. Ich schaue über alles drüber und entscheide dann, was auf der jeweiligen Piste gemacht werden muss.“ Trenkwalder ergänzt hierzu: „Die verbesserte Kommunikation ist im ganzen Team spürbar, nicht nur bei der Fahrermannschaft. Für diese internen Abläufe war ARENA ein immenser Gewinn. Wo es früher oftmals hitzige Diskussionen gab, kann man nun anhand von Analysen und Fakten relativ schnell eine klare Linie definieren, an der sich dann alle bei ihren Tätigkeiten orientieren.“

Auch mit dem ARENA Flottenmanagement wird in St. Anton gearbeitet – und das bereits seit mehreren Jahren sehr erfolgreich. Laut Trenkwalder stellt das Flottenmanagement eine Basisanwendung dar, die zum Tagesgeschäft mittlerweile fix dazu gehört und mit deren Hilfe die Flotteneffizienz merklich gesteigert werden konnte. „Man merkt auch, dass sich das Flottenmanagement wei-

Die Koordination der Präparierung konnte dank ARENA merklich verbessert werden.



ter entwickelt hat, nicht zuletzt weil immer wieder Anregungen von Kunden- seite mit einbezogen wurden“, so Trenkwalder. Ein Riesenthema in puncto Flottenmanagement ist für die Arlberger der Sicherheitsaspekt. „Auch wenn man noch so gute Vorkehrungsmaßnahmen trifft, ist ein Skigebiet unserer Größe natürlich immer mit einer gewissen Unfall-Wahrscheinlichkeit konfrontiert. Durch das Flottenmanagement wird dieses Risiko reduziert. Und wenn doch etwas passiert, hat man zumindest die Möglichkeit einer klaren Beweisführung und

rechtlichen Absicherung“, unterstreicht Raaß die Relevanz der Thematik.

„Wir haben mit ARENA ein Rundum-Paket erhalten, das sicheres, qualitativ gutes Arbeiten ermöglicht. Als Fahrer kann man sich glücklich schätzen, diese Arbeitserleichterung zur Verfügung zu haben“, betont Schett abschließend den Mehrwert des ARENA PistenManagements.

i Infos: ARENA PistenManagement auf der InterAlpin: Halle B.0, Stand B037

KRAFT EINER NEUEN GENERATION

UNITRAC, GEOTRAC & LINTRAC



DEMACLENKO/Kreischberg

Schlagkräftige Beschneigung sichert Doppel-WM

Die FIS Freestyle Ski & Snowboard WM hat im Januar 2015 am Kreischberg/Lachtal für große Begeisterung gesorgt. Die Sportler lieferten Höchstleistungen, die Organisatoren stellten mit optimalen Schneebedingungen die Basis dafür.



Fotos: dwf

Sie haben in ihrer ersten Saison schon hervorragende Dienste geleistet: 25 Titan AMK von Demacenko.

Das Skigebiet am Kreischberg/Steiermark verfügt über rund 100 ha Pisten, die durch 14 Lifтанlagen erschlossen werden. Schon 2003 hat man hier die FIS-Snowboard-WM ausgetragen, dazu veranstaltet man regelmäßig Weltcuprennen in unterschiedlichen Disziplinen. Um sich auf diese Weise im internationalen Skizirkus zu etablieren, braucht es ein engagiertes

Team, das mit modernster Infrastruktur beste Bedingungen schaffen kann. Beschneigung ist deshalb am Kreischberg auch seit Ende der 90er Jahre ein Thema, dem man höchste Aufmerksamkeit widmet.

Um für die diesjährige Doppel-WM optimale Bedingungen bereitstellen zu können, wurde viel investiert. Demacenko wurde mit der Erweiterung und der Modernisierung der Beschneigungsanlage beauftragt, und kümmerte sich im letzten Jahr v. a. um die komplette Überarbeitung der Pumpstation. Zudem wurden 25 Demacenko Schnee-Erzeuger des Typs Titan AMK angekauft, um die Pisten bestens einschneien zu können. Mit ihnen zeigte man sich für die Herausforderungen bestens gerüstet. Dazu Reinhard Kargl, Geschäftsführer der Murtal Seilbahnen Betriebs GmbH: „Wir haben mit den Planungsarbeiten bereits vor 2 Jahren begonnen, dann wurden aber andere Projekte vorgezogen. Im Hinblick auf die Doppel-WM war aber klar, dass wir hier im Vorfeld noch entsprechend investieren müssen. Und das war gut so, weil die Beschneigung die WM gesichert hat. Ohne diese schlagkräftige Beschneigungs- und Kühlturmanlage hätte die WM in dieser Form nicht stattfinden können.“

Blick in die Pumpstation auf 1 800 m Seehöhe.





Das Cooling-System leistet am Kreischberg hervorragende Dienste.



(V.l.) Siegfried Kargl, Schneimeister Murtal Seilbahnen Betriebs GmbH, Manfred Gruber, Vertrieb Demacenko, und Reinhard Kargl, GF Murtal Seilbahnen Betriebs GmbH, haben mit snowVisual alle Daten im Blick.

Insgesamt wurden für die FIS Freestyle Ski & Snowboard WM 2015 dann auch 180 000 m³ Wasser für die Produktion von mehr als 400 000 m³ Schnee benötigt.

Alles aus einem Guss

Überzeugt hat am Kreischberg das Gesamtkonzept von Demacenko, wobei jeder Aspekt genau unter die Lupe genommen wurde. Bei den Schnee-Erzeugern hatte man im Jahr zuvor alle in Frage kommenden Modelle getestet. Überzeugt haben dabei die Demacenko Titan, sodass man für die Saison 2014/15 schließlich 25 angekauft hat.

Und auch bei der Modernisierung und Erweiterung der Pumpstation hat man Vergleiche gezogen und sich umfassend informiert. Demacenko konnte schließlich mit seiner Variante überzeugen, die maßgeschneidert geplant und exakt für das Skigebiet am Kreischberg umgesetzt wurde.

So wurde die Pumpstation auf rund 1 800 m Seehöhe baulich erweitert und von 300 l/s Gesamtförderleistung (Hochdruckpumpen 100 l/s, Mittel- und Niederdruckpumpen jeweils 100 l/s) auf beachtliche 600 l/s ausgebaut (Hochdruckbereich 300 l/s, Mitteldruckpumpen 100 l/s und Niederdruckbereich 200 l/s), sodass man eine ausgesprochen schlagkräftige Anlage zur Verfügung hat. Eine solche war für die WM auch tatsächlich notwendig, da hohe Schneemengen in möglichst kurzer Zeit zur Verfügung stehen sollten. Zugute kam den Verantwortlichen dabei auch, dass man in ein neues Cooling-System der Marke Demacenko mit einer Gesamtförderleistung von 300 l/s investiert hat,

das die Schneeproduktion im Grenzbereich extrem unterstützt. Das Wasser kann mit Hilfe der Kühlturmpumpen und der 6 doppelten Kühltürme, die direkt neben der Pumpstation platziert wurden, in kürzester Zeit auf Schneitemperatur gebracht werden.

Geliefert und installiert wurde außerdem das Steuerungssystem snowVisual von Demacenko. Mit seiner Hilfe werden die neuen Komponenten im Schneisystem genauso exakt gesteuert wie die bestehenden Anlagenteile, die ins System integriert wurden.

Begonnen wurde mit den Bauarbeiten Anfang Juli 2014. Abgeschlossen wurden alle Arbeiten trotz oftmals widriger Witterungsbedingungen rechtzeitig zum Saisonbeginn. Ihre Feuerprobe bestand die Anlage dann auch gleich zu Saisonbeginn, weil Probetrieb und Einschneizeit in einem durchgeführt wurden.

BESCHNEIUNG MURTAL BETRIEBS GMBH/KREISCHBERG 2014

Gesamtleistung:	1 770 kW
Gesamtförderung:	600 l/s
Cooling-System Gesamtleistung:	300 l/s
Kompressorstation Gesamtleistung:	60 kW
Betonschächte Anzahl:	10
Steuerung:	SnowVisual
Schneekanonen:	25 Titan AMK

GEBRAUCHT WIE NEU! PISTENTECH

Antonios Karakikes
Friedrichstraße 17
78652 Deisslingen

Tel: +49 (0)7420 913 440
Fax: +49 (0)7420 913 442
Mobil: +49 (0)179 227 7011
Email: info@pistentech.eu

www.pistentech.eu

PistenBully 200 EDGE	BJ 2005	5.981 h	44.000 €
PistenBully 200 EDGE	BJ 2007	6.181 h	52.000 €
PistenBully 300 Polar W	BJ 2005	7.301 h	45.500 €
PistenBully 400 Park	BJ 2008	6.604 h	64.000 €
Leitwolf S – Black Edition	BJ 2008	7.049 h	39.900 €
Leitwolf S	BJ 2008	6.568 h	39.900 €
Prinoth Everest 2004 blue edition	BJ 2004	7.500 h	35.900 €

Interalp B 026 / Halle B.0

Angebotsbeispiele

Leogang noch schneesicherer mit Compact Peak von SUFAG

Die Leoganger Bergbahnen als Teil des renommierten Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang in Salzburg legen seit vielen Jahren großen Wert auf Schneesicherheit. Zur letzten Saison wurde erneut am Asitz aufgerüstet und zwar um 13 SUFAG-Propellermaschinen, so dass hier nunmehr 68 ND-Schneeerzeuger (davon 52 „Grüne“) und 10 Lanzen die kompletten 72 ha Pistenfläche schneller beschneien können. Das SUFAG-Leitsystem SuperSnow integriert übrigens auch den gesamten Altbestand.



Foto: Leoganger BB

Leogang hat sich im lärmsensiblen Bereich für die SUFAG Compact Peak entschieden.

Mit SUFAG verbindet die Leoganger Bergbahnen bereits seit 1998 eine Geschäftsbeziehung. Damals wurden die ersten „Compact“-Schneeerzeuger angeschafft als Ergänzung zu den bestehenden Schneemaschinen eines Mitbewerbers. In den Folgejahren wurde immer wieder etwas aufgestockt, ehe dann 2004 die große Erweiterung samt Speicherteich realisiert wurde. Die jüngste Ausbaustufe vom Herbst 2014 umfasst 10 Compact Peak und 3 Compact Power sowie 6 Türme „Gunlifter“ mit 6 m bzw. einer mit 4 m Höhe. Die neue Schneemaschine Peak wurde zuvor zwei Saisons lang getestet und die jüngste Version davon dann bestellt. Der Vorteil dieser Propellermaschine liegt laut Schneemeister Reinhard Huber in der

Kombination von Lärmreduzierung und Leistungsstärke – also der vereinten Stärken einer SuperSilent (SUSI) und einer Compact Power. Da Leogang viel im Talbereich unweit der Hotellerie beschneien muss, ist der Lärm natürlich ein Thema. Trotzdem möchte man heutzutage auch eine gute Leistung im Grenztemperaturbereich haben – und genau dafür wurde die Peak ja entwickelt. Die vorhandenen SUSI bleiben jedoch im Einsatz. Die Compact Power bringt vor allem bei tieferen Temperaturen dann noch mehr Leistung und verfügt über einen weiteren Wurf. Deshalb hat Leogang auch zusätzliche Maschinen dieses Typus gekauft, um sie an nicht lärmsensiblen Stellen zu platzieren – und das bevorzugt auf Turm!



Mag. Günther Praxmarer, SUFAG Marketing und Verkauf (l.), arbeitet bestens mit Schneimeister Reinhard Huber von den Leoganger Bergbahnen zusammen.



43 Stück bzw. zwei Drittel der Propellermaschinen sind auf Turm platziert. Bei SUFAG heißen sie „Gunlifter“.

Zwei Drittel der Maschinen auf Turm platziert

Denn zwei Drittel der Propellermaschinen arbeiten hier auf Türmen – konkret 43 Stück – zumal die Leistung dann nochmals um ca. 25 % ansteigt. Die übrigen 25 Schneemaschinen sind mobil und werden auch in dieser Funktion benötigt, um flexibel zu sein. „Allerdings darf man das Handling und somit den Zeitaufwand nicht unterschätzen“, so Huber. Derzeit braucht man ca. 100 bis 120 Stunden für die Grundbeschneung und versucht aufgrund der klimatischen Entwicklung, diese Zeit weiter zu verkürzen. 186 Zapfstellen stehen im Moment zur Verfügung, davon sind 50 % von SUFAG installiert. Vier Zapfstellen sind neu dazugekommen, um noch exakter Schnee produzieren zu können. Die Schneileitung beläuft sich bereits auf ca. 13 000 m Gussrohre von TRM.

Auch 10 Schneilanzen jeweils mit Kompressor tun ihre Dienste an schmalen Stellen und Skiwegen (2 Stück SUFAG SuperSnow S10–4, 6 Stück TechnoAlpin und testweise 2 Taurus SUFAG/MND). Insgesamt erzeugt Leogang pro Saison etwa 400 000 m³ Schnee aus ca. 165 000 m³ Wasser, das sowohl vom 73 000 m³ fassenden Speicherteich als auch vom Schwarzleobach entnommen wird. Letzteres geschieht über die Hauptpumpstation Forsthoferalm mit 80 l/s Pumpleistung. Die Pumpstation beim Teich schickt gleichzeitig 210 Sekundenliter Wasser in die Schneileitung, so dass in Summe 290 l/s zur Verfügung stehen. Alles zusammen bewältigen 8 Xylem-Pumpen, wobei eine mit 70 l/s Leistung beim jüngsten Ausbau neu hinzugekommen ist. Für noch mehr Schlagkraft wäre allerdings ein weiterer Speicherteich notwendig und tatsächlich gibt es bereits Überlegungen in diese Richtung.

Alle Möglichkeiten optimal nutzen

In der aktuellen Wintersaison konnte witterungsbedingt erst spät mit der Schneeproduktion begonnen werden, nämlich am 4. 12. „Zu dieser Zeit fahren wir üblicherweise längst Ski“, betont Huber im Gespräch mit der MM-Redaktion. Der Saisonstart erfolgte immerhin „schon“ am 12. 12., was vielen der benachbarten Skigebiete nicht gelang. „Dafür haben wir heuer auch noch im Februar Schnee gemacht“, ergänzt Huber. „Wir haben alle uns zur Verfügung stehenden Möglichkeiten optimal ausgenutzt, aber es ist bei einer Höhenlage von 830 m im Tal wirklich nicht einfach. Wichtig im Vorwinter ist es, den Gästen zu-

nächst vom Berg bis zur Mittelstation etliche Pisten anbieten zu können. Damit sind die Leute bei milden Temperaturen meist schon zufrieden – Hauptsache, die Saison hat begonnen!

Mit der Zusammenarbeit mit SUFAG ist Reinhard Huber mehr als zufrieden, die laufenden Bestellungen unterstreichen dies. Leogang hat in den letzten Jahren natürlich alle Marken getestet, ist aber nach wie vor vom Preis-Leistungsverhältnis sowie Service und Betreuung bei SUFAG überzeugt. Jetzt freut man sich bereits auf den Zusammenschluss mit dem Nachbarkigebiet Fieberbrunn, der mit Saisonbeginn 2015/16 bevorsteht. Hiermit wird ein weiteres Kapitel in der Geschichte des Skicircus Saalbach Hinterglemm Leogang geschrieben werden – auch was weitere Ausbauten betrifft. **mak**

GIFAS E L E C T R I C

- LED-Beleuchtung
- Beschneigungsselektanten
- Bahnsteig- und Streckenkästen
- Veranstaltungsverteiler
- Zeitnehmungsverteiler

Individuelle Lösungen.
Kompetente Beratung.
Langjährige Erfahrung.



GIFAS-ELECTRIC GmbH
Pebering-Straß 2
5301 Eugendorf
AUSTRIA



Web: www.gifas.at
Mail: office@gifas.at
Tel.: +43 6225 / 7191 - 0
Fax: +43 6225 / 7191 - 47

Weltneuheit 2SNOW MEDUSA

Halbe Einschneizeit mit doppelter Schneemenge pro Schneigerät

Die bekanntlich immer kürzeren möglichen Einschneizeiten für Skipisten erfordern eine entsprechende Schlagkraft im Grenztemperaturbereich. 2SNOW, die Kooperation von Schubert und Bächler, hat darauf eine Antwort: die Weltneuheit NESSy MEDUSA oder SnoTek MEDUSA. Sie ermöglichen dem Betreiber die doppelte Schneeproduktion pro Schneigerät – und das nicht nur im Grenz- sondern im gesamten Schneitemperaturbereich!



Neue Doppelkopfpflanze von 2SNOW : Die MEDUSA SnoTek.

„Die neue SnoTek MEDUSA von 2SNOW kommt nunmehr auf eine Ausbeute von sagenhaften 120 m³ Schnee pro Stunde und damit übertrifft diese Schneilanz neben der Energieeffizienz auch in der Menge alle bisher am Markt präsenten Schneilanzs sowie Propellermaschinen“, berichtet Johann Buresch von 2SNOW. Die Lösung für diese überragenden Werte heißt: Doppelkopfpflanze! „Die bisher weltweit überlegene Energieeffizienz seitens der 2SNOW- Beschneigungsgeräte am Markt findet nun auch in punkto Schneemenge gegenüber Mitbewerberprodukten seine Fortsetzung“, so Buresch weiter.

Im Falle der 2SNOW-NESSy MEDUSA sind dies im absoluten Grenztemperaturbereich bei etwa minus 2°C FKT und 20 bar [50 bar] Wasserdruck bereits über 60 l/min [135 l/min] Wasserdurchsatz und bei minus 6°C FKT schon 330 l/min [540 l/min] Wasser. Das bedeutet 43 m³ [71 m³] Schnee pro Stunde!

► Von diesen enormen Schneemengen konnten gerade im vergangenen Frühwinter, in dem es teilweise vor Weihnachten nur 3 Schneitage gab, bereits einige Skigebiete profitieren. So hatte zum Beispiel Gerlitzen als erstes Skigebiet die Talabfahrt bis auf 1000 m herunter geöffnet.

Doppelkopf wie ein Hirschgeweih

Die Werte der NESSy MEDUSA werden nur noch von der hauseigenen 2SNOW-SnoTek MEDUSA getopt – auch Hirsch genannt, da Sie mit dem Doppelkopf fast schon wie ein Hirschgeweih aussieht.

Die SnoTek Mudusa schneit bei 20bar [60bar] im Grenztemperaturbereich auch 60 l/min [150 l/min] und bei minus 7° C FKT unglaubliche 500 l/min [900 l/min] was in der Stunde 66 m³ [120m³] Schnee bedeutet! „All diese Werte erreichen wir mit einer äquivalenten Luftleistung von NUR 1,8 kW bei einer Zentralluftversorgung! Damit setzt 2SNOW weitere Maßstäbe in Energieeffizienz und Schneileistung“, betont Buresch.

Durch die Verwendung der bewährten und bestehenden Schneikomponenten von 2SNOW -Schneilanzs mit einem zusätzlichen zweiten Schneikopf stellt diese Komponente auch eine interessante preisliche Alternative für alle Betreiber dar.

Einsparpotenzial für Pistenbeschneigung

„Für die Ausrüstung von kompletten Pistenabschnitten hat man größere Schneileistungen als bei Propellermaschinen zu einem Bruchteil der elektrischen Leistung. So kann man für die Vollbeschneigung von einer Piste mit zwei Kilometern Länge etwa eine Zentralkompressorleistung von nur 90 kW rechnen.

Damit erspart man nebenbei wesentliche Kosten in der Infrastruktur durch weniger Energieeinkauf, Streckenverkabelung, Elektranten und vor allem durch die Energiekosten während der gesamten Lebensdauer.

In den jährlichen Service- und Wartungskosten fallen bei den 2SNOW -Lanzs nur Bruchteile gegenüber Propellermaschinen an, was in einer Betriebskosten und Lebenszykluskostenberechnung einen wichtigen Faktor darstellt“, rechnet Buresch vor.

Durch das Modulsystem der 2SNOW-Schneilanzs lassen sich bestehende Lanzs sehr einfach und kos-



Firmengebäude 2SNOW in Obergrafendorf.

tengünstig auf Doppelkopfpflanzen umrüsten. Von der Leistungsstärke begeistert und überzeugt sind bereits namhafte Destinationen wie:

Flachau Eben (Herbert Baldauf), Werfenweng (Peter Wettengl), Kleinarl (Thomas Schneidreiter) oder Wagrain (Christian Fritzenwallner), usw..

Diese neuen Schnei-Geräte 2SNOW-NESSY MEDUSA und 2SNOW-SnoTek MEDUSA werden in Innsbruck auf der Interpin der ganzen Branche vorgestellt.

Weitere Neuheiten von 2SNOW

- ▶ Die neue stehende Spindel, die das Anheben der Lanze ohne Hydraulik auch mit dem Akkuschrauber ermöglicht. Der Kraftaufwand beim Heben und Senken ist minimal.
- ▶ Der neue ölfreie Kompressor mit 1,8 KW Leistungsaufnahme
- ▶ Webvisu – die Software zur Abfrage und Schaltung der Schneigeräte an der Strecke
- ▶ Automatisierung der Schneilanzen, Propeller und gesamte Visualisierung

KURZÜBERSICHT ALLER LANZENTYPEN

- ▶ NESSy MEDUSA → 5-Stufige Schneilanze mit Doppelkopf, für große Schneileistung in kürzester Zeit, Lanzenabstände von 30–40m
- ▶ NESSy V3 → 5-Stufige Schneilanze, für den normalen Schneibetrieb, für Lanzenabstände von 30–40m
- ▶ NESSy V1 → 1-Stufige Schneilanze, für den normalen Schneibetrieb, für Lanzenabstände von 15–25m
- ▶ NESSy V1 Short → 1-Stufige Schneilanze, für den normalen Schneibetrieb, für Lanzenabstände von 15–25m für steilere Pistenpassagen
- ▶ NESSy V-Track V1 → 1-Stufige Schneilanze, für schmale Passagen und Langlaufloipen
- ▶ SnoTek MEDUSA → 8-Stufige Schneeerzeuger mit Doppelkopf, mit hoher Wurfweite und grösserer Schneileistungen als Propellermaschinen, Aufstellung etwa wie Turmmaschinen möglich
- ▶ SnoTek → 8-Stufiger Schneeerzeuger, mit hoher Wurfweite und Schneileistungen von Propellermaschinen
- ▶ SnoTek Track → 2-Stufige Schneeerzeuger, für schmale Passagen mit grosser Wurfweite

Energielose Lanzentypen:

- ▶ NESSy ZeroE → 1-stufige energiefreie Schneilanze, die ohne Druckluftenergie schneit;
- ▶ NESSy ZeroE V3 E → 3 Stufige energiefreie Schneilanze, die ohne Druckluftenergie schneit;

+ SKI FÖRDERBÄNDER



+ SKI KARUSSELLE



+ SKI LIFTE



+ SOMMERTUBING



KORER

B O R E R L I F T A G

www.borer-lift.ch

TechnoAlpin erhöht erneut Standards in der Beschneigung

TL6 und TF10 Piano kommen als Innovation zur InterAlpin

Das Erfolgsrezept der TechnoAlpin ist seit 25 Jahren die ständige Innovation. Seit der Zusammenführung mit MYNEIGE existieren sogar zwei Kompetenzzentren für Forschung und Entwicklung. Das Ergebnis des kombinierten Know-hows kann sich sehen lassen – und zwar erstmals auf der InterAlpin in Innsbruck: Hier werden einem breiten Publikum die „Neuen“ TL6 (Lanze) und TF10 Piano (Propeller) vorgestellt werden.



Die Schneilanze TL6 ist dank neuer Technologien sowohl im Grenzbereich als auch bei kalten Temperaturen stark.

Lanze TL6 bietet neues Prinzip in der Regelung

Die Lanzenabteilung brachte das Modell TL6 zur Serienreife. Die TL6 wurde mit völlig neuen Technologien versehen, die sowohl im Grenzbereich als auch bei kalten Temperaturen ihre Stärken voll ausspielen können. Möglich machen dies 4 Düsenringe mit 6 Kombinationsmöglichkeiten. So kann die Lanze bei Randtemperaturen betrieben werden und bei kalten Temperaturen hohe Durchsätze erreichen.

Das Öffnen und Schließen der Düsen sowie die Steuerung der Kombinationen geschieht über einen Motor direkt im Lanzenkopf. Durch diesen motorisierten Kopf kann die TL6 auf aufwändige Ventillösungen an der Lanze oder im Schacht verzichten.

Dank der 6 Kombinationsmöglichkeiten dringt die TL6 sowohl in punkto Schneequalität als auch bei der Schneileistung in Bereiche vor, die mit der klassischen Stufentechnik der Lanzen nicht abgedeckt werden konnten. Die optimale Performance wird zusätzlich durch Nukleatoren der neuesten Generation ermög-

licht, gepaart mit der bewährten Kopfform der Rubis Evolution.

Effizient, betriebssicher und benutzerfreundlich

Die Nukleatoren zeichnen sich zum einen durch einen geringen Luftverbrauch aus, wodurch die Lanze zu den effizientesten am Markt gehört. Zum anderen wird durch ihr innovatives Design – bei einem eventuellen Ausfall der Druckluft – der Rückfluss des Wassers in den Luftkreislauf verhindert. Damit wird die Betriebssicherheit der Lanze wesentlich erhöht. Ein spezielles Heizsystem sorgt zudem dafür, dass der Kopf auch bei ungünstigen Verhältnissen eisfrei bleibt.

Beim Schließen der Düsen wird das im Düsenring vorhandene Wasser mittels Druckluft entleert. Damit bleibt die Schneequalität konstant hoch und einem Aufeisen der Lanze wird zusätzlich entgegengewirkt. Die TL6 setzt auch im Bereich der Benutzerfreundlichkeit neue Standards. Der innovative Aufbau besteht aus einem fixen Unterbau, einer drehbaren Säule und



Der Lanzenkopf der TL6 verfügt über 4 Düsenringe mit 6 Kombinationsmöglichkeiten sowie einen Motor zur Steuerung der Düsenkombinationen.

Ein im Schaltschrank integrierter Inverter ermöglicht den Betrieb in Teillast mit 1 170 U/min statt 1 460 U/min.

Fotos: TechnoAlpin



einem optionalen Zylinder für die Höhenverstellung. Dank eines Drehteils kann das Lanzenrohr vollständig abgesenkt werden, ohne Luft- und Wasserschläuche entfernen zu müssen. Wartungsarbeiten werden damit wesentlich vereinfacht. Der Aufbau ermöglicht auch die Integration eines optionalen Filters.

Mehr Power, weniger Lärm – das ist die TF10 Piano

Im Bereich der Propellermaschinen ergänzt TechnoAlpin das Sortiment in diesem Jahr um die TF10 Piano. Sie vereint die Vorzüge der TF10 mit einer zusätzlichen Schallschulterung und der Möglichkeit einer Drehzahlreduktion.

Mit der Einführung der TF10 setzte TechnoAlpin 2012 bereits Maßstäbe in der Beschneigung. Die hohe Schneileistung sowohl im Grenzbereich als auch bei kalten Temperaturen, die enorme Wurfweite sowie die integrierte Schwenkung machen die

TF10 zur meistverkauften Propellermaschine von TechnoAlpin. Das Feedback nach zwei Jahren ist beeindruckend. Äußerst positiv überrascht zeigten sich Kunden in aller Welt auch von der geringen Lautstärke der TF10. Dank des innenliegenden Motors und einer Drehzahl von 1 460 U/min hat die TF10 eine geringe Lärmemission und eine angenehme Frequenz. Dem setzt die Technikabteilung von TechnoAlpin nun mit der Einführung der TF10 Piano noch eins drauf!

Neue Schallschutz-Ummantelung

Eine neue Schallschutz-Ummantelung absorbiert die Gräusche der Turbine. Der Kompressor mit modifizierten Luftfiltern, der selbstverständlich ölfrei ist, verfügt über eine geschlossene schallschulternde Abdeckung, die für eine zusätzliche Dämpfung sorgt. In besonders sensiblen Zonen kann die TF10 Piano – dank eines in den Schaltschrank integrierten Inverters – in Teillast betrieben werden. Dabei wird die Motordrehzahl von 1 460 U/min auf 1 170 U/min reduziert.

Bewährte Komponenten wie die Vierstrahldüsen mit Keramikeinsatz, der schweißnahtlose Wasserfilter in Chromnickelstahl vom Typ wedge wire oder das menügeführte Farbdisplay sorgen auch bei der TF10 Piano für Betriebssicherheit und serienmäßigen Komfort. Die integrierte Schwenkvorrichtung ermöglicht einen automatischen Schwenkwinkel von 180° Grad. Damit wird der Schnee großflächig ausgebracht, was die Verschiebearbeiten mit dem Pistenfahrzeug wesentlich reduziert. Auch damit wird die Lärmbelastung bei der Pistenpräparation reduziert.

Zu sehen gibt es die beiden Produktneuheiten von TechnoAlpin auf der Messe InterAlpin in Innsbruck von 15.–17. April, und zwar in der Halle A/Stand 20.

Die neue TF10 Piano vereint die Vorzüge der TF10 mit einer zusätzlichen Schallschulterung und der Möglichkeit einer Drehzahlreduktion.





Per Saisonbeginn 2014/15 wurden im Skigebiet Plose, Brixen, 40 Schneerzeuger an den Südhängen mit der ERSO-Technology ausgestattet.



Das Kinderkaiserland Scheffau hat die Wirkeffekte von aktiviertem Schnee testen lassen.

Fotos: ERSO

ERSO Technology wirkt auf Schnee und Gesundheit

Innovative Ideen für gesunden Schneesport

Der MM berichtete erstmals schon 2013 über den günstigen – sprich Ressourcen sparenden – Einfluss der ERSO-Technology auf die Schneeproduktion dank Wasseraktivierung und Entstörung elektromagnetischer Felder. Inzwischen haben sich auch positive Auswirkungen auf den Gesundheitszustand von Schneesportlern nachweisen lassen. Anlass genug für das Wissenschaftsmagazin €CO auf ORF2 im Jänner zu berichten. Schon zuvor – per Saisonbeginn 2014/15 hat das Südtiroler Skigebiet Plose entschieden, seine großflächigen Südhänge mit der neuen Technologie auszustatten!



Die Plose in Brixen ist DAS Winterparadies im Eisacktal und gehört zum größten Skikarussell der Welt Dolomiti Superski. Nur wenige Kilometer von der Autobahnausfahrt entfernt, lieben die Skifahrer die sich über 40 km erstreckenden Pisten und die 9 km lange Trametsch, die längste Talabfahrt in ganz Südtirol. Bereits in der Wintersaison 2013/2014 wurde im Skigebiet die ERSO-HESU Beschneigungstechnologie auf einigen Pistenabschnitten getestet. Der Schneemeister als auch Pistenmaschinenfahrer bestätigten bereits nach wenigen Tagen einen Qualitätsunterschied zwischen dem mit der neuen ERSO-HESU Technologie erzeugten Maschinenschnee und demjenigen, welcher mit der Standard-

methode erzeugt wurde. Der ERSO-HESU Schnee war wesentlich kompakter, es bildeten sich keine Schneeklumpen und er war bereits nach einmaliger Präparierung „pistenfertig“...

Zusätzlich beeinflussten die Entscheidung die Aussagen über die gelungene Beschneigung beim FIS SKIFLUG WELTCUP 2014 am Kulm Austria sowie auch die erfolgreichen Ergebnisse des Beschneigungstests im weltgrößten Klimawind-Kanal in Wien. Alles zusammen bestärkte die Manager der Bergbahn Plose AG, die ERSO-HESU Beschneigungstechnologie großflächig in ihrem Skigebiet einzusetzen. Konkret wurden ab der Wintersaison 2014/2015 die großflächigen Südhänge im gesamten Skigebiet mit der neuen Technologie ausgestattet. Die Installation von 40 Beschneigungsstationen mit ERSO-„Patronen“ (28 Propellermaschinen und 12 Lanzen) wurde auf der 9 km langen Trametsch-Abfahrt Ende Oktober 2014 vom ERSO-HESU Team

mit den Mitarbeitern der Plose Seilbahn gemeinsam durchgeführt. Parallel dazu erfolgten die Installationen im Maschinenraum und beim Speicherteich.

Hohe Erwartungen erfüllt

Die Erwartungen waren durchaus hoch gesteckt, wie Reinhold Steinmann, Controller bei der Plose SKI AG, bekennet: „Wir versprachen uns neben dem großen Einsparungspotenzial von Strom und Wasser vor allem auch eine Qualitätsverbesserung der Schneeverhältnisse durch längere Haltbarkeit und die später einsetzende Versulzung im Spätwinter. Unsere Skigäste sollten sich auf qualitativ hochwertige Pistenverhältnisse bis zum Saisonende freuen können.“

Wie lief es tatsächlich?

„Man kann schon sagen, dass man die Kanonen bei geringeren Temperaturen nahe der 0 Grad Grenze bereits einschalten konnte – je nach Luftfeuchtigkeit.



ERSO unterzog sich erfolgreich einem Beschneigungstest im weltgrößten Klima-Wind-Kanal in Wien.

Der Saisonstart war ja sehr schwierig und es wurde mancherorts geschneit, bis nur mehr Wasser rauskam. Viele Gäste waren dann verwundert, warum unsere Piste immer noch pulvrig war und in den anderen Orten war reines Eis. Das war schon eine sehr positive Reaktion! Unser Pistenfahrer meldete, dass der Schnee viel leichter mit der Pistenmaschine zum Anschieben geht und im Frühjahr tatsächlich die Versulzung später erfolgte. Denn üblicherweise musste er im Frühjahr immer mit der Winde die Piste präparieren, weil sich die Maschine einwühlt – heuer hat er nur ein paar Mal dazu die Winde benötigt.

Er sagte auch, dass er etwas weniger schneien musste, aber das ist immer eine Variable, die sich von Jahr zu Jahr ändert und es ist schwierig, da einen Vergleich zu schaffen. Hier im Tal konnten wir außerdem bis Ende März ohne Probleme das Anfängerareal offen halten, was bisher nicht immer der Fall war.“

Kinderkaiserland Scheffau: Aktivierter Schnee wirkt

Neuen Ideen und Entwicklungen waren und sind die Verantwortlichen der Skischule Scheffau seit jeher aufgeschlossen. Im neuen ERSO-Beschneigungssystem sieht man nun die Chance, eine neue Gruppe von Gästen über das Thema Gesundheit für den Skilauf zu interessieren und zu begeistern. Die Chance, die Wirkeffekte als wissenschaftliches und medizinisches Testgebiet kennen zu lernen, wurde daher gerne angenommen. So wurde in dieser Saison im Kinderkaiserland Scheffau weltweit erstmals das Verfahren der ERSO Technology GmbH eingesetzt. „Die neue Beschneigungstechnologie besteht aus einer Kombination aus Wasser- und Luftaktivierung sowie Elektrosmog-Entstörung, die bei der Schneeproduktion ohne chemische Hilfsmittel die natürliche Struktur des Wassers im Schnee wiederherstellt. Sie

ermöglicht es, bei Grenztemperaturen früher zu beschneien und das Eintreten der Versulzung zu verzögern. Zur höheren Schneequalität kommt zudem ein gesundheitsfördernder Wirkeffekt“, berichtet Erich Kerecz, GF von ERSO Technology.

Medizin – Wissenschaft

Dr. Andreas Greimel und Markus Buchhauser, beide Spezialisten für bioinformativ Regulationsmedizin im Ärzteteam Prophy Docs aus Graz, leiteten die medizinischen Tests. Probanden wurden mit wissenschaftlich anerkannten Messmethoden vor und nach dem Skifahren im Kinderkaiserland auf deren Regulationsfähigkeit getestet. Bei 85 % der Personen (ausgewählt nach unterschiedlichen Altersstufen) konnten eindeutig positive Veränderungen festgestellt werden.

Die wissenschaftliche Projektbegleitung führte Univ. Prof. Dipl. Ing DDr. Helmut Dettner TU Wien durch. Sein Statement: „Die Untersuchungen von Probanden zeigen positive Effekte auf den Energiehaushalt und ein damit gekoppeltes Wohlfühlen, wenn sich diese Personen auf Schnee ausgelöst durch aktiviertes Wasser bewegen.“

Fazit: Die Wirkeffekte des aktivierten Schnees sind erkenn- und nachweisbar. Übrigens wird in Scheffau zur Unterstützung der Effekte auch das Bergrestaurant Brandstadl elektrosmogfrei betrieben.

Auch die Plose will auf diesen Zug aufspringen und als erstes Skigebiet in Südtirol die gesundheitlichen Vorteile nutzen. Zusammen mit der Firma ERSO Technology und der Universität Wien soll in weiterer Folge der wissenschaftliche Nachweis erbracht werden, dass der neue Schnee eine gesundheitsfördernde Wirkung hat und unsere Gäste – vor allem die Kinder – von diesen Vorteilen profitieren wie in Scheffau am Wilden Kaiser.

Mit Sicherheit KRIWAN.

Lösungen für die Wintertechnik.



KRIWAN Industrie-Elektronik
Austria GmbH

Porschestraße 13-23 / 2 / 24
A-1230 Wien
Tel.: +43 (0) 1 699 20 90-0
info@kriwan.at
www.kriwan.at





Das Großprojekt am Sudelfeld brachte Klenkhart & Partner viel Reputation.



Fotos: Klenkhart

Beim Projekt für die Engadin St. Moritz Mountains ist der Bau des 400 000 m³ fassenden Natur-Speichersees in 2 525 m Höhe das Herzstück des Konzeptes.

Klenkhart & Partner Revue 2014

Viele zukunftsweisende Projekte im In- und Ausland realisiert

Die Skigebietsplaner aus Absam in Tirol gehören längst zu den Top- Partnern, wenn es um Infrastrukturverbesserungen in Skigebieten geht. Das kompetente Team rund um DI Christian Klenkhart und DI Christian Weiler ist nicht nur im Alpenbogen gefragt, sondern wird inzwischen auch gerne für internationale Studien & Projekte konsultiert.

Die Wetterkapriolen der vergangenen Jahre haben gezeigt, dass der Erfolg im Wintertourismus nur mit einem rechtzeitigen Saisonbeginn gesichert werden kann. Schneesicherheit ist und bleibt neben einer perfekten Hotellerie & Gastronomie der wichtigste Wettbewerbsvorteil und bildet eine entscheidende Grundlage für die Destinationsentscheidung. Ein entsprechendes Gesamtkonzept, das sowohl den ökologischen als auch den ökonomischen Anforderungen entspricht, ist die Voraussetzung für eine zukunftsichere Weiterentwicklung.

Da die beiden Klenkhart-Geschäftsführer auch über jahrelange Erfahrung in der Lawinen- und Wildbachverbauung verfügen, gehören sie zu den begehrten Spezialisten bei der Skigebietsplanung. DI Christian Klenkhart und DI Christian Weiler konnten 2014 eine Reihe herausfordernder Projekte planen und realisieren, bei denen raumplanerisches, tech-

nisches und ökologisches Bewusstsein gefragt waren. Die Absamer fungierten dabei als Master-Partner, die sich anfangen von den oft schwierigen Behördenverfahren und Umweltverträglichkeitsprüfungen, über die Bauleitung und Überwachung bis hin zur Endabnahme verantwortlich zeigten. 2014 wurden dabei Projekte mit einem Bauvolumen von rund 45 Mio € abgewickelt.

Das Großprojekt am Sudelfeld

Das traditionsreiche Skigebiet, wo ein Großteil der bayerischen Bevölkerung ihre ersten Schwünge zog, war in die Jahre gekommen. Zur Diskussion standen die Schließung oder eine Adaption, mit Ausrichtung auf ein modernes Familienskigebiet. Die Tiroler wurden seitens der Bergbahnen Sudelfeld mit der Gesamtplanung für die Beschneiungsanlage und den Skipistenbau betraut. Darüber hinaus zeichneten Klenkhart & Partner auch für die Ausschreibungen für

Schneitechnik, Pumpstationen sowie die Erdbau- und Baumeisterarbeiten verantwortlich. Hinzu kamen weitere Infrastrukturmaßnahmen wie z. B. die Erweiterung und Verbesserung der Parkplatzsituation bei der Waldkopfbahn und die Neukonzeption der Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung im Bereich des gesamten Sudelfeldes.

Sehr viel Anerkennung gab es für den Naturspeichersee, der ganzjährig genutzt wird und somit dem alpinen Naherholungsgedanken Rechnung trägt. Trotz eines Fassungsvermögens von 150 000 m³ ist der See flächenmäßig eher kleiner ausgefallen, was auf Innenneigung, Tiefe und Platzierung zurückzuführen ist. Das Almgebiet wurde perfekt wiederhergestellt. Der Abtrag der Rasenziegel erfolgte mit großer Sensibilität, Präzision und Zug um Zug. Für Laien ist nicht erkennbar, dass auch größere Steine wieder original im Gelände platziert wurden.



Für das Skigebiet in Obertilliach plante das Ingenieurbüro Klenkhart & Partner die Zubringerbahn 10 EUB Golzentipp.

Von der neuen Pumpstation Walleralp wird die gesamte technische Beschneigung gesteuert, die im Endausbau 510 l/s betragen wird. Bis zum Saisonstart wurden an die 6,6 km Schneileitungen verlegt und an die 100 Unterflur-Schneischächte installiert. Auch die neue Talabfahrt zwischen Mittelstation und Talstation Waldkopf stand den Skifahrern am Sudelfeld bereits heuer zur Verfügung.

Ein weiteres Highlight: Engadin St. Moritz Mountains

Klenkhart & Partner, die schon für die hervorragende und viel gelobte Skigebiets-Infrastruktur bei der Weltmeisterschaft in Garmisch sorgten, machen auch die Pisten in St. Moritz weltmeisterschaftstauglich.

Zu den wichtigsten Infrastrukturmaßnahmen gehören Pistenadaptierungen und die Errichtung eines neuen Natur-Speichersees um die Ökobilanz der technischen Beschneigung nachhaltig zu verbessern.

Das Herzstück des Konzeptes ist zweifelsohne der Bau des 400 000 m³ fassenden Natur-Speichersees in 2 525 m Höhe. Bis dato wurde ein Großteil des für die Beschneigung benötigten Wassers über 1 000 m hinauf gepumpt, was einen erheblichen Energiebedarf verursachte. Der Standort für den neuen Natur-Speichersee wurde gemeinsam mit den Schweizer Naturverbänden ausgewählt, um eine schonende Einbindung in die sensible Landschaft zu gewährleisten. Hier konnten Klenkhart & Partner ihr umfassendes Planungs-Know how voll unter Beweis stellen. Der Vorschlag zur Errichtung eines Naturspeichersees,

der auch im Sommer als attraktives Ausflugsziel dient, konnte auch die anspruchsvollen Schweizer Kantonalbehörden restlos überzeugen. Der neue Natur-Speichersee wird in der Nähe des Sees Lej Alv errichtet, ohne jedoch diesen zu beeinflussen. Durch das dahinterliegende Val Schlattain wird der neue Speichersee im Frühjahr im Zuge der Schneeschmelze natürlich gefüllt.

Die Bauweise wurde so gewählt, dass die Rekultivierung vollständig aus dem vorhandenen Material und der eigenen Vegetation erfolgen kann. Die Massenzahl wurde entsprechend optimiert, sodass keinerlei Aushub aus dem Gelände abtransportiert werden muss. Der Beton wird vor Ort produziert – wodurch sich auch die LKW-Transporte auf ein Minimum reduzieren. Die gelungene Optik manifestiert sich in der natürlichen Ufergestaltung, die wesentlich zum Gesamteindruck eines natürlichen Sees beiträgt.

Perfekt gelungen ist auch die Zusammenführung bzw. Nutzung der bestehenden Pumpstationen, der unterschiedlichsten Wasserfassungen und der neuen Leitungen. Die neue Pumpstation wurde auf eine Schneileistung von 520 l/s ausgelegt. Diese operiert mit 7 Pumpensätzen und einer Kühlturanlage für 225 l/s. Dadurch können die Pisten erster Priorität in ca. 70–80 Stunden beschneit werden.

Spektakuläre Abfahrtspisten

Das Weltmeisterschafts-Komitee St. Moritz 2017 hat sich für eine Adaptierung der Damen- und Herrenabfahrtsstrecke entschieden. Mit der Optimierung von einzelnen Pistenabschnitten wurde be-



Entwurf: pronator GmbH



SPIELGERÄTE

OBRA-Design

Ing. Philipp GmbH & Co. KG
Satteltal 2 • A-4872 Neukirchen/Vöckla
Tel. +43 (0)7682/2162-0
E-Mail: obra@obra.at
www.obra.at



Katalogbestellung

GETRIEBESERVICE 24 STUNDEN SERVICE

UNSERE STÄRKEN

Schnelligkeit

- 30 Servicemitarbeiter
- Herstellung der Getriebeteile im eigenen Werk

Kompetenz

- Langjährige Erfahrung
- Fertigung mit hohem Qualitätsstandard

Zuverlässigkeit

- Hohes Engagement
- Flexibilität durch hohe Fertigungstiefe im eigenen Werk

www.eisenbeiss.com



SETTING STANDARDS IN GEARING TECHNOLOGY
EISENBEISS



In Lenggries wurde die kinderfreundliche 6er Sesselbahn Milchhäusl-Express für die Brauneck- und Wallbergbahnen von Klenkhart konzipiert.

reits 2013 begonnen. Der berühmte „Romingersprung“ ist bereits fertig gestellt und nunmehr weltmeisterschaftswürdig. Nun geht es an den Abschnitt im Bereich „Reinalter“ und die Erneuerung des Vereina Skitunnels, der mit seinen Biegungen und seiner Enge nicht mehr dem heutigen Stand der Pistentechnik entspricht. Teilweise werden auch Pistenunterführungen geplant, um eine bessere Querung der abgesperrten Rennstrecken zu ermöglichen. Diese Projekte sind bereits freigegeben und in Arbeit. Alle Maßnahmen tragen zu einer generellen Qualitätsverbesserung bei, von der auch alle Skisportfreunde profitieren werden. In der Planungsphase befindet sich nun die Modellierung einer Startplattform für die Damenabfahrt und die Konzeption für einen weiteren Skitunnel.

10 EUB für das Skigebiet in Obertilliach

Die Obertilliacher Bergbahnen konnten schon immer auf den Zusammenhalt in der kleinen Osttiroler Gemeinde zählen. Nach der Realisierung der Beschneigungsanlage samt Naturspeichersee im Jahr 2009 wurde im vergangenen Jahr der Doppelsessellift Golzentipp, der als zentrale Zubringerbahn diente, durch eine hochmoderne Einseilumlaufbahn mit 10er Kabinen und Direktantrieb ersetzt. Eine spezielle Anforderung stellte auch die Errichtung des neuen Talstationsgebäudes dar. Da nahezu die gesamte Ortschaft Obertilliach unter Ensembleschutz steht, musste beim neuen Gebäude sehr sensibel vorgegangen werden. Der beauftragte Architekt hat die neue Talstation perfekt an das Ortsbild angepasst und damit die Forderungen vom Denkmalamt perfekt umgesetzt.

Im neuen multifunktionalen Gebäude wurde der vollautomatische Fahrbetriebsmittelbahnhof ebenso untergebracht wie auch ein Skidepot, Technikräume, WC-Anlagen und Sozialräume für die MitarbeiterInnen. Darüber hinaus entstanden an der Talstation eine Pistenraupengarage, Platz für die Gerätschaften zur Präparierung der Langlaufloipen und der Winterrodelbahn sowie eine Betriebstankstelle.

Milchhäuslexpress in Lenggries

In Lenggries wurden zwei alte Schlepplifte der Brauneck- und Wallbergbahnen durch den hochmodernen Milchhäuslexpress ersetzt. Die neue 6er Sesselbahn mit Wetterschutzhaube zeichnet sich durch besondere Kinderfreundlichkeit aus. Die automatische Höhenerkennung mit entsprechendem Hubtisch passt sich den Körpergrößen der Liftbenützer an und sorgt mit der vollautomatischen Schließbügelverriegelung der Sessel für eine absolut sichere Fahrt. Darüber hinaus gab es zahlreiche weitere Projekte in der Seilbahnplanung, Speicherteiche, Pistenplanungen, Lawinenverbauungen sowie Rodelwege und Mountainbikestrecken.

DI Christian Klenkhart sagt rückblickend: „2014 war für uns nicht nur ein erfolgreiches, sondern auch ein Jahr voller Herausforderungen, wo wir unser gesamtes Know how an sensibler Landschafts- und Seilbahnplanung einbringen konnten. Sowohl in Österreich, Deutschland als auch der Schweiz bekamen wir viele interessante Projekte trotz zahlreicher Naturschutz- und Umweltverträglichkeitsprüfungen behördlich genehmigt und konnten diese auch zeitgerecht realisieren“.



Die SnowBOX hat 2014 in Haarachov die FIS Skiflug Weltmeisterschaft gerettet.

Eine SnowBOX steht für feinen Schnee

Die Scherbeneismaschine SnowBOX erzeugt keinen Nassschnee oder verwendet Zusatzstoffe, wie durch einen in MM 01/15 veröffentlichten Artikel über die Snowfactory (S 78/79) eventuell der Eindruck irrtümlich erweckt worden ist.

Snow+promotion Geschäftsführer Oliver Hasenfuhs widerspricht den Aussagen eenergisch, dass sein Produkt Sowbox im Vergleich zum Mitbewerber Nassschnee produzieren würde: „Die SnowBOX Schneequalität ist 100% gefrorener Schnee und verwendet keinerlei chemische oder biologische Zusatzstoffe, auch keine Salze. Hier unterscheidet sich die seit fast 15 Jahren entwickelte und bewährte SnowBOX Technologie von den Wettbewerbsprodukten, die mit Vakuum- oder Floweisverfahren arbeiten.

Auch im Vergleich zur neuen TechnoAlpin Snowfactory kann die SnowBOX mit feinerer Schneequalität punkten, die nicht erst außerhalb der Anlage durch teure Pistengerätetunden zur Firnschneequalität umgewandelt werden muss.

Berichte im Mountain Manger 06/2005 und 03/2008 haben die SnowBOX Technologie bereits ausführlich dargestellt.

Zitat: Durch eine speziell entwickelte Technik, bei der lediglich Wasser und Strom benötigt wird, erzeugt die SnowBOX ohne den Zusatz von Chemikalien feinste Eiskristalle, die der Qualität von natürlichem Schnee in nichts nachstehen. Je nach Maschinentyp kann mit der SnowBOX 20–80 m³ (7–28 t) Schnee in 24 Stunden erzeugt werden. Diese Maschine kann als Festinstallation z. B. in Skihallen oder auch als mobiles System für die Realisierung von Schnee-Events eingesetzt werden.“

Außerdem hat die SnowBox z.B. im März 2014 verhindern können, dass die FIS Skiflug Weltmeisterschaft abgesagt werden muss. Vielen Kunden und Veranstalter wie z.B. Olympiapark München, Air&Style, Titisee-Neustadt, VW, Mercedes, BMW, Red Bull, Coca Cola sowie Einkaufszentren und Freizeit-sparks konnte so immer die benötigten Schneemengen garantiert werden.

Derzeit arbeitet die snow+promotion an weiteren Entwicklungen und wird voraussichtlich im Herbst eine Neuheit präsentieren.

Ingenieurbüro Brandner



Karl-Schönherr-Straße 8
6020 Innsbruck
office@ib-brandner.com
Tel.: 0512/563332
Fax: 0512/5633324



Planung - Geotechnik - Bauleitung
Seilbahnen und Lifte - Tragwerksplanung
SiGe-Planung

AEP Planung und Beratung GmbH

Mit den Kunden und den Aufgaben gewachsen

Vor 15 Jahren wagten 5 Spezialisten für Energieversorgung den Schritt in die Selbständigkeit. Heute zählt AEP Planung und Beratung GmbH mit knapp 45 Mitarbeitern zu den führenden Tiefbauplanern in Westösterreich – eine Erfolgsgeschichte.



AEP Geschäftsführer Hans Glockengießer (I.) und Robert Wendlinger

Unter den Seilbahnern in Österreich, der Schweiz (Büro St. Gallen) und Deutschland ist AEP Planung und Beratung GmbH ein fixer Begriff. Das Bemerkenswerte daran ist, dass der Bereich „Alpintechnik und Schneeanlagen“ eigentlich der jüngste unter den insgesamt 5 Leistungsbereichen des Schwazer Planungsbüros ist. Denn erst vor gut 6 Jahren begann man mit der Planung von Pisten, Schneeanlagen und Speicherteichen. In kürzester Zeit konnte man sich einen Namen machen und Kunden gewinnen, die mit Sicherheit nur auf beste Leistungen setzen. Zu diesen zählen beispielsweise, die Alpendorf Bergbahnen AG, Bergbahn AG Kitzbühel, Bergbahnen Kühtai, Golm – Illwerke Seilbahn Betriebsges.m.b.H., Ski-Zürs-AG, Silvretta Montafon Bergbahnen AG, Gargellner Bergbahnen GmbH & Co.KG, Serleslifte Mieders GmbH & Co.KG, Hochkrimmler Seilbahnen GmbH, Schischaukel Mönichkirchen-Mariensee GmbH, Bergbahnen St. Corona GmbH, Skijuwel – Schatzbergbahnen GmbH & Co.KG und Alpbacher Bergbahnen GmbH & Co.KG, Aberg-Hinterthal-Bergbahnen AG, Großarler Bergbahnen Ges.m.b.H. & Co.KG, Dorfgasteiner Bergbahnen AG, Dachstein Tourismus AG, Sternstein Sessellift GmbH, Berg- und Schilift Schwaz-Pill Gesellschaft m.b.H., Gilfertlift GmbH & Co.KG, Schilifte Weer Kolsassberg Kolsass KEG, Mayrhofner Bergbahnen AG, Skiliftgesellschaft Hochfügen GmbH, Berg-

bahnen Kappl GesmbH & Co.KG, Leoganger Bergbahnen GmbH, Gaissauer Bergbahn GmbH, Shuttleberg GmbH & Co.KG – Flachauwinkl-Kleinarl, Rauriser Hochalmbahnen AG, Hebalp Tourismusunternehmen, Chiemgau-Arena, Ruhpolding.

Rund 25 Mitarbeiter neu eingestellt

In den vergangenen 3 Jahren wurden über 25 Mitarbeiter in das inzwischen fast 45-köpfige Ingenieurs-Team aufgenommen. Davon leisten – unter der Leitung von Dipl. Ing. Mario Seebacher – zehn Spezialisten im Bereich „Alpintechnik und Schneeanlagen“ hervorragende Arbeit. Aber auch in den anderen vier Dienstleistungsbereichen von AEP gibt es eine beachtliche Entwicklung.

„Besonders freuen uns auch die Erfolge im Bereich Verkehrswege und Straßenbau. Hier sind es Kunden wie die ÖBB oder z.B. die Stadtgemeinde Kitzbühel, die auf unsere Kompetenzen setzen“, so Robert Wendlinger, der mit Andreas Eller und Hans Glockengießer einer der drei Gesellschafter von AEP Planung und Beratung GmbH ist.

Für die Stadtgemeinde Kitzbühel wurde 2014 ein besonders anspruchsvoller Güterweg und damit eine der letzten Hoferschließungen Tirols umgesetzt.

Dazu Robert Wendlinger: „Es gibt immer mehr Kunden die unsere spezifischen Kompetenzen über mehrere Bereiche schätzen. Beispielsweise ist unser Know how im Güterwegebau oder in der Energieversorgung besonders bei unseren Skigebiets-Partnern gefragt. In der Abfahrt Familienstreif Kitzbühel wurde in sehr schwierigem Gelände ein Skitunnel integriert. Oder Im Alpendorf St. Johann ein Straßentunnel unterhalb einer Piste geführt.“

„Gute Kommunikation mit allen unseren Partnern, Effizienz und ökologische Nachhaltigkeit sind inzwischen Markenzeichen unseres Planungsbüros geworden. Der Austausch mit den Behörden liegt uns am Herzen. Hier betreiben wir eine sehr feinfühlig Kommunikation um im Vorfeld bestmögliche Klarheit zu gewinnen. Das zahlt sich in jeder Hinsicht aus und wirkt wie ein roter Faden durch die Projekte, von der Erstberatung über die Planung und Bauleitung bis zur Inbetriebnahme.“ meinen Andreas Eller und Hans Glockengießer unisono.

Partner der Gemeinden in ganz Tirol

Im Bereich Kulturtechnik und Wasserwirtschaft hat man sich als verlässlicher Partner in der Planung und Baubegleitung von Trinkwasserversorgungsanlagen einen Namen gemacht. Diese Abteilung steht unter der Leitung von Dipl. Ing. Anita Lendl, die mit ihrer reichen Erfahrung eine gefragte Ansprechpartnerin für Gemeinden; Kommunalbetriebe und kommunalen Planungsverbänden ist. In den letzten Jahren wurden von AEP Planung und Beratung GmbH zahlreiche Hochbehälter, Trinkwasserkraftwerke, Abwasserbeseitigungsanlagen, Infrastrukturerneuerungen, Neuerschließungen oder Maßnahmen im Hochwasserschutz begleitet.

Im Auftrag von Gemeinden und der Landesstraßenverwaltung wurden von AEP einige Verkehrswege und Straßenbauprojekte geplant und umgesetzt. Immer öfter werden auch Planungsaufträge für Freizeitanlagen und Sportplätze durchgeführt. Ein Beispiel dafür ist das Höhenleistungszentrum Kühtai, das auf 1950 Metern Seehöhe errichtet wurde.

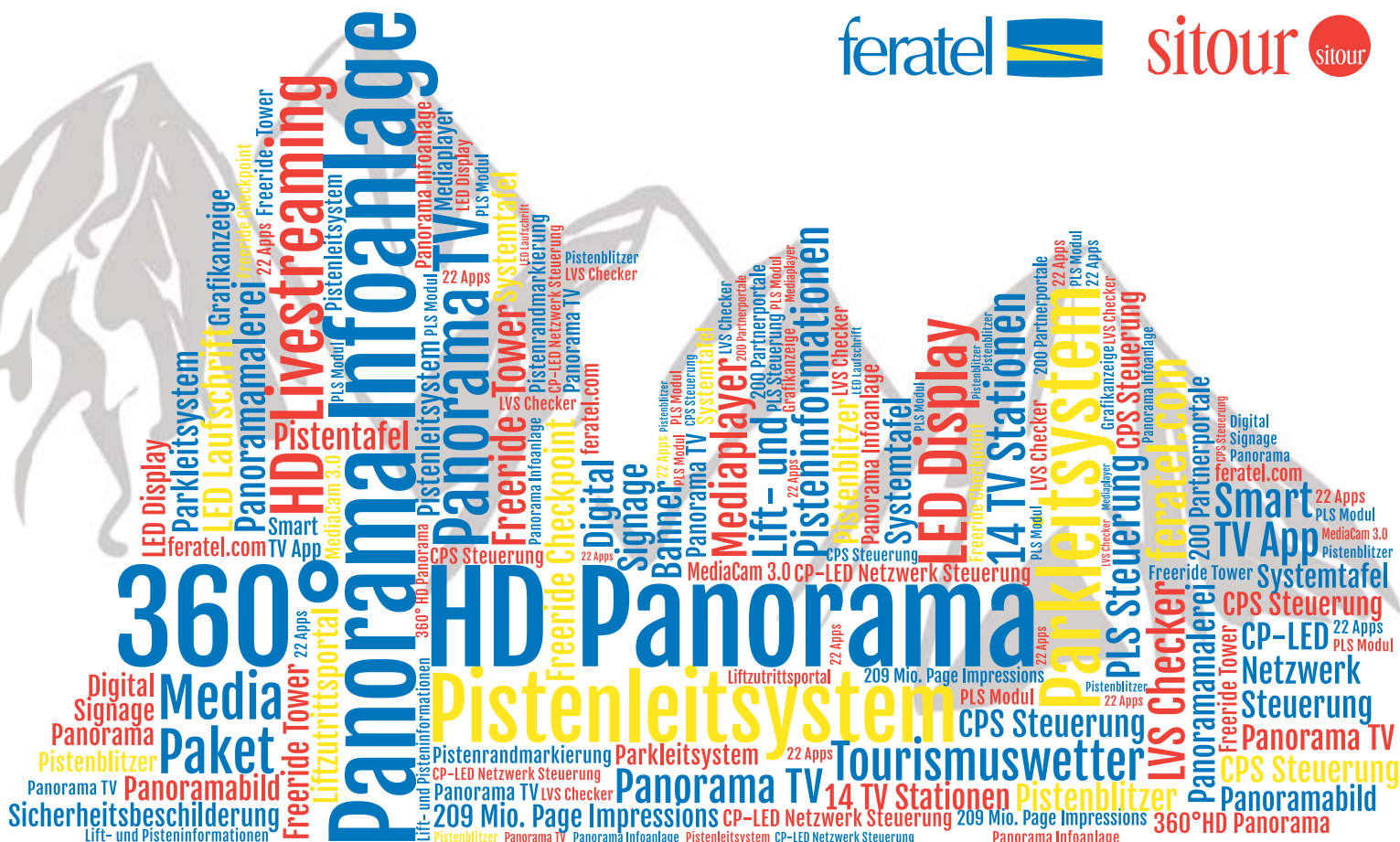
Die 5 Leistungsbereiche der AEP

- ▶ Kulturtechnik + Wasserwirtschaft
- ▶ Energieversorgung + Umwelttechnik
- ▶ Alpinetchnik + Schneeanlagen
- ▶ Verkehrswege + Straßenbau
- ▶ Freizeitanlagen + Sportplätze



Fotos: AFP

AEP Firmengebäude in Schwaz, Tirol.





Die Schneerräumungsanlage K20 – Vario von Zaugg AG Eggiwil, aufgebaut auf einem eigenen Wagen der MGB, ist seit der Wintersaison 2013/14 zwischen Brig und Oberwald im Einsatz.



Das Bedienpult ist mit einer Funkfernsteuerung ausgerüstet und mit den beiden Joystick-Bedienhebeln lassen einfach die Scharflügel des Pfluges bedienen.

Matterhorn Gotthard Bahn vertraut auf Zaugg AG Eggiwil

In den letzten Jahren konnte die Zaugg AG aus Eggiwil zahlreiche Schneerräumprojekte für Schmalspurbahnen realisieren. Dank dem umfassenden Know-how der Zaugg AG Eggiwil werden diese spezielle Schneerräumungsfahrzeuge- und -geräte effizient und kundennah hergestellt so auch das Schneerräumungsfahrzeug K20-Vario bei der Matterhorn Gotthard Bahn (MGB).

Bewährter Keilschneepflug

Das Schienennetz der Matterhorn Gotthard Bahn (MGB) erstreckt sich von Disentis in Graubünden über den Oberalppass und Andermatt im Kanton Uri nach Realp, mit einer Verbindung hinunter nach Göschenen. Weiter verläuft sie von Realp durch den Furka-Basistunnel nach Oberwald im Wallis, Brig und Visp bis hinauf nach Zermatt unterhalb des Matterhorns. Um die Strecke im Winter von Neuschnee zu befreien, schaffte sich die MGB für die Wintersaison 2013/14 ein Schneerräumungsgerät Typ K20-Vario von Zaugg AG Eggiwil an. Das Schneerräumungsgerät wird an eine Lokomotive angehängt und ist im Einsatz auf der Strecke zwischen Brig und Oberwald. Im kommenden Sommer erhält die MGB die zweite Ausführung von diesem Typ als Schneerräumungsgerät für die Strecke Brig – Zermatt. Als Antriebsquelle für alle hydraulischen Funktionen

vom Keilschneepflug K20-Vario dient ein Diesel-Verbrennungsmotor vom Typ Mercedes OM924LA.3B. Dieser ist komplett mit Luftfilter, Auspuff, Abgasnachbehandlung (SCR), 2 Batterien 12V, Kraftstofftank, sowie mit allen nötigen Steuerelementen ausgerüstet. Die Steuerung der hydraulischen Funktionen erfolgt über das portable Bedienpult in der Kabine der Lokomotive. Während der Schneerräumungsfahrt sind in der Lokomotive zwei Personen, der Lokomotivführer sowie der Bediener des Schneepflugs. Das Bedienpult (Funkfernsteuerung) ist mit zwei Joystick-Bedienhebel für die Steuerung der Scharflügel sowie mit dem notwendigen Not-Aus Schalter, Kontrolllampen und Motorfehlerrmeldungen ausgerüstet. Unter der Abdeckung über der Vorderachse ist ein Radialventilator aufgebaut, der zur Reinigung der Weichen und Zahnstangeneinfahren eingesetzt wird. Sollte einmal die



Der Projektleiter für Rollmaterial und Traktion, Andreas Schmid, der Streckenverantwortliche, Gerhard Paris sowie der Bediener Alfons Hischier sind mit dem Schneerräumungsgerät der Zaugg AG Eggiwil sehr zufrieden.



Mit dem Spurpflug wird der Schnee zwischen den Schienen geräumt.



Als Antriebsquelle dient ein Diesel-Verbrennungsmotor von Mercedes.

Richtung der Schneeräumenanlage geändert werden, so kann dies mit dem Drehstempel erfolgen (Drehen ist bis zu 25 Promille Neigung möglich).

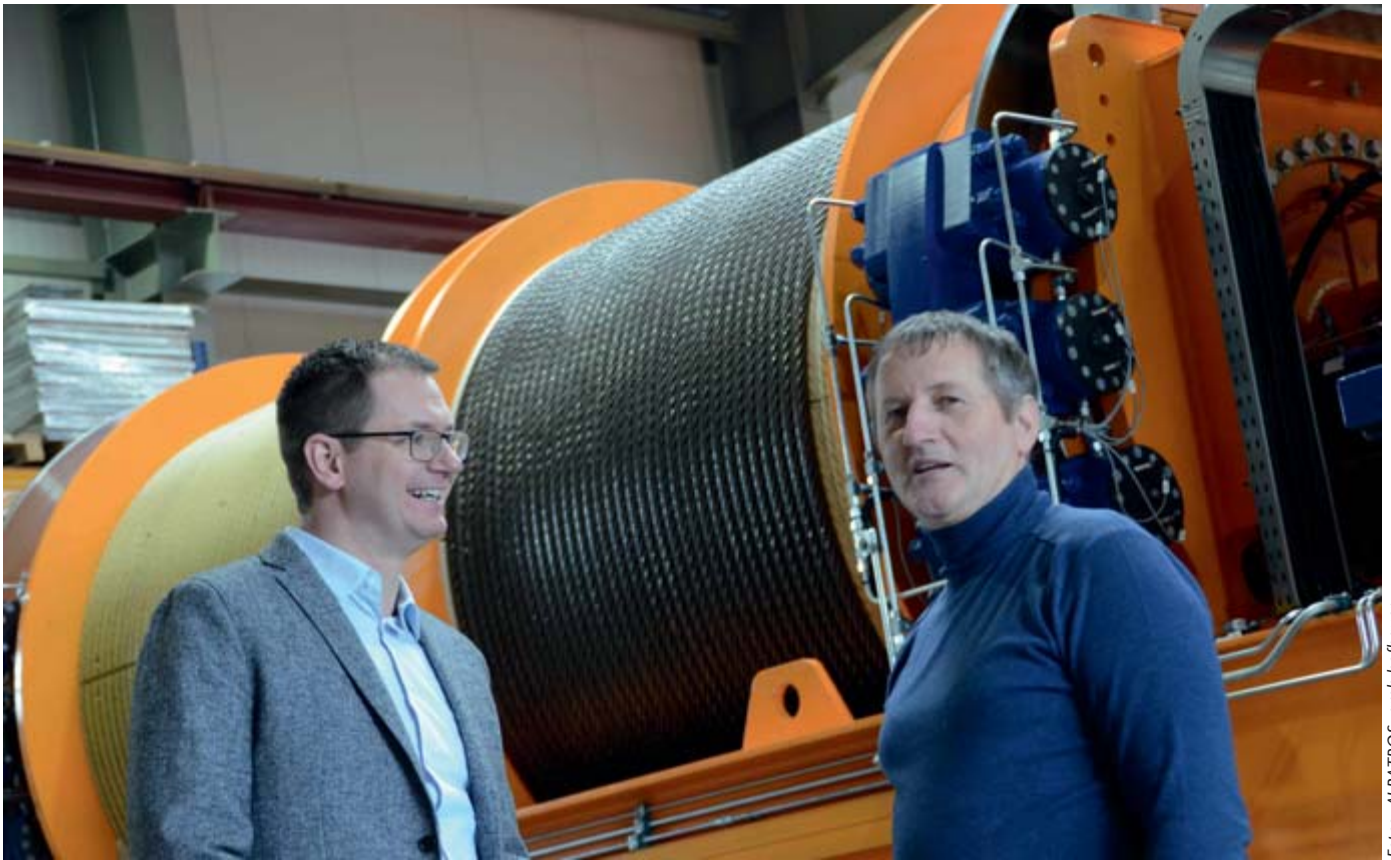
Große Zufriedenheit bei der MGB

Der Zaugg-Keilschneepflug Typ K20-Vario ist in optimal gerundeter Scharform für den variablen Räum-einsatz mit zwei Scharflügeln konzipiert. Durch die gewölbte Scharform gewährleistet der Pflug einen weiten Schneeauswurf. Mittels den hydraulisch verstellbaren Scharflügeln, kann der Pflug so eingestellt werden, dass der Schnee nach links und rechts verlagert wird. In V-Form kann der Schnee transportiert werden. Die Schwenkzylinder sind über Druckbegrenzungsventile abgesichert. Mit der Hebe- und Senkvorrichtung ist der Pflug ca. 350 mm auslegbar. Das Fahrgestell für die Schneeräumungsanlage wurde von der MGB zur Verfügung gestellt. Der Zusammenbau des Schneepflugs erfolgte in Eggiwil.

Der Projektleiter für Rollmaterial und Traktion, Andreas Schmid, der Streckenverantwortliche, Gerhard Paris sowie der Bediener Alfons Hischier sind mit dem Schneeräumungsgerät der Zaugg AG Eggiwil sehr zufrieden. Mit dem K20-Vario kann die Strecke im Goms bei jeden Wetterbedingungen aufrechterhalten werden. Insbesondere der erstmalige kombinierte Einsatz von Pflug und Gebläse haben sich bestens bewährt und hat die Unternehmungsverantwortlichen überzeugt ein weiteres Schneeräumungsgerät anzuschaffen. Mit dem Gebläse werden die zahlreichen Weichen zwischen Brig und Oberwald effizient und rasch vom Neuschnee befreit. Das neue Schneeräumungsgerät trägt entscheidend zur Sicherstellung des Fahrplanes der Züge im Winter bei.

ZAUGG AG EGGIWIL

Die Zaugg AG Eggiwil ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung technisch hochstehender Geräte für die Schneeräumung auf Strasse und Schiene und spezialisierter Geräte für die Bearbeitung von Schneepisten. Die Zaugg-Produkte sind bekannt für ihre herausragende Schweizer-Qualität, die außerordentliche Betriebssicherheit, den unübertroffenen Arbeitskomfort, die überdurchschnittliche lange Lebensdauer und bieten dadurch ein Höchstmaß an (Räum)-Leistung und Wirtschaftlichkeit. Dank stetiger Innovation und Anpassungsfähigkeit an die Kundenbedürfnisse, ist das Unternehmen in den letzten Jahren stark gewachsen.



Fotos: ALBATROS, gmh holbauer

Kurz vor der Auslieferung in der Produktionshalle in Herzogsdorf: v. l. Michael Stadler, Pfeifer-Geschäftsführer Österreich und Johann Pichler, Geschäftsführer von Albatros Engineering.

Albatros und Pfeifer stemmen gemeinsam Mammut-Auftrag

Spezial-Förderanlage für den Semmering Basis-Tunnel

Den bisher größten gemeinsamen Auftrag können die beiden Unternehmen Albatros Engineering und Pfeifer Seil- und Hebetechnik melden. Albatros konstruierte und baute eine Spezialförderanlage für den Bau eines Teilabschnittes des Semmering-Basistunnels. Und von Pfeifer kommen dazu die speziellen Seile.



Verladung zum Abtransport ins Semmering-Gebiet: eine von sechs riesigen Seilwinden aus dem Hause Albatros Engineering.

Durchgesetzt

Ein Auftrag, der alle Kräfte bündelt: Das Herzogsdorfer Engineering-Unternehmen Albatros konnte sich gegen prominenten Wettbewerb durchsetzen und zog das von Swietelsky-Tunnelbau ausgeschriebene Projekt an Land. Aufgabe der aus insgesamt sechs Riesen-Seilwinden bestehenden Anlage ist es, täglich bis zu 18.000 Tonnen Gestein aus der Tiefe zu fördern, schwere Lasten sowie Personen zu transportieren.

Bereits in Betrieb

Die ersten gigantisch großen Seilwinden wurden nach dem Transport aus dem Mühlviertel an Ort und Stelle für den Einsatz im Boden verankert und gehen demnächst in Betrieb.

Sprengt alle Dimensionen

Insgesamt eineinhalb Jahre dauerte die Vorbereitungsphase für das Mammut-Projekt und innerhalb von nur sieben Monaten wurden die ersten Seilwinden lieferfertig gemacht. Wobei zu bedenken ist, dass das Herzogsdorfer Unternehmen Albatros Engineering allein für diesen Auftrag eine 600 m² große Halle errichten musste. Darüber hinaus war für den gigantischen Strombedarf bei den Probeläufen eine eigene Stromversorgung mittels Generator notwendig.

Sechs Jahre im Einsatz

Insgesamt ist damit zu rechnen, dass die Albatros-Anlage sechs Jahre am Teilabschnitt „Fröschnitzgraben“ im Einsatz bleibt. „Wir sind stolz, dass wir als 18-Mann-Betrieb aus dem Mühlviertel diesen Groß-Auftrag an Land ziehen konnten. Das Volumen liegt im Bereich von mehreren Millionen Euro“, sagt Albatros-Geschäftsführer Johann Pichler.

Bergbau-Know-how

Pichler verweist in diesem Zusammenhang auf die Bedeutung, der das Seil bei dieser Dauerbelastung standhalten muss: „Lasten bis zu 120 Tonnen werden von unserer liftartigen Anlage im Zehn-Minuten-Takt befördert. Hier gibt es für uns nur einen Partner, Pfeifer Seil- und Hebetechnik, der die speziellen Pfeifer-Seile, geeignet für den Bergbau, liefert.“



Das Albatros-Team vor der bisher größten gebauten Seilwinde.

Maximale Sicherheit

Hier geht es um maximale Sicherheit und Funktion, deshalb gebe es zu den hoch verdichteten und mit hoher Bruchfestigkeit ausgestatteten Pfeifer-Seilen keine Alternative, ergänzt Pichler.

Das Projekt verbindet

Bei Pfeifer Seil- und Hebetechnik Österreich handelt es sich bei diesem Projekt ebenfalls um eines der größten je abgewickelten Einzelprojekte. „Bei einem Pfeifer-Auftragsvolumen von rund 600 000 Euro lieferten wir insgesamt 112 Tonnen an Seilen und extra gefertigten Spezial-Beschlägen an Albatros und nützten das bereits seit Jahren gemeinsam erworbene Know-how beider Unternehmen“, schildert dazu Michael Stadler, Geschäftsführer von Pfeifer-Österreich.

hochwertige Spezialkleidung für Lift- und Bergbahnen von



- individuelle und strapazierfähige Spezialkleidung in bis zu 49 Farbkombinationen
- viele gängige Farben werden künftig ab Lager lieferbar sein, d.h. ohne Vororder lieferbar
 - Nachliefergarantie
- Sonderfarben bei entsprechender Menge möglich
 - Sondergrößen
- praxisorientierte Ausstattung wie Funkgeräetaschen, abtrennbarer Schneefang, Beinreißverschluss etc.
 - hoch atmungsaktive Membrane Klasse 3
- öl- und schmutzabweisende Flourcarbonimprägnierung
 - Lichtechtheit Klasse 5
- Veredelung mit Stick-, Web- und Patchemblemen.

Wir versorgen Sie mit allem was Sie für den Winter- und Sommerbetrieb brauchen:
robuste Winterkleidung, Softshell (auch Hosen), Fleece, T-Shirt's, Polo's, Sweatshirt's
Schuhe (Haix + Hanwag + temperaturbeständig bis -60°C), Handschuhe

WIR SIND AUSSTELLER AUF DER INTERALPIN - B.1/C131



Gewerbestr. 7b D-87452 Altusried-Krugzell

Tel. +49 (0) 8374 / 232733-0 Fax. +49 (0) 8374 / 232733-99
www.arbeitsschutz-mueller.de info@arbeitsschutz-mueller.de



INT69 Diagnose System.



Ölniveausensor

KRIWAN

Sicherheit und Schutz durch das neue Diagnose-System

Über 40 Jahre Erfahrung stecken im neuen Diagnose-System von KRIWAN. Mit seiner Hilfe können Schäden an elektrischen Maschinen und Motoren durch rechtzeitige Vorbeugung vermieden werden.

Seit Jahrzehnten beschäftigt sich KRIWAN weltweit mit dem Schutz von elektrischen Maschinen, Transformatoren und Motoren. Das hat das Unternehmen in Nischenmärkten zum Weltmarktführer gemacht und gibt den Kunden im höchsten Maße Sicherheit. Zentrales Thema dabei ist die Überwachung der Wicklungstemperatur in der Maschine. Hier ist es vollkommen egal, ob die Motoren einer Kältemaschine, eines Kompressors, einer Seilbahn oder der Antrieb von Schneemaschinen überwacht werden. Die Technologie dahinter bleibt im Wesentlichen immer dieselbe – mit Sensoren überwachen und mit Elektronik schützen bzw. abschalten bevor Schaden entsteht.

In Forchtenberg (Baden-Württemberg) gefertigte und 100% stückgeprüfte PTCs (Widerstände mit positivem Temperaturkoeffizient) werden in die Wicklung oder mit speziellen Armaturen in Lage eingebracht. Im Fehlerfall, also bei stark steigenden Temperaturen, werden diese Sensoren sehr hochohmig. Die Elektronik erfasst diese Veränderung zum Schutz der Maschine oder des Motors.

Rechtzeitig vorbeugen


Die neueste Entwicklung von KRIWAN und das Resultat von über 40 Jahren Erfahrung ist das Diagnose-System. In Kombination mit Sensoren, die auf die Applikation abgestimmt sind, wie z.B. Differenzdruckschalter, Ölniveausensoren über Temperatursensoren jeglicher Bauform und Ausstattung bis hin zur Phasenüberwachung inklusive Drehrichtungserkennung werden Maschinen überwacht. INT69 Diagnose speichert neben Betriebszeiten und Schaltzyklen der einzelnen Maschinen auch aufgetretene Fehler. Servicetechniker können diese Informationen über einen Datenport abrufen. Das Zauberwort beim Schutz elektrischer Maschinen und Motoren heißt dabei RECHTZEITIG oder VORBEUGEND. So rechtzeitig, dass empfindlicher Schaden an der Maschine vermieden wird.

Über die INTElligence Software lassen sich die einzelnen Maschinen beobachten und Zustände abfragen. Die Daten können vor Ort über einen USB-Umsetzer abgerufen und per Modbus RTU in eine übergeordnete Regelung eingebunden werden. Dazu ist INTElligence

Software auch zur Datenanalyse via Internet oder Intranet fähig.

Sensoren, die in dieser Anwendung immer mehr zum Einsatz kommen, sind Niveausensoren zur Messung von Flüssigkeiten auf optischer Basis. Der Sensor besteht aus einem Einschraubteil in robuster Bauform mit Glaskegel und einer elektronischen Auswerteeinheit. Damit lassen sich neben Öl natürlich auch viele andere Arten von Flüssigkeit detektieren bzw. deren Niveau überwachen. Dies wohlgerne auch zuverlässig bei äußerst kritischen Umweltbedingungen wie z.B. Kälte, Wärme, Erschütterungen, Staub und Sonneneinstrahlung, um nur einige zu nennen.

In der gesamten Alpinetechnik-Branche sind ausgesprochen viele Motoren im Einsatz. Ganz einfache bis hin zu komplexen Motoren und Maschinen, die den Dienst nicht versagen sollten – Seilbahnen die nicht stehen dürfen oder Beschneiungsmaschinen, die dann, wenn Sie gebraucht werden, auf Knopfdruck funktionieren müssen.

 Infos:
www.kriwan.com

Der Weg auf den Gipfel

Marktstrukturanalyse für Seilbahnhersteller

Pünktlich zur Wintersaison wurde an der SRH Hochschule Heidelberg eine wissenschaftliche Abschlussarbeit verfasst, die sich mit der Marktstruktur bei Seilbahnherstellern auseinandersetzt. Geschrieben wurde sie von Marc Anders, betreut von Prof. Dr. Markus Breuer.



Größte urbane Seilbahn Eurasiens in Ankara.

Foto: LEITNER ropeways

Ausgangspunkt war die Erkenntnis, dass im Bereich der alpinen Beförderungsanlagen von einem sog. angebotsseitigen Duopol gesprochen werden kann. Dies bedeutet, dass einer großen Anzahl von Nachfragern (hier: Seilbahnbetreiber) zwei Anbieter (hier: Doppelmayr und Leitner) gegenüberstehen, die gemeinsam einen Marktanteil von ca. 90 % am europäischen Seilbahngeschäft haben. Diese Marktstruktur ist das Ergebnis eines langjährigen Konzentrationsprozesses, der zu Beginn des neuen Jahrtausends sein vorläufiges Ende gefunden hat. Neben Doppelmayr und Leitner existieren zwar noch wenige weitere Unternehmen, die bislang jedoch keine signifikanten Marktanteile erzielen konnten.

Die Dominanz der beiden angesprochenen Marktführer wird vor allem durch

deren Investitionen in technologische Innovationen gefestigt. Die Komplexität der Technologie hat sich dabei in den letzten Jahren stark erhöht. Neben den großen Marktanteilen profitieren die beiden etablierten Anbieter zudem von neuen Kundengruppen. So realisierte bspw. Leitner 2014 die längste urbane Seilbahn Eurasiens in Ankara. Kurzfristig ist nicht mit einer Änderung der dargestellten Situation zu rechnen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Möglichkeiten für Seilbahnbetreiber bestehen, um eine gute Verhandlungsposition gegenüber den Herstellern einzunehmen. Generell sind dazu drei Ansätze denkbar:

► Die Bahnbetreiber versuchen bewusst, die marktbeherrschenden Anbieter gegeneinander auszuspielen, was jedoch Risiken implizieren kann.

► Die Bahnbetreiber bündeln ihre Nachfrage, wie es seit einigen Jahren unter dem Logo der Pool Alpin bereits praktiziert wird. Da Beförderungsanlagen als Investitionsgüter aber oftmals individuell an die Wünsche des einzelnen Kunden angepasst werden müssen, sind Verbundeffekte eher begrenzt.

► Schließlich besteht die Möglichkeit, langfristige Verträge auszuhandeln und den Anbieter bspw. in die langfristige Planung zu integrieren. Mittels derartiger Schritte kann unter Umständen sogar eine strategische Partnerschaft zwischen Seilbahnbetreiber und Hersteller erreicht werden (Win-win-Situation). Welcher der skizzierten Ansätze in der Praxis aufgegriffen werden sollte, muss aber schlussendlich einer Einzelfallunterscheidung unterliegen.



Wir planen und bauen komplexe Prozessleitsysteme für höchste Ansprüche an Zuverlässigkeit, Verfügbarkeit, Unterhalt und Sicherheit.

www.sisag.ch



ristretto.ch

Neuigkeiten aus dem Hause Baumann Schutzfolien®

Wie jedes Jahr haben sich die Spezialisten von Baumann Schutzfolien® auch in der vergangenen Zeit wieder Gedanken gemacht, wie man die Produkte am Markt noch besser platzieren könnte. Damit das Angebot des Unternehmens noch interessanter und vielfältiger wird, hat man die bestehende Produktpalette noch um zwei Dinge erweitert.



Fotos: Baumann Schutzfolien®

Auch für Dachscheiben an Berg- oder Talstationen hat Baumann Schutzfolien® jetzt eine interessante Lösung parat.

Da viele Bergbahnbetreiber über unschön aussehende und durch UV-Licht zerstörte Dachscheiben an den Berg- und Talstationen klagen, haben sich die Spezialisten von Baumann Schutzfolien® intensiv mit dieser Thematik auseinandergesetzt. Als Ergebnis verfügt man jetzt über eine Innovation, die man dieses Jahr auf der Interalp in Innsbruck präsentiert.

Bei dieser Neuheit handelt es sich um eine UV-beständige Spezialkunststoffbeschichtung auf der Außenseite von Polycarbonatscheiben, die dadurch bedeutend stabiler und belastbarer sind als einfache, ungeschützte Scheiben. Damit erhält die PC-Scheibe eine bessere Stabilität und eine viel höhere Lebensdauer – und das durch eine verhältnismäßig dünne Schutzschicht.

Für die neue Spezialbeschichtung wird ein transparenter Kunststoff verwendet, der absolut kompatibel mit dem PC-Material ist. Dabei besteht die Möglichkeit, diesen im Vorfeld auf neue Scheiben sofort aufzubringen oder auch nachträglich bestehende Anlagen nachzurüsten. Damit die Mitarbeiter von Bergbahnen die anfallenden Arbeiten auch selber vor Ort ausführen können, wird Baumann Schutzfolien® demnächst Schulungen zu dieser Technik anbieten.

Leuchteffekt im Innenraum

Eine weitere Neuheit auf der Messe ist die Möglichkeit, jede Kabine am Seil mit einem speziellen Leuchteffekt im Innenraum individuell zu gestalten. Ob blau,

gelb oder rot – alle Farben und auch Farbwechsel sind möglich.

Auch für diese Innovation wurde im Vorfeld lange experimentiert und getestet. Als Resultat steht nun ein weltweit einzigartiges System zur Verfügung. Die dafür benötigte Technik wird je nach Kabinengröße „unsichtbar“ unter der Decke verstaut. Sie ist ausgesprochen robust und sicher vor Vandalismus.

Diese „Leuchteffekte“ sind ein interessanter Hingucker für Skigebiete mit Nachtskilaufveranstaltungen oder bei großen Events. Auch bei Stadtbahnen oder traditionellen Fahrgeschäften wie Riesenrädern etc. können sie ihre Vorzüge gut ausspielen.

das Unternehmen auf Qualität setzt, werden keine Billigscheiben angeboten.

Zum Sortiment der Baumann Schutzfolien® gehören weiterhin die bewährten Schutzfolien für den Innenbereich der Kabinenscheiben, mit denen die empfindlichen Oberflächen geschützt werden. Auch zum Thema Wetterschutzhauben hat man ein stimmiges Angebot bereit, das gerne im persönlichen Gespräch erarbeitet wird.

Know-how bis ins Detail

Auf dem Markt werden mittlerweile auch „kratzfeste Scheiben“ zur Nachrüstung angeboten. Bei diesen



Die Kabinenscheiben der 8er-Kabinenbahn „Tiergarten“ der Hochkönig Bergbahnen/Mühlbach erstrahlen dank der Baumann Schutzfolien® in neuem Glanz.

Durchdachtes Angebot

Für alle Interessenten lohnt sich ein Besuch im bestehenden Internetshop. Unter der Internetadresse www.gondelbahn-schutzfolie.eu hat das Unternehmen den Button „Angebot zusammenstellen“ platziert. Hier kann jeder Besucher die benötigten Kabinenscheiben der unterschiedlichsten Typen ganz individuell nach seinen Wünschen und dem jeweiligen Bedarf mit oder ohne Schutzfolie bestellen. Dazu kann der Umbau der Scheiben auch vor Ort durch die Fachkräfte von Baumann Schutzfolien® erfolgen.

Bei den Scheiben, die hier erhältlich sind, handelt es sich um das hochwertige Originalscheibenmaterial, genau wie es die Kabinenhersteller verwenden. Da

Scheiben ist allerdings zu bedenken, dass sie ausschließlich bei Kabinen mit planen Scheiben eingebaut werden sollten, da sie ungeeignet für jegliche Verformung sind – auch wenn eine solche notwendig beim Einbau der Scheiben in die Kabinen ist.

Werden solche Herstellerinformationen außer Acht gelassen, können Risse bzw. Brüche im Material die Folge sein. Diese Tatsache ist ein weiterer wesentlicher Grund, sich für Schutzfolien zu entscheiden. Das Material zeichnet sich durch die notwendige Elastizität aus und nimmt deshalb auch Biegungen nicht übel.

 Infos:

www.gondelbahn-schutzfolie.eu

Schanzen-Neubau in Tschagguns

Erst die Beleuchtung von STICH® macht die Anlage perfekt

Das große Know-how der Firma STICH® – Stichaller GmbH bei der Errichtung hochkarätiger Beleuchtungen für Sportanlagen ist international bekannt und gefragt. So entschied sich auch das Montafon Nordic Sportzentrum in Tschagguns (Vorarlberg/Austria) für die Kärntner Profis bei der Errichtung einer fernsehtauglichen Flutlichtanlage für ihre vier neuen Sprungschanzen. So konnte getrost das EOYF (Europäisches Olympisches Jugendfestival) vom 25. – 30. 1. hier über die Bühne gehen!



Fotos: Stichaller

Die Flutlichtanlage für die 4 Sprungschanzen im Nordic Sportzentrum in Tschagguns (A) war ein typisches Projekt der Firma Stich®.

JOCHUM.CONSULTING.

Zahlen, Daten und Fakten am Berg.

30%

.....
mehr Wertschöpfung.
Machbar?

Wir planen und beraten bestehende oder neue Skigebiete und alpine Tourismusregionen. Unabhängig. Individuell. **Punktgenau.**

Ing. Dietmar Jochum

A-6867 Schwarzenberg

T +43 (0)5512 42 8 45

info@jochum-consulting.com

www.jochum-consulting.com

Tschagguns am Eingang des Montafon wollte als Gastgeber für die EOYF – Europas größte Multi-Sportveranstaltung im Nachwuchssport und Vorstufe der Olympischen Spiele – perfekt gerüstet sein. Dazu gehörte nicht zuletzt ein neues nordisches Sportzentrum, dessen Herzstück eine moderne Schanzenanlage mit den 4 Größen HS 22, HS 44, HS 66 und HS 108 m für Sommer- wie Winternutzung ist. Diese konnte nach einigen Herausforderungen Ende Juni 2014 um ca. 15,2 Mio. Euro fertiggestellt werden. Zumindest fast. Was zur absoluten Professionalität noch fehlte, war eine fernsehtaugliche Flutlichtanlage um 435 000 Euro. Dank weiterer finanzieller Unterstützung des Landes Vorarlberg konnte diese dann im Herbst vergangenen Jahres bei der Firma Stich® in Auftrag gegeben werden.

Für das Vorhaben wurden 5 Maste mit 25 m Lichtpunkthöhe und 70 Stück Hochleistungsscheinwerfer der Type Philips ArenaVison 2000 W benötigt.

Das sind Präzisionsfluter, die über 8 verschiedene Reflektortypen verfügen. Mittels Lichtberechnung wird jeweils der Ausstrahlwinkel sowie der Zielpunkt ermittelt. Ausgelegt ist die ganze Anlage für ca. doppelt so viele Scheinwerfer. Der Rest wird in Baustufe 2 umgesetzt werden. Bei Baustufe 1 wurden jedoch die Masten, Verteiler, Kabel etc. bereits für die Ausbaustufe 2 ausgerichtet. Der weitere Ausbau erfolgt, wenn eine Veranstaltung abgehalten werden sollte, bei welcher hochauflösende Fernsehaufnahmen gemacht werden (HD). Der jetzige Status genügt für Standard-Fernsehaufnahmen.



Die Maste wurden von einem Kamov zu ihren Standorten geflogen.

Montage in nur 4 Tagen erledigt

Die Firma Stich, welche schon weltweit Erfahrung mit der Errichtung von hochkarätigen Beleuchtungen für Sportanlagen mitbringt, hat die Montage und Inbetriebnahme in nur 4 Tagen umgesetzt. Die 5 Maste wurden in Teilen mit einem Schwerlastkran abgeladen und vor Ort zusammengebaut, hierauf die Konsolen, Rampen und Leitern montiert, die Schaltkästen konfektioniert und die Kabel eingezogen. Die 4,5 Tonnen schweren Maste wurden anschließend mittels Helikopter Kamov von Heliswiss zu ihren Standorten im Gelände geflogen. Eine zentimetergenaue Präzisionsaufgabe war dann bei der Verschraubung an den Fundamenten gefragt.

Im Zuge der Komplettierungsarbeiten noch am liegenden Mast wurden die Hochleistungsfluter an den Konsolen befestigt und die Zielkoordinaten mittels Winkelmesser nach vorangegangener Lichtberechnung eingestellt.

Bei Inbetriebnahme sollte das Beleuchtungsbild nämlich weitgehend passen. Durch eine letzte Feinjustierung seitens des Stich-Teams konnte abschließend eine gleichmäßige Ausleuchtung präsentiert werden. Geschäftsführer Elmar Egg vom Auftraggeber Nordic Sportzentrum zeigte sich mit dem Ergebnis hochzufrieden und kommentierte:

„Kompliment und Gratulation. Das ganze Stich-Team hat hervorragende Arbeit geleistet. Ich kann die Firma Stichaller bestens empfehlen. Es war angenehm zu sehen, wie ein eingespieltes Team Hand in Hand gearbeitet und die 5 Masten in nur 4 Arbeitstagen fix und fertig montiert hat.“

 Infos: Montagevideo in Full HD Format unter: <http://www.flutlichtanlagen.at/Videos/>



Die Teile der 25 m hohen Maste wurden von einem Schwerlastkran abgeladen und vor Ort zusammengebaut.



Danfoss

PLUS+1: das leistungsstarke Steuerungs- und Automatisierungssystem für mobile und stationäre Hydraulik-Anwendungen.

Alles aus einer Hand: Kontroller, Display, Joystick, Ventilblock und Servicetool.

Umfassende Dienstleistungen:

- Projektierung
- Auslegung
- Konstruktion
- Montage
- Inbetriebnahme
- Wartung & Service

BIBUS HYDRAULIK
SUPPORTING YOUR SUCCESS

Tel. 044 877 52 11
www.bibushydraulik.ch



Passagiere verschieben mit dem selbstfahrenden Seilfahrgest SS1.



Am Laufwerk Typ TB können bis zu drei Personen angehängt werden.

IMMOOS

Der Partner für Bergungs-Speziallösungen

Bergungs-Spezialist IMMOOS hat für mögliche Rettungs-Szenarien auch bei problematischen Gelände-Verhältnissen meist eine Lösung. Wo nicht abgeseilt werden kann, gibt es die Variante, die Passagiere entlang dem Bahnseil zu bergen.

Bei exponierten Anlagen gibt es oft unwegsame oder lawinengefährdete Abschnitte, wo bei einem Notfall die Passagiere nicht abgeseilt werden dürfen. IMMOOS hat hierfür spezielle Lösungen. Kürzlich wurde beispielsweise für die Impianti Colfosco SpA ein maßgeschneidertes Rettungskonzept erarbeitet. Dies wurde erforderlich, weil bei einem Erdbeben unter anderem auch der Sessellift Borest in Mitleidschaft gezogen wurde. In kürzester Zeit wurde durch LEITNER ropeways eine neue 8er Kabinenbahn aufgebaut. Weil der Erdbeben damals auch sämtliche Bäume mitgerissen hatte, kann im Winter nicht ausgeschlossen werden, dass in diesem Bereich eine Lawinengefahr besteht. Für eine allfällige Bergung bedeutet dies, dass die Passagiere nicht in dieses Gelände abgeseilt werden können. IMMOOS hat sich dieser Herausforderung gestellt und entwickelte ein maßgeschneidertes Bergungskonzept. Mit dem neuen Motor zum selbstfahrenden Seilfahrgest SS1 werden jeweils zwei Passagiere entlang dem Förderseil in einen sicheren Bereich gezogen und erst dort abgeseilt. Diese Lösungsvariante mit dem Motor zum Seilfahrgest SS1 ist bei eher flachen Seilfeldern möglich. Wenn es in einem steileren Bereich vollzogen werden muss, hat IMMOOS passende Seilwinden dafür im

Sortiment. Diese Lösung wurde beispielsweise bei der neuen Rotenflue-Bahn in der Zentralschweiz eingesetzt, weil dort im obersten Streckenabschnitt das felsige Gelände ein Abseilen verhindert. Weil das Retten entlang dem Bahnseil talwärts aufwändiger gewesen wäre, entschied man sich, die Passagiere im oberen Bereich mit einer Winde bis zur Bergstation hoch zu ziehen.

Diese Alternative des Bergens entlang dem Bahnseil kann natürlich bei Seilfeldern, wo die Passagiere talwärts verschoben werden können, auch ohne Winde praktiziert werden. So geschehen bei der Anlage GD8 Byliften in Schweden, wo die Passagiere bei einem Streckenabschnitt aufgrund des felsigen und unwegsamen Geländes nicht abgeseilt werden können. Mit dem speziell dafür entwickelten „Tripple-Laufwerk Typ TB“ werden bis zu drei Passagiere gleichzeitig entlang dem Bahnseil von Kabine zu Kabine verschoben, bis sie sich in einem sicheren Bereich befinden und dort abgeseilt werden.

Somit konnte bei einigen Anlagen, wo früher eine Bergbahn unumgänglich gewesen wäre, eine kostengünstige Alternative angeboten werden.



Infos: www.immoos-rescue.com

Neue Wolfkabinen sind gefragt

„wolfkabine“ aus dem Berner Ort Seftigen, fertigt Kommando- und Steuerungskabinen der besonderen Art. Dank raschem Handeln aus einer Notsituation, eröffnete sich für das Unternehmen Hugo Wolf AG eine neue Marktnische.



Fotos: dab



Dank kurzer Produktionszeit konnte am Pizol im letzten Herbst ein sturmbeschädigtes Überwachungshäuschen rechtzeitig zur Wintersaisonöffnung ersetzt werden.

Für den Geschäftsführer André Sommer von „wolfkabine“, hat sich das rasche Handeln am Pizol gelohnt. Inzwischen werden weitere Skiliftüberwachungshäuschen in Seftigen produziert.

Letzten November zog ein Sturm über das Skigebiet von Pizol im Kanton St. Gallen hinweg und beschädigte das Überwachungshäuschen am obersten Skilift dermaßen, dass es ersetzt werden musste. Die Verantwortlichen der Pizol Bergbahnen erkundigten sich bei Hugo Wolf AG in Seftigen „wolfkabine“, bekannt für den Bau von Überwachungshäuschen für Seilbahnen, ob sie bis zur Eröffnung der Wintersaison ein Skiliftüberwachungshäuschen liefern könnten. Bis dahin produzierte „wolfkabine“ Kommando- und Steuerungskabinen der besonderen Art. Jedoch ein sechseckiges Skiliftüberwachungshäuschen wurde bis heute nicht produziert. Dank der grossen Erfahrungen vom Bau von Kommandohäuschen, nahm „wolfkabine“ die Herausforderung an.

Alles aus einer Hand

Innerhalb von drei Wochen war das Überwachungshäuschen mit den üblichen Standards der Wolfkabinen ausgestattet. Gute UV-Stabilität, geringes Eigengewicht sowie absolute Korrosionsbeständigkeit der Kunststoffelemente zeichnet auch das neue hexagonale Skiliftüberwachungsgebäude am Pizol aus. Die ganze Konstruktion ist gemäß Sicherheitskonzept ausgelegt und erfüllt die Anforderungen der diversen

Sicherheitsinstitutionen. Bei „wolfkabine“ werden ausschließlich zertifizierte Materialien eingesetzt, die den aktuellsten Brandschutzvorschriften entsprechen. Die totale Konstruktion des Skilift-Häuschens fand in Seftigen statt. Vom Produktionsort bis zur Bergstation des Skiliftes auf Pizol fand der Transport mit dem Lastwagen statt. Leicht, perfekte Isolation, komplett brandsicher und ein Rundum-Service sind die Vorzüge, welche die Kundschaft überzeugen. So auch den technischen Leiter der Pizol Bergbahnen AG, Reto Bernard. „Dank dem großartigen Einsatz der Mitarbeiter von „wolfkabine“ konnten wir auf Pizol rechtzeitig mit dem Winterbetrieb beginnen. Durch die hexagonale Form ist eine komplette Rundumsicht gewährleistet und kann einfach auf bestehende Steher montiert werden. Mit dem Rundum-Blick, kann der Skiliftmitarbeiter perfekt die Sicherheit für die Skifahrer sicherstellen“. „Für „wolfkabine“ hat sich das rasche Handeln für die Pizol Bergbahnen AG gelohnt. Derzeit konnten bereits weitere gleiche Skiliftüberwachungshäuschen produziert werden und das Interesse von zahlreichen Seilbahnunternehmen ist vorhanden und weitere Exemplare werden in diesem Jahr an Seilbahnbetreiber ausgeliefert, so der Geschäftsführer André Sommer, von „wolfkabine““.

dab

Eisenbeiss GmbH

Der kleine Sensor gegen große Schäden!

Als der Spezialist für Getriebe wird Eisenbeiss immer wieder von Seilbahnbetreibern angesprochen, ob es nicht Möglichkeiten bzw. Werkzeuge oder Methoden gäbe, um bei Getrieben die Schmierproblematiken einzudämmen, um schlussendlich große Schäden mit hohen Kosten und langen Stillstände zu vermeiden.



Sensor GearControl – Oil.

Mehr als 80 % der auftretenden Getriebeschäden stehen in einem direkten Zusammenhang mit der Schmierung. Durch eine Früherkennung mit GearControl – Oil, dem neuen innovativen Produkt aus dem Haus Eisenbeiss, kann ein Getriebeausfall verhindert werden.

Dieser Sensor ist ein Multiparameter-Messinstrument und Messwertspeicher in Einem. Er wird im Getriebe-sumpf oder in der Druckumlaufschmierung eingebaut oder nachgerüstet und misst die ölspezifischen Parameter. Auf diese Weise erkennt er zuverlässig und frühzeitig einen mangelhaften Zustand des Schmieröles. Der Seilbahnbetreiber erhält dadurch die Möglichkeit, rechtzeitig zu agieren, bevor fatale Schäden im Getriebe entstehen.

Jahrelange Erfahrung gibt Sicherheit

Um gezielte Maßnahmen setzen zu können, hat sich der Einsatz der Serviceingenieure von Eisenbeiss mit dem Endoskop bzw. Gearoscopy vielfach bewährt. Mit dieser Methode kann ein Gesamtzustandsbericht ausgesprochen praktisch geliefert werden, entspre-

chende Maßnahmen werden dann gemeinsam mit den Kunden abgestimmt.

Diesen Service bietet Eisenbeiss nicht nur auf die eigenen Getriebe, sondern auch bei Getriebevarianten anderer Hersteller. So wurden in der letzten Saison annähernd 80 % der Reparaturen an Fremdgetrieben durchgeführt. Die flexible Servicemannschaft von Eisenbeiss stellt dabei sicher, dass auch auf individuelle Kundenwünsche schnell reagiert werden kann.



Fotos: Eisenbeiss

Getriebekontrolle durch den Getriebespezialisten Eisenbeiss.



Verlegung der Rollrasen.



Sofortiges Grün auf Spielplätzen im alpinen Bereich.

Fotos: Kärntner Saatbau

Kärntner Saatbau/Alpiner Rollrasen

Sofortiger hundertprozentiger Erosionsschutz, sofortiges Grün

Alpiner Rollrasen ist der Problemlöser auf Flächen bei denen höchstes Augenmerk auf einen sofortigen hundertprozentigen Erosionsschutz oder auf ein schnelles saftiges Grün gelegt wird. Für die Anwendung prädestiniert sind zum Beispiel steile Böschungen, aber auch Spielplätze oder Begrünungen im Bereich von Almhütten oder Liftstationen im alpinen Gebiet.

Was ist alpiner Rollrasen?

Alpiner Rollrasen setzt sich ausschließlich aus standortgerechten Arten der alpinen und obermontanen Stufe zusammen und wird in Form von Rasenstücken in Rollen geerntet. Er kann bis in Höhenlagen von mindestens 2400 m Seehöhe verlegt werden.

Verlegung

Die Verlegung des Rasens ist relativ einfach. Wichtig ist den Untergrund möglichst einzuebnen und aufzurauen. Die Rasensoden sollten flächigen Kontakt mit dem Untergrund haben, um entsprechend anwurzeln zu können. Das Anwurzeln wird durch den aufgerauten Boden erheblich erleichtert. Grundsätzlich unterscheidet man zwei Methoden der Verlegung: eine flächige Verlegung sowie eine Kombination aus Rollrasenverlegung und Aussaat (Saat-Soden Methode).

Bei der flächigen Verlegung werden die obersten Bahnen quer zur Hangrichtung verlegt, während die übrigen senkrecht dazu verlaufen. Bei Flächen mit Gefälle müssen die Rasensoden im Untergrund fixiert werden, dies geschieht

am besten mit Holznägeln. Da meist keine Möglichkeit zum Einwässern besteht und Walzen aufgrund der Hangneigung oft nicht möglich ist, ist ein Andrücken der Soden auf den Untergrund per Hand besonders wichtig, um einen guten Kontakt zwischen beiden Schichten zu erreichen. Zusätzlich ist auf die Verlegung der Soden Kante an Kante zu achten. Abschließend müssen die äußeren Ränder der verlegten Fläche zum Schutz vor Austrocknung mit Boden bedeckt werden.

Bei der Saat-Soden Methode werden einzelne Sodenflächen auf dem zu begrünenden Hang verstreut fixiert, während die Flächen zwischen diesen mit standortgerechtem Saatgut besät werden. Der Oberboden wird dabei durch Abdeckung mit einer Mulchschicht oder Geotextilien geschützt. Aufgrund der kleinen Sodenflächen ist bei dieser Methode die gute Bedeckung der Ränder mit Boden besonders wichtig.

Hinweise für die praktische Anwendung und Pflege nach der Verlegung der alpinen Rollrasen

Die Pflege der alpinen Rollrasen unterscheidet sich im Wesentlichen nicht von jener der Ansaat mit standortgerechtem Saatgut. Eine Düngung ist in der Regel nicht erforderlich, kann allerdings bei einem Untergrund mit sehr geringem Humus- und Feinbodenanteil nötig sein.

Zusammenfassung

Bei Eingriffen auf kleineren Flächen, auf welchen unmittelbar nach dem Bau ein hundertprozentiger Erosionsschutz notwendig ist, kann dieser nur mit standortgerechten Vegetationsteilen erreicht werden. Vor Ort sind diese meist nicht in ausreichender Menge vorhanden. Alpine Rollrasen stellen daher auf stark frequentierten, steilen und erosionsgefährdeten Begrünungsflächen eine besonders adäquate Methode für die sofortige und nachhaltige Rekultivierung dar.

Besuchen Sie uns auf der InterAlpin
Halle B1 Stand B115

i Infos:
office@saatbau.at
oder Tel.: +(0)43 / 463 512208

TECHNOALPIN®
snow experts

25
since 1990

divmedia

PASSION *for* SNOW- MAKING

PASSION macht den Unterschied.

Nur mit Leidenschaft gelangt man zu optimalen Lösungen für eine ideale Schneeequalität – damit Ihre Wintersportler wiederkommen.



Halle A
Stand 20

Infos zur technischen Beschneigung und Anlagenbau finden Sie hier www.technoalpin.com

